

Pressemitteilung

Ecole hôtelière de Lausanne: Tradition und Cloud Computing ideal kombiniert

*Renommierte Hotelfachschule verbessert mit Salesforce CRM Service und
Kommunikation für über 1.700 Studenten*

München, 6. Mai 2009 – Die älteste und gleichzeitig eine der renommiertesten Hotelfachschulen der Welt, Ecole hôtelière de Lausanne (EHL), setzt auf modernste IT. Mit dem Einsatz von Salesforce CRM verbessert EHL nicht nur ihre internen Prozesse, sondern auch Service und Kommunikation für ihre rund 1.700 Studenten und Absolventen.

Zwei Gründe waren für die Wahl von Salesforce CRM entscheidend: die einfache Anpassbarkeit der umfangreichen Funktionen an spezifische organisatorische Anforderungen sowie die vollständige Entlastung der IT-Abteilung von jeglichem Wartungsaufwand. Dabei setzt EHL die Sales Cloud auf ideale Weise ein und ermöglicht ihrem Vertrieb und Marketing eine viel engere und besser abgestimmte Zusammenarbeit als bisher. Zur einfachen Entwicklung zusätzlicher Anwendungen nutzt die Hotelfachschule zudem Force.com, die Entwicklungs- und Betriebsplattform von salesforce.com.

Christophe Gaget, Business Analyst & Project Manager, EHL: „Mit Salesforce CRM haben wir eine Cloud Computing-Lösung gefunden, die über „Point & Click“ bzw. die Force.com-Plattform mit geringstem Aufwand in höchstem Ausmaß anpassbar ist. Wir müssen einzig und allein unsere Anforderungen an die Lösung ermitteln. Bei Bedarfsanalyse und Einführung vertrauen wir auf die Firma PARX AG als langjährigem Partner von salesforce.com. Ein weiterer Vorteil der Cloud Computing-Infrastruktur ist, dass Wartung und Upgrades komplett von salesforce.com übernommen werden.“

Erstes Aufgabengebiet von Salesforce CRM ist das Praktikumsmanagement. Unterstützt werden die Erfassung möglicher Arbeitgeber und freier Stellen, die Veröffentlichung dieser Praktikumsplätze im Intranet, die Zuteilung der Studenten zu den Jobs sowie die mit den Ausbildungsinhalten und Zensuren verbundene Verwaltung. Die Lösung wird der Hotelfachschule als zentrale Administrations- und Reportingplattform dienen. Einsatzbereiche werden die mit den

Studienprogrammen verbundene Administration, die Kommunikation mit Studenten und Absolventen, die Verwaltung der Studentenwohnungen, das Studien- und Eventmarketing sowie das Fundraising sein.

Indem alle benötigten Daten zentral in Salesforce CRM erfasst und verwaltet werden, werden die Mitarbeiter von doppelten Dateneingaben befreit. Zudem profitieren die Abteilungen sowie die Unternehmensleitung durch bereichs- und benutzerspezifische Datensichten von umfassender Informationstransparenz. Dies ermöglicht der Hotelfachschule die punktgenaue Ansprache von Studenten, Absolventen und an Eventmanagement interessierten Zielgruppen sowie ein allgemein verbessertes strategisches Management.

„Wir waren sehr schnell von Salesforce CRM überzeugt: von Anbietersuche und -auswahl bis zum aktuell laufenden Projekt sind nur wenige Wochen vergangen. Angesichts der hohen strategischen Bedeutung, die die Lösung für uns hat, ist das schon außergewöhnlich“, so Christophe Gaget.

„In der Hotellerie ist der Anteil branchenspezifischer Anwendungen oft besonders hoch. Dass die Ecole hôtelière de Lausanne auf Salesforce CRM vertraut ist der beste Beweis für die branchenübergreifende Flexibilität unserer Lösung“, so Joachim Schreiner, Area Vice President Central Europe, salesforce.com.

###

About EHL

The Ecole hôtelière de Lausanne (EHL), founded in 1893 was the first hotel school in the world and is a leading hospitality school which is part of the University of Applied Sciences of Western Switzerland.

EHL is an international, bilingual school, offering its programmes in both English and French. It provides the solid management education of a top business school while basing its programmes on its own unique educational philosophy: hospitality management as both a science and an art.

The Ecole hôtelière de Lausanne is accredited at university level both nationally and internationally.

Über salesforce.com

Salesforce.com versteht sich als das führende Unternehmen im Enterprise Cloud Computing. Das Unternehmensportfolio von SaaS-Anwendungen, inklusive der preisgekrönten CRM-Lösung revolutioniert die Art und Weise, wie Unternehmen Geschäftsinformationen über das Internet verwalten und teilen. Für Details folgen Sie bitte dem Link <http://www.salesforce.com/products/>.

Mit Force.com, seiner webbasierten Entwicklungs- und Betriebsplattform (Platform-as-a-Service, PaaS) versetzt salesforce.com Kunden, Entwickler und Partner in die Lage, umfangreiche On-Demand-Anwendungen zu erstellen und so die Vorteile von Multi Tenancy auf das gesamte Unternehmen auszurollen (siehe auch <http://www.force.com/>). Anwendungen, welche auf der Force.com-Plattform erstellt wurden können über den Marktplatz Force.com AppExchange mit einigen wenigen Klicks geteilt, ausgetauscht und installiert werden (<http://www.salesforce.com/appexchange/>).

Mit Stand vom 31. Januar 2009 verwaltet salesforce.com Kundendaten für rund 55.400 Kunden, darunter Allianz Commercial, America Online (AOL), Avis/Budget Rent A Car (Cendant Rental Car Group), Dell, Deutsche Bank, Dow Jones Newswires, Japan Post, KONE, Polycom, Software AG und SunTrust Banks. Unveröffentlichte Services, oder Produktfunktionen welche in dieser oder weiterer Pressemitteilungen erwähnt werden sind aktuell noch nicht verfügbar. Eine Veröffentlichung, allgemein beziehungsweise rechtzeitig kann nicht garantiert werden. Kunden, welche Salesforce-Anwendungen erwerben sollten ihre Kaufentscheidung auf den aktuell verfügbaren Produktumfang gründen.

Neben dem Hauptsitz in San Francisco unterhält salesforce.com Büros in Europa und Asien. Die Aktien des Unternehmens werden an der New Yorker Börse unter dem Kürzel „CRM“ notiert. Weitere Informationen erhalten Sie unter <http://www.salesforce.com/de>.

Copyright (c) 2008 salesforce.com, inc. All rights reserved. Salesforce and the "no software" logo are registered trademarks of salesforce.com, inc., and salesforce.com owns other registered and unregistered trademarks. Other names used herein may be trademarks of their respective owners.

Ihre Ansprechpartner

Salesforce.com

Claudia Linsenmeier
EMEA Marketing
salesforce.com Germany GmbH
Elisabethstr. 91
80797 München

Tel. +49-89-5908-2334
E-Mail: clinsenmeier@salesforce.com

Maisberger – Gesellschaft für strategische Unternehmenskommunikation mbH

Richardis Zieglmeier
Kirchenstraße 15
81675 München

Tel. +49-89-41 95 99-32
Fax: +49-89-41 95 99-12
E-Mail: salesforce@maisberger.com