

## Pressemeddelelse

# NNIT og Microsoft indgår samarbejde om cloudløsninger

*To af den danske it-branches største aktører går sammen for at hjælpe danske virksomheder med at forløse deres potentiale i skyen.*

**København, 25. februar, 2020** – To af den danske it-branches største aktører, NNIT A/S og Microsoft Danmark, indleder et intensiveret samarbejde for at hjælpe danske virksomheder med at forløse deres cloud-potentiale og digitale transformation.

Efterspørgslen på cloud-baserede standardløsninger vokser fortsat globalt, hvilket blandt andet kan aflæses i de to cifrede vækstrater på Microsofts globale salg<sup>1</sup>. Væksten i salget fører til en stigende efterspørgsel på it-services og konsulentytelser, som NNIT leverer, når kunderne ønsker at realisere fordelene ved at flytte forretning i skyen og styrke deres innovation.

NNIT hjælper sine kunder med at få mest muligt ud af produkterne på tværs af Microsofts tre skyer, Azure, M365 og Dynamics 365. Mange virksomheder sidder på et uforløst potentiale, som NNIT vil være fødselshjælper på, forklarer Jacob Hahn Michelsen, Senior Vice President, Public & Private, NNIT:

”Vores kunder efterspørger hele tiden flere cloudydelser, og med hjælp fra vores gode folk kan de hurtigt og sikkert få Microsofts standardløsninger klikket rigtigt ind i forretningen. NNIT vil være Danmarks førende Microsoft-hus, så vi er meget glade for samarbejdet, som gør os i stand til at hjælpe flere danske virksomheder med at få mest muligt ud af at købe cloudløsninger.”

Ambitionerne får NNIT til at investere betydeligt i kompetence- og kapacitetsopbygning. Gennem det første halvår 2020 fokuserer samarbejdet på videreuddannelse, idet yderligere 200 af NNIT's medarbejdere skal certificeres på tværs af de tre skyer. Herudover kan ambitionen aflæses i NNIT's rekruttering og opkøb. Med det succesfulde opkøb af SCALES i 2017 blev NNIT en førende leverandør af Dynamics 365 løsninger i Danmark.

I januar 2020 præsenterede NNIT en justeret strategi, hvormed Microsofts standardløsninger udgør et selvstændigt fokusområde. Herudover bliver Microsofts produkter afgørende for mange af de øvrige fokusområder i strategien såsom Data & AI, Cybersikkerhed og Digital workplace.

Claus Jul Christiansen, Commercial Partner Lead, Microsoft Danmark siger om samarbejdet: ”I Microsoft udvikler vi os videre fra et fokus på salg gennem partnere mod en gennemgribende partnerfilosofi, hvor vi udvikler og sælger hinandens teknologi og løsninger. Samarbejdet med NNIT passer perfekt ind i denne strategi, hvor vores partnere bygger på vores teknologi og samarbejder med andre partnere om at bygge repeterbare løsninger, der kan skabe øget værdi for vores kunder.”

Samarbejdet angår alle tre skyer men vil i første fase specifikt fokusere på administrerede tjenester og sikkerhed for Azure, sikkerhed, ibrugtagelse og slutbrugeroplevelse for M365 samt finans, drift og kundeengagement for Dynamics 365.

\*\*\*\*\*

**Yderligere oplysninger**

Helga Heyn, NNIT Communications, +45 30 77 81 41, [hhey@nnit.com](mailto:hhey@nnit.com)

**Om NNIT**

NNIT A/S er en af Danmarks førende leverandører af it-services og rådgivning. NNIT A/S leverer en bred vifte af it-services og -løsninger til sine kunder inden for life-sciences-sektoren og den private og offentlige sektor i Danmark. NNIT A/S har flere end 3.200 medarbejdere globalt.

[www.nnit.com](http://www.nnit.com)

1 <https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https://c.s-microsoft.com/en-us/CMSFiles/SlidesFY20Q2.pptx?version=40be8d22-5719-ad18-1797-ee46fb9b3b47>