

SAGE

Mittlerweile können auch mittelständische Unternehmen die Vorteile von *Customer Relationship Management (CRM)*-Software nutzen. Dank webbasierter Lösungen sind die Einstiegshürden so niedrig wie nie zuvor.



Christoph Rupeter:
„Sage unterstützt den Mittelstand.“

„MAN MUSS ES LEBEN...“

► Der Erfolg eines Unternehmens entscheidet sich beim Kunden. Können Anfragen schnell beantwortet, Mailings zielsicher versendet und gegebene Termine auch eingehalten werden? Gerade wenn Mitarbeiter aus verschiedenen Abteilungen Kundenkontakte haben, fällt es auf konventionellem Wege sehr schnell schwer, den Überblick zu behalten. Doch wie organisiert man es, dass alle Mitarbeiter zu jedem Zeitpunkt den Zugriff auf alle wichtigen Kundendaten haben?

GRÖSSTER ANBIETER Um dieses Problem zu lösen, wurde CRM-Software entwickelt. Sage ist ein Unternehmen der Sage



SageCRM.com - Intuitiv benutzbar und grafisch klar strukturiert.

Group plc (GB), die mit über 5,5 Millionen Kunden und über 13.900 Mitarbeitern zu den Weltmarktführern im Bereich Business Management Software und Services zählt. Sage ist auch auf dem deutschen Markt präsent und mit einem Netz von 1.000 Fachhändlern auch der Marktführer für Betriebswirtschaftliche Software und Services im deutschen Mittelstand. „Lösungen von Sage sind speziell für die Bedürfnisse lokaler Märkte entwickelt. Sie helfen unseren Kunden - vom Kleinunternehmen bis hin zum gehobenen Mittelstand - ihr Geschäft erfolgreicher zu führen“, erklärt Christoph Rupeter von Bochumer Unternehmen *CRS-Datentechnik*, einem wichtigen Vertriebspartner von Sage im Ruhrgebiet. Das Unternehmen hat sich ausschließlich auf den Vertrieb und die Installation von Sage-Produkten spezialisiert und nutzt sie selbst im Tageseinsatz – was längst keine Selbstverständlichkeit ist. „Eine gute CRM-Software ermöglicht es Unternehmen, unkompliziert alle wichtigen Informationen abzurufen und zu interpretieren. Vertriebsabläufe können mit dieser Software auf Knopfdruck optimiert werden und sichern so einen entscheidenden Wettbewerbsvorsprung.“

SCHWELLENANGST NEHMEN Doch viele Unternehmen zögerten bislang, sich auf eine CRM-Lösung einzulassen. Einen weiteren Server im Haus mit den damit verbundenen Kosten scheint ihnen eine zu große Investition – zumal, wenn bislang niemand im Haus Erfahrung mit der Benutzung eines CRM-Systems hat.

„Seit Januar bieten wir mit SageCRM.com eine zu mietende Lösung für kleinere und mittlere Unternehmen an, die ein guter Einstieg in die Welt des *Customer Relationship Managements* ist“, erklärt Christoph Rupeter.



Das Unternehmen

Mit 25 Jahren Erfahrung, über 250.000 Kunden und rund 700 Mitarbeitern ist Sage der größte Anbieter von Software und Services für mittelständische Unternehmen in Deutschland. Lösungen von Sage vereinfachen die Steuerung der Geschäftsprozesse beim Unternehmensgründer, in kleinen und mittleren, aber auch in größeren Unternehmen. Die passgenauen Lösungen sorgen für mehr Effizienz, Klarheit und Planungssicherheit. Im Segment Unternehmen bis 100 Mitarbeiter nimmt das Unternehmen Platz 1 aller ERP-Anbieter in Deutschland ein.

KONTAKT

Sage Software GmbH & Co. KG
 Emil-von-Behring Str. 8-14
 60439 Frankfurt am Main
 Tel.: 069/50007-0
 Fax: 069/50007-1110
 Info@sage.de
 www.sage.de



Dipl. Kfm. Peter Sonnenschein hat SageCRM.com beim *Wirtschaftsmagazin Ruhr* erfolgreich eingeführt.

Schon wenige Monate nach dem Start des webbasierten SageCRM.com hat Sage schon zahlreiche Kunden gewinnen können. Das **Wirtschaftsmagazin Ruhr** war einer der ersten Kunden in NRW und arbeitet seit Anfang Januar im Bereich Kundenmanagement und Vertrieb mit der gehosteten CRM Software – und erfreut sich an der gestiegenen Effektivität der Vertriebsarbeit. „Grundlage dafür ist aber“, so Christoph Rupeter, „dass die Mitarbeiter im Unternehmen die Chance erkennen, die in einem CRM steckt. So ein System wird mit jedem Eintrag mächtiger und effektiver. Die Benutzung des CRMs muss in den Arbeitsablauf integriert werden. Man muss CRM leben.“ ◀

MIET- UND KAUF LÖSUNG Als eine vollständig webbasierte Anwendung ist Sage CRM je nach Wunsch als gehostete Mietlösung oder als lokal installierte Kaufversion erhältlich.

Gerade die gehostete Mietlösung, für deren Benutzung man nur einen Computer mit Internetanschluss und den Internet Explorer benötigt, liefert schnelle Resultate. Die Software muss nicht installiert werden und erfordert keine zusätzlichen Investitionen in die Hardware. „In der monatlichen Gebühr ist alles enthalten – die gemietete CRM-Anwendung, Support, Online-Training, tägliche Backups und Upgrades.“

Der Zugriff auf SageCRM.com erfolgt über das SageCRM.com-Portal. Ein weiterer Vorteil für Christoph Rupeter: „Kunden können darauf vertrauen, dass Sage CRM.com permanent weiterentwickelt wird. Die Software liegt im Moment in der Version 6.0 vor und wird ständig aktualisiert. Das können weder die Lösungen kleinerer Anbieter noch OpenSource-Produkte garantieren. „Dort kann die Entwicklung von einem auf den anderen Tag eingestellt werden, und der Kunde kann sich auf die Suche nach einer neuen Lösung machen.“

MÖGLICHKEITEN Sage CRM bietet im Vertriebsbereich unter anderem die Verwaltung von wichtigen Verkaufschancen und Interessenten, die Erstellung von Angeboten und Aufträgen und ein Eskalations- und Benachrichtigungsprogramm. Das Marketing profitiert von Sage CRM durch eine effektive Kampagnenverwaltung automatisierte Berichte und Werkzeuge zur Kampagnenauswertung. Im Kundenservice besticht die Software durch eine starke Wissensdatenbank, die effektive Verwaltung von Kundeninformation und ein Web-Self-Service-Portal für Kunden.

CRS-Datentechnik

Die 1995 gegründete CRS-Datentechnik GmbH & Co. KG versteht sich als eine ERP & CRM Company, die ihren Kunden gesamtheitliche Lösungen basierend auf den Integrationsmöglichkeiten des AIS (Application Integration Server) bietet. Mit den Standorten in Bochum, Köln und Berlin sowie Partnern in Österreich, der Schweiz und Portugal ist die CRS-Datentechnik GmbH & Co. KG europaweit tätig. Die Schwerpunkte der Kompetenz liegen in der Beratung und den Möglichkeiten als Entwicklungs- und Sourcecodepartner von Sage, Standardsoftware so weiterzuentwickeln und anzupassen, dass die Unternehmensprozesse der Kunden optimal und rentabel abgebildet werden können. CRS-Datentechnik ist der am höchsten zertifizierte Partner von Sage in Deutschland.

KONTAKT

CRS-Datentechnik GmbH & Co. KG
 Wilhelm-Leithe - Weg 85
 44867 Bochum
 Tel.: 0 23 27 / 910 72 - 0
 Fax: 0 23 27 / 910 72 - 99
 www.CRS.Li