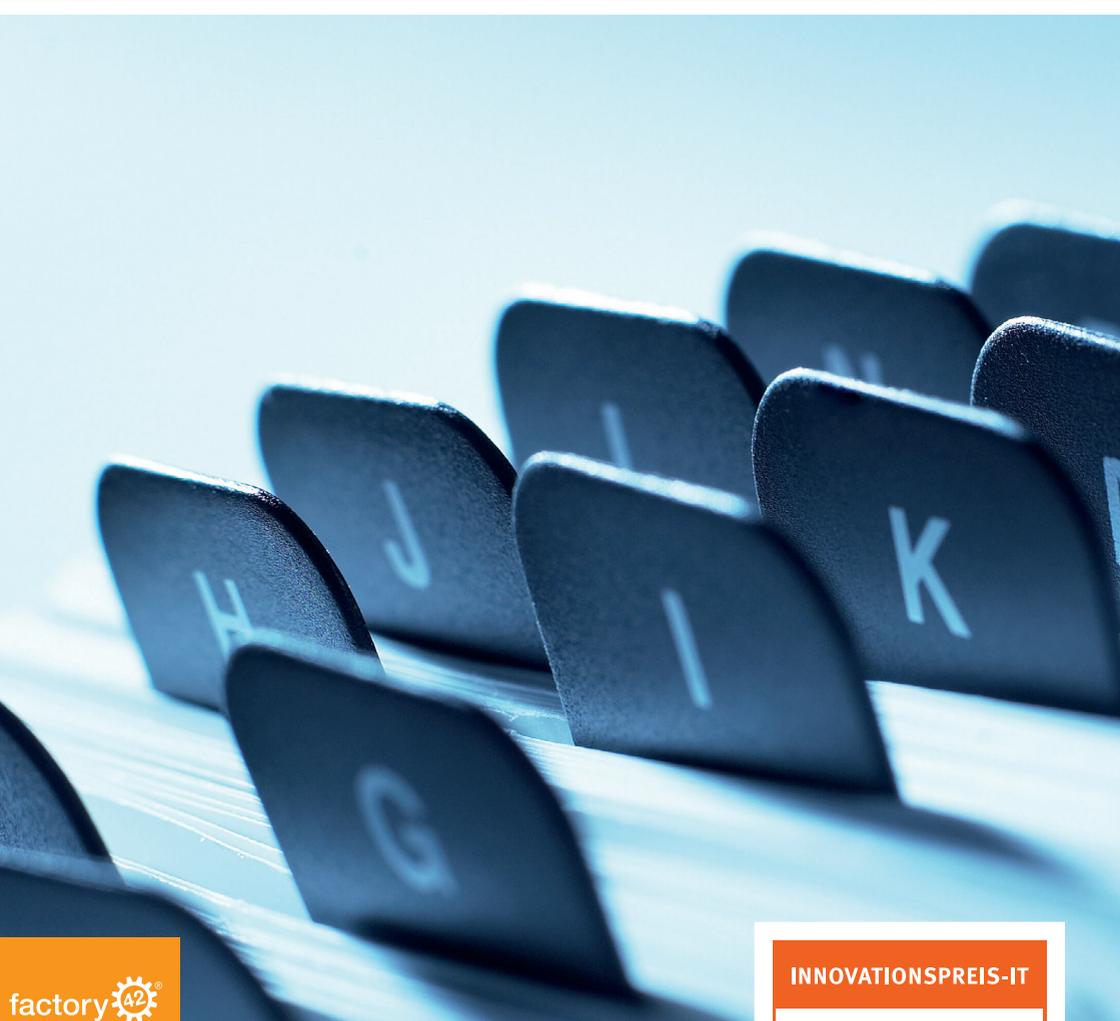




CRM Bestenliste

Die innovativsten IT-Lösungen für den Mittelstand 2013



INNOVATIONSPREIS-IT

2013

initiative
mittelstand

MITTELSTAND

We Share Innovation!

www.crm-bestenliste.de

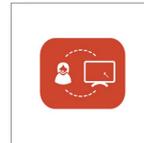
Sieger



Landessieger



BEST OF



Offiziell empfohlen von der Initiative Mittelstand.



RAINER KÖLMEL

Kommunikation – das »A« und »O« für den Unternehmenserfolg

Seit 10 Jahren zeichnet die Initiative Mittelstand inzwischen die innovativsten Produkte und Lösungen aus Technologie-, Informations- und Telekommunikationsindustrie mit dem INNOVATIONSPREIS-IT aus. 2013, im Jubiläumsjahr stand die Preisverleihung ganz unter dem Motto „We Share Innovation“, denn Kommunikation ist das »A« und »O« für den Unternehmenserfolg und geteilter Erfolg ist doppelter Erfolg.

Gerade innovative kleine und mittelständische Unternehmen haben es oft schwer, ihre Leistungen zu kommunizieren oder gehört zu werden, insbesondere auch, wenn es um die eigenen Bedürfnisse geht. Die Initiative Mittelstand hat es von Anfang an als ihren Auftrag betrachtet, speziell den deutschen Mittelstand zu unterstützen und Innovationen, die auf seine Abläufe und Anforderungen zugeschnitten sind, zu fördern.

Gütesiegel sind seit vielen Jahren ein besonders starkes Mittel für die Unternehmenskommunikation; schon in vergangenen Jahrhunderten bestimmte der gute Ruf eines Händlers über Wohl und Wehe seines Geschäfts. Heute dient beispielsweise ein Gütesiegel dazu, auf einem immer unüberschaubarer werdenden Markt positive Hinweise über ein Produkt, eine Dienstleistung oder ein Unternehmen zu liefern.

Dabei zeichnet die Initiative Unternehmen mit den besten Ideen und zukunftssträchigsten Visionen nicht nur einfach mit dem INNOVATIONSPREIS-IT aus, sondern steht ihnen auch bei der Vermarktung ihrer herausragenden IT-Produkte und Lösungen als Partner zur Seite – alles kann, nichts muss.

Dass das Konzept aufgeht, beweist die große Nachfrage - mit über 4.900 teilnehmenden Unternehmen verzeichnete der Preis in diesem Jahr einen Bewerberrekord; die Bewerbungsfrist musste sogar noch einmal verlängert werden. Fast doppelt so viele Unternehmen wie noch im vergangenen Jahr hatten sich beworben, wollten teilhaben, zeigen, was sie können, was ihre Arbeit besonders macht und für alle anderen an Nutzen bedeuten kann.

Herausforderungen für Mittelstand und IT gibt es mehr als genug – da brauchen kleine und mittelständische Unternehmen geeignete IT-Lösungen, um Prozesse zu optimieren, Kosten zu sparen und sich im Wettbewerb zu behaupten. Dort benötigen sie ein IT-Produkt, um mit der sich immer stärker beschleunigenden Entwicklung Schritt zu halten, mobil zu werden, Wissen zu managen oder Personal zu rekrutieren. In den IT-Bestenlisten kommen sie zusammen: übersichtlich präsentierte Informationen zum jeweiligen Categoriesieger, zu den Nominierten und zu den BEST OF-Lösungen, dazu jede Menge Wissenswertes sowie thematisch interessante Fachbeiträge.

Wir wünschen weiter viel Erfolg!

Ihr Rainer Kölmel
Gründer der Initiative Mittelstand und
Geschäftsführer der Huber Verlag für Neue Medien GmbH

Impressum

Die IT-Bestenliste wird herausgegeben von der Huber Verlag für Neue Medien GmbH.
Alle Rechte vorbehalten.

Verlag & Redaktion: Huber Verlag für Neue Medien GmbH,
Lorenzstraße 29, D-76135 Karlsruhe, www.huberverlag.de

www.crm-bestenliste.de

Inhalt

- Seite 4
Categoriesieger
- Seite 5
Landessieger
&
BEST OF-Lösungen
- Seite 9
Fachbeitrag
- Seite 10
Artikel
„Große Messe,
große Ideen“



Implisense
 Lessingstraße 43
 53113 Bonn
 Deutschland
 Tel. +49 (151) 29115001
 info@implisense.com
 www.implisense.com

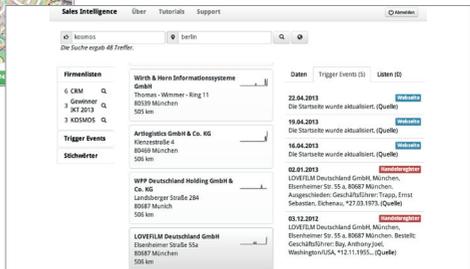
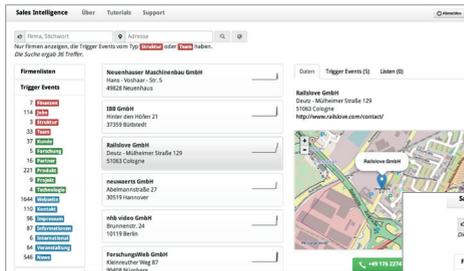
Sales Intelligence - 6. Sinn im CRM

Mit Sales Intelligence erfahren Unternehmen auf Knopfdruck, welche Vertriebschancen bei ihren Firmenkunden oder in ihrem Vertriebsgebiet entstehen. Mit der integrierten Erkennung von Trigger Events sind sie jederzeit darüber informiert, welche wichtigen Veränderungen in ihrem Vertriebsgebiet oder bei ihren Firmenkunden stattfanden. So können sie Mehrwert zum richtigen Zeitpunkt kommunizieren und leichter ins Geschäft kommen.



Sales Intelligence basiert auf moderner Suchmaschinentechnologie, um Ereignisse zu Firmen aus öffentlichen Quellen automatisch zu erkennen. Zu den Quellen zählen die Webseiten der Firmen, Online-Nachrichten, öffentliche Register sowie ergänzende Datendienste. Durch Sales Intelligence können Unternehmen mehrere Hundert Firmen gleichzeitig bezüglich Trigger-Events beobachten und nur diejenigen kontaktieren, die sie mit ihrem Hintergrundwissen als besonders potenzialreich einschätzen.

Weitere Informationen



onePAS - ERP & CRM

Ein System für alle Unternehmensabläufe. Kunden, Mitarbeiter und Filialen auf den € genau auswerten ohne Vorkenntnisse. Preiskalkulation inkl. individuellem Provisionssystem, Onlinezugänge verwalten und ein exzellentes Kundenmanagementtool, ohne die Möglichkeit für Mitarbeiter, Daten zu entwenden.

Weitere Informationen



INNOVATIONSPREIS-IT

SIEGER 2013

initiative
mittelstand

MECKLENBURG-
VORPOMMERN

onePAS
crm & erp

DUNNET UG (haftungsbeschränkt)

Alter Holzhafen 17c
23966 Wismar
Deutschland
Tel. +49 (3841) 46830-30
info@dunnet.de
www.dunnet.de

BEST OF-Lösungen CRM

News & Mail Service für cobra

News & Mail
Service
für
cobra

Der News & Mail Service für cobra ist ein leistungsstarkes Instrument für das E-Mail-Marketing. Nie war es leichter, E-Mails im perfekten Layout zu gestalten, im richtigen Algorithmus an ausgewählte Empfänger zu versenden und den Zustellungserfolg dank detaillierter Berichte und Grafiken auszuwerten.

Weitere Informationen

cobra computer's brainware GmbH
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz
Deutschland
Tel. +49 (7531) 8101-0
info@cobra.de
www.cobra.de

Jacada Mobile Agent (JMA)



Die Applikation für mobilen Kundenservice, Jacada Mobile Agent (JMA), überbrückt die Lücke zwischen vorhandenen mobilen Applikationen, Kunden-Service-Funktionen und Backend-IT-Applikationen und stellt eine zukunftsgerichtete Kundenbetreuung und damit verbundene positive Kundenerfahrungen sicher.

[Weitere Informationen](#)

Jacada Deutschland GmbH

Pilsener Str. 9
86199 Augsburg
Deutschland
Tel. +49 (160) 97967456
frank.pfeiffer@jacada.com
www.jacada.com

StudyDeal-Hohenheim



Auf dem Portal StudyDeal-Hohenheim bieten Händler und Dienstleister aus rund 16 Branchen der an die Universität Hohenheim angrenzenden Stadtbezirke Birkach und Plieningen aktuell ca. 9.000 Studenten vergünstigte Konditionen beim Einkauf an.

[Weitere Informationen](#)

fuchskoncepts für Marketing & Werbung

Naststraße 33
70376 Stuttgart
Deutschland
Tel. +49 (711) 55063-55
kontakt@fuchskoncepts.de
www.fuchskoncepts.de

AG-VIP SQL-CRM



Die neue xRM-Option zu AG-VIP SQL ermöglicht die Abbildung komplexer Buying-Center (Mehrpersonenverkaufsprozesse). Dabei ist die Bedienung kinderleicht. Zu einem Verkaufsziel lassen sich Benutzer oder Kontakte frei verknüpfen. Ein effizientes Controlling hilft bei der Vertriebssteuerung.

[Weitere Informationen](#)

Grutzeck-Software GmbH

Hessen-Homburg-Platz 1
63452 Hanau
Deutschland
Tel. +49 (6181) 9701-0
info@grutzeck.de
www.grutzeck.de

Intelligent Customer Management (ICM)



Intelligent Customer Management (ICM) ist die gläserne E-Mail. Alle wichtigen Informationen auf einem Blick beim Selektieren einer E-Mail.

Relevante Kundendaten werden angezeigt und wichtige Informationen hervorgehoben. Schnell und effizient E-Mails bearbeiten und archivieren mit ICM.

[Weitere Informationen](#)

AFS-Software GmbH & Co. KG

Klaustor 3
36251 Bad Hersfeld
Deutschland
Tel. +49 (6621) 65010
post@afs-software.de
www.afs-software.de

maiConnect Groupware



maihiro hat mit maiConnect Groupware eine neuartige Groupware-Integration entwickelt, um die Datenqualität und Akzeptanz von CRM maßgeblich zu verbessern. Das Produkt ermöglicht es, Kontakte, Termine und Aufgaben zwischen einem SAP CRM und Microsoft Exchange bzw. Lotus Notes zu synchronisieren.

[Weitere Informationen](#)

maihiro GmbH

Osterfeldstraße 86
85737 Ismaning bei München
Deutschland
Tel. +49 (89) 89085-0
welcome@maihiro.com
www.maihiro.com

VTC CRM



VTC CRM ist ein Customer-Relationship-Management-System, das die neuesten Technologien und Möglichkeiten nutzt, um die Beziehung zum Kunden noch besser zu gestalten. Basierend auf dem Open-Source-CRM vtiger entwickelte Different Solutions ein komplett neues CRM.

[Weitere Informationen](#)

Different Solutions GmbH

Berliner Straße 27
84478 Waldkraiburg
Deutschland
Tel. +49 (8638) 8856-0
info@different-solutions.com
www.different-solutions.com

DOCUframe® XRM



Unter Berücksichtigung der Anforderungen mittelständischer Kunden hat GSD auf Basis der GSD-Lösung eine hochflexible XRM-Suite entwickelt. Damit lassen sich alle Stakeholderbeziehungen integrativ abbilden und flexibel erweitern.

Beispiele: Customer, Supplier, Project, Partner, Public Relations

[Weitere Informationen](#)

GSD Software mbH

Ludwigsstädter Str. 95+97
96342 Stockheim-Neukenroth
Deutschland
Tel. +49 (9265) 955-0
info@gsd-software.com
www.gsd-software.com

Meet your customers@home



Meet your customers@home erweitert das Service-Erlebnis und wird über den Smart-TV abgerufen. Es werden gleichzeitig das Videobild des Beraters sowie multimediale Inhalte auf dem Fernseher dargestellt. So werden erklärungsbedürftige und hochwertige Produkte besser präsentiert und vermarktet.

[Weitere Informationen](#)

NextiraOne Deutschland GmbH

Rheinstraße 10b
14513 Teltow
Deutschland
Tel. +49 (800) 2313537
welcome@nextiraone.eu
www.nextiraone.eu/de

combit Relationship Manager (CRM)



Die combit CRM-Lösung eignet sich für jede Branche, Benutzerzahl, Unternehmensgröße und Datenmenge. Sie kann auf unternehmensspezifische Anforderungen individuell zugeschnitten und auch für Filialen im Ausland oder gemischtsprachige Teams sowohl im Unternehmensnetz als auch mobil eingesetzt werden.

[Weitere Informationen](#)

combit Software GmbH

Untere Laube 30
78462 Konstanz
Deutschland
Tel. +49 (7531) 906010
info@combit.net
www.combit.net

Umunio - Feedback einfach direkt



Mit Umunio können Kunden dem Inhaber/ Geschäftsführer eines Unternehmens direkt und einfach ein Feedback geben – anonym, nicht öffentlich und kostenlos. Umunio ist eine Komplettlösung für digitale Eingabemedien (Smart-Phone und Internet) oder auch in Papierform.

[Weitere Informationen](#)

Umunio - Feedback einfach direkt

Hüttenstr.56
40215 Düsseldorf
Deutschland
Tel. +49 (1523) 417986-5
mail@umunio.de
www.umunio.de

Pivotal CRM



Pivotal lässt sich einfach und schnell an Unternehmensbedürfnisse anpassen. Die Implementierung ist innerhalb kürzester Zeit möglich. Benutzer bevorzugen Pivotal wegen der attraktiven Nutzerführung, der Integration in Microsoft-Applikationen und der Möglichkeit zur individuellen Anpassung.

[Weitere Informationen](#)

CDC Software

Feringastr. 10a
85774 Unterföhring
Deutschland
Tel. +49 (89) 689502-0
kontakt-de@cdcsoftware.com
www.cdcsoftware.de

CRM Lösung von update: update.revolution



Die CRM-Software von update ist mit über 170.000 Anwendern in mehr als 1.500 Unternehmen eines der führenden CRM-Systeme weltweit. Die CRM-Lösung update.revolution ist als SaaS-Variante oder Inhouse-Lösung verfügbar und bietet somit maximale Flexibilität sowohl in der Finanzierung als auch im Betrieb.

[Weitere Informationen](#)

update software Germany GmbH

Darmstädter Landstraße 125
60598 Frankfurt
Deutschland
Tel. +49 (69) 427231-0
info.de@update.com
www.update.com/de

zubIT-CRM for iPad: professionelles CRM



zubIT-CRM for iPad ist eine vollständige, professionelle und einfach zu nutzende CRM-Lösung für Mitarbeiter im Verkauf, die Kunden besuchen. Die App erlaubt es, Informationen zu konsumieren und Daten eines zentralen CRM-Systems zu aktualisieren, während sie im Außendienst unterwegs sind.

[Weitere Informationen](#)

edv-anwendungsberatung zühlke & bieker GmbH

Martinistraße 11
45657 Recklinghausen
Deutschland
Tel. +49 (2361) 90543-21
info@zubIT.de
www.zubIT.de

buw sales performer



Best-Practice-CRM im Mittelstand: Vertriebsinnen- und -außendienst via PC, Laptop und Smartphone steuern. Im Büro und unterwegs – Daten und Termine sind stets verfügbar. Ein integriertes Reporting steigert Transparenz und Effizienz im Vertrieb. Plus: Angebots-, Kampagnen- und Besuchsassistent.

[Weitere Informationen](#)

buw consulting GmbH

Rheiner Landstraße 195
49078 Osnabrück
Deutschland
Tel. +49 (541) 94621-20
consulting@buw.de
www.buw.de

Voice-to-CRM



Telefonische, natürlichsprachliche Erfassung von z. B. Besuchsberichten, Bestellungen etc. mit direktem Informationstransfer ins CRM/Intranet.

[Weitere Informationen](#)

SpeechConcept GmbH & Co. KG

Im Breitspiel 6
69126 Heidelberg
Deutschland
Tel. +49 (6221) 43859-0
info@speechconcept.com
www.speechconcept.com

Aus der Cloud den Kunden im Blick

Der wichtigste Leitspruch für jedes Unternehmen: Der Kunde steht im Mittelpunkt. CRM-Systeme helfen, ihn zu verwirklichen. Sie unterstützen bei der Kundenbetreuung – und kommen zunehmend aus der Cloud. Wie WICE CRM und TecArt auf dem Business Marketplace.

Wenn es um das Management ihrer Kunden geht, gehen mittelständische Unternehmen längst auf Nummer sicher. Mehr als jede zweite Firma nutzt bereits eine CRM-Software, so das Ergebnis einer Studie des Marktforschers RAAD Research. Und jede vierte dieser Anwendungen kommt aus der Cloud, stellen die Analysten von Saugatuck fest. Wer die Wolke wählt, der möchte seine Betriebskosten reduzieren. Oder neue Software einfach schneller implementieren. Zudem machen Cloud-Anwendungen Firmen flexibler, weil sie die Zahl der gebuchten Applikationen stets an den aktuellen Bedarf anpassen können. Außerdem können die Nutzer von überall darauf zugreifen – egal ob vom Rechner im Büro oder unterwegs vom Laptop oder dem Smartphone.

Mit diesen Vorzügen überzeugen auch die beiden CRM-Lösungen WICE CRM und TecArt auf dem Business Marketplace der Telekom. Die Anwendung TecArt-CRM des Tele-

kom-Partners TecArt Group vereint Groupware und Kontaktmanagement in einem Produkt. Ganz nach Bedarf buchen die Firmen Module, wie Projekt- und Accountmanagement oder Termin-, Aufgaben- und Dokumen-



THIEMO DAMM

tenverwaltung, und nutzen sie über den Webbrowser. Erhältlich sind drei verschiedene Editionen in unterschiedlichen Ausprägungen.

Wer eine Software für alle Abteilungen sucht und damit einen Allkönner, der die Anforderungen des

Vertriebs genauso stemmt wie die Aufgaben von Marketing oder der Service- und Supporteinheiten, für den ist WICE CRM der Hamburger Firma WICE das Richtige. Über eine einheitliche Oberfläche greifen alle Nutzer darauf zu. Mitarbeiter verwalten damit ihre Termine und Aufgaben, legen Verkaufschancen an und erstellen Angebote und Rechnungen. Für den Einsatz von unterwegs hat WICE eine iPhone-App entwickelt. Genau wie bei der TecArt Group sind auch hier drei unterschiedliche Produkte erhältlich. Abhängig von den Bedürfnissen der Unternehmen sind CRM-Einsteiger-Pakete oder Full-Service-Lösungen für Mittelständler möglich.

Alles aus einer Hand

Kunden, die sich für eine Software aus dem Business Marketplace entscheiden, erhalten alle Leistungen aus einer Hand. Die Telekom prüft die Sicherheit der Angebote, kümmert sich um die Bereitstellung, steht mit einer Service-Hotline zur Verfügung und bündelt die gebuchten Services auf einer Gesamtrechnung. Vor der Buchung können Firmen alle Cloud-Anwendungen 30 Tage kostenlos testen.

Thiemo Damm

Thiemo Damm, IT-Autor Köln

Große Messe, große Ideen

Wer an die weltweit größte IT-Messe CeBIT denkt, denkt vermutlich vor allem an die ganz Großen der IT-Branche wie IBM, Microsoft, SAP usw. Aber wer genau hinsieht, entdeckte gerade auch in diesem Jahr jede Menge kleinere und mittelgroße Unternehmen, Jungunternehmen und Start-ups, die spannende Ideen und interessante Projekte vorstellten – 2013 unter dem Motto „Shareconomy“.

Die Idee zum Teilen ist nicht neu und geht über klassischen Informationsaustausch hinaus: Ideen, Erfahrungen und jede Form von Wissen, Ressourcen und technische Lösungen werden geteilt, gemeinschaftlich genutzt, um sich neue Wege der Zusammenarbeit und damit neue Chancen zu eröffnen – gemeinsam zu profitieren. Schon in seinem Werk *The share economy: Conquering Stagflation* (Harvard Publication Press, Boston 1984), in dem er den Begriff *Share Economy* definierte, ging Harvard-Ökonom Martin Weitzman davon aus, dass Wohlstand für alle zunimmt, wenn er geteilt wird.

Die Nachfrage von Unternehmen nach passenden Lösungen steigt. Und die technologische Entwicklung macht sie möglich: Dank Cloud-Lösungen können Daten aller Art ins Web zunehmend preisgünstiger, sicherer und performanter ins Web ausgelagert werden. Auch SaaS (Software as a Service) spart Unternehmen eigene IT-Infrastruktur, indem nur tatsächlich benötigte Software genutzt und bezahlt wird.

Den Möglichkeiten, zu teilen, individuell zu nutzen, je nach Bedarf zu mieten, sind keine Grenzen gesetzt - wie bspw. die Aussteller auf der CeBIT 2013 und die Preisträger

des INNOVATIONSPREIS-IT auch in diesem Jahr wieder bewiesen. Seit bereits 10 Jahren zeichnet die Initiative Mittelstand inzwischen die innovativsten Produkte und Lösungen aus Technologie-, Informations- und Telekommunikationsindustrie mit dem INNOVATIONSPREIS-IT aus. Zum Jubiläum unter dem Motto „We Share Innovation“ war auch für die Initiative Mittelstand das Thema Teilen von besonderer Bedeutung.



© 2013 Initiative Mittelstand

In diesem Jahr überreichte das Team der Initiative Mittelstand den Siegern des INNOVATIONSPREIS-IT an ihren Messeständen ihren Preis mit Pokal, Logo und Signet und teilt Freude und Erfolg. Mit dabei ein Fotografen- und Kamerateam, das das Ereignis in Bildern und Ton festhielt, um es anschließend öffentlichkeitswirksam weiterzuverbreiten.

Ihre Preise auf der CeBIT persönlich überreicht bekamen:

- **Matrix42 mit Corporate Workplace⁴** Management in der Kategorie Systemmanagement: Das Matrix42 Workplace Management verbindet

Client Lifecycle Management, Virtualisierung und Service Management miteinander, sodass Anwender jederzeit und geräteunabhängig auf ihre Daten zugreifen können. Pünktlich zur CeBIT hat das Unternehmen die erste cloudbasierte Workplace-Management-Lösung herausgebracht.

- **Fujitsu Technology Solutions mit Fujitsu Eco Track²** in der Kategorie Green-IT: Mit dem cloudbasierten Fujitsu Eco Track können Unternehmen ihren Energieverbrauch besser steuern und Energie-Audits, die in Deutschland künftig im Rahmen der Umsetzung der EU-Energieeffizienz-Richtlinie verpflichtend werden, kosteneffizient vorbereiten.

- **Plantronics mit Voyager Legend UC³** in der Kategorie Unified Communication: intuitives, hochwertiges Mobile Working.

- **Haufe-Lexware mit lexoffice⁴** in der Kategorie Cloud Computing: lexoffice ist eine Online-Komplettlösung für Freiberufler, Selbstständige und Kleinunternehmer - einfache, moderne und webbasierte Buchhaltung mit Cloud-Anbindung.

- **ixto mit BI in der Cloud⁵** in der Kategorie Business Intelligence: BI in der Cloud ist eine maßgeschneiderte BI-Lösung, die Daten aus allen Systemen im Unternehmen integriert - als Grundlage für wichtige Entscheidungen sowohl in Fachabteilungen, als auch unternehmensweit.

- **Communardo mit Communote⁶** in der Kategorie Apps: Der schnelle, einfache und sichere Informationsaustausch in Form von Microblogging und Activity Streams fördert Transparenz und Informationsfluss in Teams und im Unternehmen.

- **Userlutions mit RapidUserstests.com**⁷ in der Kategorie Qualitätsmanagement: Usability-Tests aus der Crowd: Mit RapidUserstests.com können Anwender innerhalb von 24 Stunden die Nutzerfreundlichkeit ihrer Webseite testen und schließlich Conversionrates und Umsätze steigern.

- **acmeo cloud-distribution mit acmeo cloudPhone**⁸ in der Kategorie Telekommunikation/VoIP: acmeo cloudPhone ist eine virtuelle Telefonanlage. Die sofort verfügbare Cloud-Lösung umfasst Instant Messaging, Smartphone App, Softphone, Telefongeräte, Telefonkonferenzräume, Callcenter-Modul und DECT-Funkzellen bis hin zu Faxlösung und Türsprechstellen.

- **christmann informationstechnik + medien mit Skippy@|Cloud**⁹ als Landessieger Niedersachsen: Skippy@|Cloud ist eine vorkonfigurierte Private Cloud/Virtualisierungs-

umgebung, komplett vorinstalliert in einem leicht zu transportierenden Flightcase – die komplette IT-Basis eines Unternehmens mit bis zu mehreren Hundert Mitarbeitern.

Alein diese Unternehmen beweisen - Sie haben sich Gedanken über den Mittelstand und seine speziellen Anforderungen an IT-Produkte und -Lösungen HEUTE gemacht und individuell passende, maßgeschneiderte Lösungen entwickelt. Insgesamt haben 40 Unternehmen in ebenso vielen Kategorien die Fachjury mit ihren Ideen überzeugt; dazu 16 Landessieger sowie jeweils ein Siegerunternehmen aus Österreich und der Schweiz und die Nominierten für den INNOVATIONSPREIS-IT, die mit ihren IT-Lösungen das vielfältige Angebot ausgezeichneten IT-Produkte und -Lösungen zusätzlich bereichern.



Alle Sieger des INNOVATIONSPREIS-IT 2013 auf der CeBIT



1



2



3



4



5



6



7



8



9

© 2013 Initiative Mittelstand

Beratung, Einführung und Betrieb cloudbasierter 360° Kundenmanagement-Lösungen auf Basis der Salesforce CRM-Plattform

Mehr Leads | Mehr Kunden | Mehr Erfolg

Wir entwickeln für Sie anspruchsvolle Cloud Lösungen auf der Basis der Salesforce CRM Plattform und realisieren Projekte für den Mittelstand und bekannte Marken.

Das 360° Kundenmanagement ist unsere Kompetenz.

Wir machen Dinge einfacher, nicht komplizierter.

Abteilungsübergreifende Prozessintegration.

Durch abteilungsübergreifende Prozesse und Systeme und eine zentrale Datenbank entsteht die Basis für das 360° Kundenmanagement. Dazu nutzen wir Systeme, die sich an bestehende und geplanten Prozessen nahtlos und ohne großen Aufwand anpassen lassen. Immer mit dem Ziel, dass Sie erfolgreich zufriedene Kunden gewinnen.

Nur die factory42 GmbH ist durch die zwei Geschäftsbereiche
marketing | factory42 und **sales | factory42**
in der Lage, eine Integration von Marketing und Vertrieb zu realisieren.



Ihr Ansprechpartner

Lutz Wehner
Director Sales and Marketing

T +49 89 878 0 676 37
M +49 170 79 64 382
lwehner@factory42.ag

factory42 GmbH

Rosenheimer Straße 145 b
81671 München

T +49 89 878 0 676 0
F +49 89 878 0 676 99
info@factory42.ag

Unsere Partner

