

# Presseinformation

## **evosoft business relations stellt zur CRM-expo 2006 die speziell auf den Industriesektor zugeschnittene „Industrielösung MS-CRM“ vor**

*Nürnberg, 10. Oktober 2006* – Vom 8. bis zum 9. November 2006 präsentiert die evosoft business relations GmbH zur CRM-expo 2006 in Nürnberg (Halle 10, Stand B 46) ihr neues Branchen-Template „Industrielösung MS-CRM“. Entstanden ist die Branchenlösung im Rahmen einer Partnerschaft mit Microsoft. Als Microsoft Certified Partner entwickelt der Dienstleister Ergänzungen auf Basis des Standardpakets Microsoft CRM. Daneben ist er auch unabhängiger Partner weiterer namhafter Software-Hersteller, wie Cognos, Oracle, SAP oder STAS.

Mit der Industrielösung MS-CRM geht evosoft business relations auf die aktuelle Marktsituation der elektrotechnischen Industrie ein und berücksichtigt die speziellen Anforderungen der Branche: In Zeiten starken Wettbewerbsdrucks dreht sich dort alles darum, Kundenbeziehungen zu optimieren, die unternehmensspezifische Marktposition zu stärken und sich schnell auf geänderte Rahmenbedingungen einzustellen. MS-CRM unterstützt Unternehmen u.a. dabei, ihre Vertriebsaktivitäten strategisch auszurichten und sich durch eine zielgruppengenaue Kommunikation auf ertragreiche Kundensegmente zu konzentrieren. Das Template ergänzt dabei die Basis-Funktionen von Microsoft CRM um zusätzliche Features und optimiert interne Prozesse.

### **Hauptfunktionen der Branchenlösung**

**Produktkonfiguration:** Um Produkte und Dienstleistungen schnell an individuelle Kundenwünsche anpassen zu können, ermöglicht die Industrielösung MS-CRM eine einfache Zusammenstellung von Produktkonfigurationen sowie deren Integration in Angebotsvorlagen. Systemtechnisch werden die Module „Komponenten-Plausibilität“ und „Preisfindung“ bereitgestellt. Bei Auftragserteilung ist das konfigurierte Produkt per Knopfdruck in das ERP-System übertragbar.

**Angebotsverwaltung:** Über einen Produkt-Konfigurator werden Angebotsdokumente übersichtlich und schnell erstellt und im CRM-System abgelegt. Sie sind nachverfolgbar, können angepasst, versioniert und später an das ERP-System übergeben werden. Die Industrielösung MS-CRM ermöglicht die Weiterverfolgung des Angebots und die Bearbeitung durch unterschiedliche Personen. Ein integrierter Workflow-Manager verteilt Aufgaben an die zuständigen Mitarbeiter und stellt eine koordinierte Abarbeitung der Angebotsverfolgung sicher.

**Kundenentwicklung:** Bei der Neukundenentwicklung wird als Basis ein Lead im CRM-System angelegt. Vom Start bis zum Ziel, einen Stammkunden zu gewinnen, wird ein durch das CRM-System gesteuerter Prozess angestoßen. Der Kunden-Entwicklungsprozess gliedert sich in die Schritte Lead-Qualifizierung, Kunden-Qualifizierung und -Bedarfsermittlung. Als Basisdaten bei der Bestands-/Altkundenentwicklung dienen die Stammdaten aus dem CRM-System. Zur Selektion definieren die Anwender Filter, über die dann Kampagnenlisten erstellt werden.

**Kundenbesuche:** Kundenbesuche stellen einen der größten Aufwandsposten im Vertriebsaußendienst dar. Um sie effizient zu planen und auszuwerten, verfügt die Industrielösung über Tools zur Besuchsplanung, zur Besuchsberichterstellung und zur Spesenerfassung. Eine Erfassung ist auch später und „offline“ möglich.

**Asset Management:** Die Industrielösung MS-CRM ermöglicht dem Anwender eine unkomplizierte Nachverfolgung der gesamten Kundenhistorie. Auf Knopfdruck kann er verkaufte Produkte, Serien- und Chargennummern sowie die zugehörigen Produktkonfigurationen, Preise und Serviceverträge ermitteln. Vertrieb, Marketing und Service erhalten so wertvolle Informationen. Kunden werden gezielt betreut und Kosten, durch eine effiziente Gestaltung der Geschäftsprozesse, gesenkt.

#### **Kurzportrait: evosoft business relations GmbH**

Die evosoft business relations GmbH wurde im August 2005 als Tochterunternehmen der evosoft GmbH, mit Hauptsitz in Nürnberg, Geschäftsstellen in Dortmund, Erlangen, Karlsruhe, München und Walldorf gegründet. Zur evosoft-Unternehmensgruppe gehört auch das auf Software-Engineering spezialisierte Tochterunternehmen evosoft Hungary Kft. Das internationale Systemhaus beschäftigt aktuell über 500 Mitarbeiter und entwickelt seit 1995 maßgeschneiderte Software-Lösungen - einschließlich Beratung, Design und Implementierung - bis hin zu Schulungen und anschließendem Betreibermanagement. Das Angebot umfasst die Bereiche Business Intelligence, Total Business Integration, IT-Services, Operative Application Management und Master Data Management. Der Umsatz im Geschäftsjahr 2005 lag bei 45 Mio. Euro. An der evosoft GmbH ist die Siemens AG zu 98 Prozent beteiligt.

evosoft business relations führt die langjährigen Customer-Relationship-Management-Aktivitäten der evosoft GmbH fokussiert weiter. Mit Partnern wie Cognos, IBM, Microsoft, Oracle und SAP realisiert evosoft business relations auf der Basis von Standardprodukten komplexe, branchenspezifische CRM- und BI-Lösungen. Das in Nürnberg ansässige Unternehmen hat Niederlassungen in München und Ratingen eröffnet und erwirtschaftete im ersten Geschäftsjahr einen Umsatz von ca. 5 Mio. Euro.

#### **Ansprechpartner für die Presse:**

evosoft business relations GmbH  
Barbara Dürr  
Hugo-Junkers-Straße 11  
90411 Nürnberg  
Tel.: 0911 / 5 39 91 – 143  
Fax: 0911 / 5 39 91 – 390  
E-Mail: [barbara.duerr@evosoft.com](mailto:barbara.duerr@evosoft.com)  
Internet: [www.evosoft-business-relations.com](http://www.evosoft-business-relations.com)

Pressebüro  
Claudia Engelhardt  
Ergersheimer Straße 26  
90431 Nürnberg  
Tel.: 0911 / 31 87 907  
Fax: 0911 / 32 63 466  
E-Mail: [info@pressebuero-engelhardt.de](mailto:info@pressebuero-engelhardt.de)  
Internet: [www.pressebuero-engelhardt.de](http://www.pressebuero-engelhardt.de)

*Abdruck honorarfrei – Belegexemplar erbeten.*