

STARTSEITE	AKTUELL	BRENNPUNKT	DIE INITIATIVE	INNOVATIONSPREIS	PRESSE	KONTAKT
----------------------------	-------------------------	----------------------------	--------------------------------	----------------------------------	------------------------	-------------------------



Im Aktiv-Verzeichnis



Allgemein
Software
Hardware
Internet
Kommunikation
Finanzen
Innovationspreis
Pressekontakt

Brennpunkt Mittelstand

ABONNIEREN

30.10.2007

Messbare Erfolge bei Kundengewinnung, Kundenbetreuung und Kundenbindung mit der Actricity CRM Portal Lösung

CRM-Spezialist Actricity AG auf der Service World 2007 am 8. und 9. November in München, Stand 45

(pressebox) Eschbach bei Freiburg, 30.10.2007

- Das Softwareunternehmen Actricity AG stellt auf der Service World 2007 (8. und 9. November) die neueste Version 2.3 seiner Unternehmenslösung für die „professionelle Kundengewinnung, Kundenbetreuung und Kundenbindung zur weltweiten Vernetzung von Vertrieb und Service“ vor. Der jährliche Service Congress des Kundendienst Verbands Deutschland (KVD) in München ist seit Jahren eine wichtige Informationsplattform für Organisationen, die nach IT-Lösungen suchen, um ihr Kundenbeziehungsmanagement sowohl im Presales als auch im Aftersales Bereich effizienter und professioneller zu gestalten. Die Actricity AG demonstriert in der Ausstellung am Stand 45, wie Unternehmen messbare Erfolge beim Einsatz der Actricity CRM Portal Lösung erzielen. Die weltweite Vernetzung der unternehmerischen Wertschöpfungskette vom Hersteller über die Partner bis zu den Endkunden ist dabei der Schlüssel zum Erfolg.



Die ABB Division Automation setzt im Bereich Printing auf Actricity CRM Portal

Computergestütztes Kundenmanagement soll sich nicht nur auf die zentrale Verwaltung von Kundendaten fokussieren, sondern ganzheitliche Pre- und After-Sales Services ermöglichen. Mit dieser Botschaft und gestärkt mit internationalen Referenzen wie der ABB macht Actricity 2006 den Schritt in den deutschen Markt und bietet insbesondere mittleren und großen Unternehmen eine innovative und skalierbare Lösung an, die in den Bereichen Industrie, Maschinenbau, Elektrotechnik und technikahe Dienstleistungen mit ihren komplexeren Produkten, höheren Transaktionsvolumen und mehrstufigen Partnernetzen den wettbewerblichen Herausforderungen der globalen Märkte ausgesetzt sind.

Ursprünglich als Service Portal konzipiert, vernetzt Actricity CRM Portal heute alle kundenrelevanten Informationen und Prozesse in einem gemeinsamen Internet System mit leistungsfähiger Schnittstelle zur ERP-Welt. Die webbasierte CRM Software bietet modulare Unterstützung in den Bereichen Kundenmanagement, Vertriebssteuerung, Support Center, Serviceprozesse, Knowledge- und Ersatzteilmanagement. Je nach Organisationszugehörigkeit oder Aufgabengebiet der Anwender präsentiert Actricity ganz unterschiedliche Sichten auf Kunden, Produkte, Installationen, Maßnahmen, Wissen

**INNOVATIONSPREIS
2007**



Jetzt bewerben!

oder Dokumente. Interessenten, Geschäftspartner und Kunden sind nicht nur passive Adressaten, sondern auch aktive Nutzer von attraktiven Internet-Services wie Ticketing, Softwaredownload, oder Ersatzteilwebshop. Mit optimierten Sichten für mobile Geräte greifen Benutzer rollenbasiert ohne funktionale Einschränkungen auf ihr personalisiertes CRM Portal zu.

Michel Henlin, Geschäftsführer der Actricity AG: „Unter dem Begriff Customer Relationship Management (CRM) werden heute bereits sogar einfache Adressverwaltungsprogramme gehandelt. Weit davon entfernt ist das CRM Portal von Actricity, welches die Kommunikationsfähigkeit moderner Internetsoftware mit ausgereifter Funktionalität für Marketing, Verkauf und insbesondere Kundenservice vereint. Damit wird das Ziel verfolgt, nicht nur bestmögliche Informationen über den Kunden zu sammeln, sondern die Kundengewinnung, Kundenbetreuung und Kundenbindung über alle operativen Prozesse möglichst wirkungsvoll zu unterstützen und so die nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen sicherzustellen“.

Entsprechend vielfältig sind die Einsatzmöglichkeiten des Systems. Nicht nur Verkäufer sollen die Internetsoftware nutzen können. Zu den wichtigen Anwendern gehören auch Dienstleister, Hotline, Servicedisposition, Servicetechniker im Feld, regionale Vertriebs- und Servicegesellschaften und insbesondere auch der Kunde selber. Die detaillierte Prozessabbildung, welche sich mit dem integrierten Workflow überwachen und automatisieren lässt, hat auch mehrere Geschäftsbereiche der ABB Automation überzeugt. „Im weltweiten Geschäft mit Industrie- und Drucksystemsteuerungen wird Actricity künftig ein tragender Pfeiler in der mehrsprachigen Kommunikation zwischen den internationalen Kunden, den regionalen ABB-Gesellschaften und den Kompetenzzentren der ABB sein“, so Henlin.

Ansprechpartner:

Herr Dipl. Ing. Benno Scholze
Vertrieb
E-Mail: benno.scholze@actricity.de
Telefon: +49 (7634) 5070-184
Fax: +49 (7634) 5070-185
Zuständigkeitsbereich: Leiter Vertrieb und Marketing

Über Actricity Deutschland GmbH:

Actricity gehört zur Codex Holding AG, Rotkreuz / Zug und bedient mit der innovativen, webbasierten 360-Grad Softwarelösung Actricity CRM Portal anspruchsvolle Unternehmen beim Aufbau kundenorientierter Organisationen und Prozesse. An aktuell vier Standorten in der Schweiz, in Frankreich und Deutschland werden alle für die Kundenbetreuung nötigen Services bereitgestellt. Mit Actricity CRM Portal erhalten Organisationen ein umfassendes und effizientes Werkzeug zur professionellen Kundengewinnung, Kundenbetreuung und Kundenbindung zu einem fairen Preis-Leistungsverhältnis. Organisationen können dadurch schneller, nachhaltiger und mit höherer Qualität auf die Anforderungen des Marktes reagieren.

Mehr Infos zu dieser Firma im [Pressefach](#)

Datei-Anlagen:



(213 KB)
[ABB-2.jpg](#)

Die ABB Division Automation setzt im Bereich Printing auf Actricity CRM Portal



(161 KB)
[ABB-1.jpg](#)

Die ABB Division Automation setzt im Bereich Mineral auf Actricity CRM Portal



(38 KB)
[Prozessexzellenz mit Business-Software.jpg](#)

Actricity CRM Portal erhält den CRM Innovationspreis 2006 der Fachhochschule Nordwestschweiz



(158 KB)
[Actricity_Fallstudie AEBI_2006.pdf](#)

AEBI & Co. AG: Von einer selbstentwickelten After Sales-Lösung hin zu einem webbasierten CRM



(97 KB)
[Actricity_VDMA_Mehr wert-durch-Software.pdf](#)

Actricity arbeitet zusammen mit namhaften Herstellern im VDMA-Arbeitskreis "Leitfaden zur Einführung eines Service Management Systems"

Mehr Infos zu dieser Meldung unter www.pressebox.de

© Huber Verlag für Neue Medien | [AGB](#) | [Kontakt](#) | [Impressum](#)