

Lösungsanbieter stellen sich vor

Auf den folgenden Seiten präsentieren ausgewählte CRM-Anbieter ihre Produkte und Services im Kurzprofil und stellen erfolgreiche Projekte bei ihren Kunden vor.



UNTERNEHMEN	SEITE
BE-terna GmbH	20–21
COSMO CONSULT Gruppe	22–23
itmX GmbH	24–25
JustRelate Group GmbH	26
Ninox Software GmbH	27
MODUS Consult GmbH	28–29
ORBIS SE	30–31

BE-TERNA – IHR DIGITALISIERUNGSPARTNER

Wir führen Sie sicher in eine **hypervernetzte Welt**



Seit über 20 Jahren ist es unsere Mission, die Implementierung von Business Software für globale Konzerne und mittelständische Unternehmen zu vereinfachen. Unsere Lösungen und Beratungsleistungen sind maßgeschneidert auf die Bedürfnisse der Fertigungsindustrie, des Handels, der Energieversorgung, der Prozessindustrie und dem Dienstleistungsbereich.

Chancen und Herausforderungen einer hypervernetzten Geschäftswelt

Dank technologischer Fortschritte leben wir in einer Ära grenzenloser Konnektivität, in der alles miteinander verbunden ist. Diese hypervernetzte Welt bietet Unternehmen unzählige

Möglichkeiten, um Abläufe zu optimieren, vermehrt zusammenzuarbeiten, Services zu verbessern und neue Kundenpotenziale zu erschließen. Doch sie birgt auch neue Herausforderungen in Bereichen wie Cyber Security und Datenschutz.

Digitale Transformation: Unsere maßgeschneiderten Lösungen für Unternehmen

Unsere Aufgabe ist es, Ihnen dabei zu helfen, sich in dieser hypervernetzten Welt zurechtzufinden und die damit verbundenen Chancen zu nutzen sowie die Risiken zu managen. Wir unterstützen Sie bei der Einführung digitaler Lösungen, um Ihre Geschäftsprozesse zu optimieren, Daten und moderne Analysen effektiv zu nutzen und Ihre IT-Systeme sicher zu halten.

Ihr verlässlicher Partner für erfolgreiche Unternehmensentwicklung

Durch strategische Wachstumsinitiativen hat sich BE-terna erfolgreich als ein führender Akteur in der Branche positioniert. Heute sind wir in 10 Ländern in Europa mit mehr als 1.100 engagierten Technologie- und Beratungsexpertinnen und -experten sowie unserem eigenen globalen Partnernetz vertreten. Wir

sind multikulturell, vielfältig und dezentral. Wir legen großen Wert auf persönliche Beziehungen und einen vernetzten Ansatz in der Beratung.

Bewährte Partnerschaften

Als Teil der Telefónica Tech Familie können wir unsere jahrzehntelange Erfahrung im Bereich Business-Software, mit Connectivity und Cyber Security kombinieren. Durch die langjährigen Partnerschaften mit Microsoft, Infor, Qlik und UiPath bietet BE-terna seinen Kundinnen und Kunden die Stabilität und Nachhaltigkeit, die sie sich für ihre Digitalisierungs- und Automatisierungsprojekte wünschen. Gemeinsam mit unseren Partnern sind wir daher perfekt aufgestellt, um unsere Kundinnen und Kunden in diese neue Welt zu führen – vereint durch grundlegende Werte wie Respekt und Empathie füreinander, sowie Mut und Engagement, die Bedürfnisse der Menschen stets an erste Stelle zu setzen.

Unsere Referenzen

Wiener Städtische Internorm
ad agents GmbH
SIGA
MK Illumination

Kontakt

BE-terna GmbH

Grabenweg 3a
6020 Innsbruck

T: +43 512 362060 0
E: sales@be-terna.com
W: www.be-terna.com/de



GPT-basierte Copiloten auf dem Vormarsch: Mehr Effizienz im Customer Engagement

Ein Einblick in die Microsoft Dynamics Customer Engagement-Produktpalette und wie die neue Copilot Funktion bei der Optimierung von Kundenbeziehungen unterstützt.

Wie ist die Microsoft Dynamics Customer Engagement-Produktpalette aufgebaut?

Lelle: Im Mittelpunkt dieser Palette steht die 360°-Sicht auf den Kunden, welche umfassende Einblicke in Kundendaten ermöglicht. Daten aus verschiedenen Quellen können hier gebündelt werden. Microsoft Dynamics 365 Sales ist speziell auf die Bedürfnisse von Vertriebsteams zugeschnitten. Microsoft Dynamics 365 Customer Service und Field Service ergänzen diese Lösung, indem sie speziell auf die Bedürfnisse von Kundendienst und Außendienstteams zugeschnitten sind. Sie ermöglichen bessere Einblicke in potenzielle Kunden und unterstützen die Entwicklung personalisierter Verkaufsstrategien sowie die Optimierung von Serviceprozessen. In Kombination mit den Marketing-Funktionen von Microsoft Dynamics 365 Customer Insights entsteht ein umfassendes, nahtlos integriertes Produktportfolio, das Unternehmen dabei hilft, ihre Kundenbeziehungen auf ein neues Level zu heben.

Seit diesem Jahr stellt Microsoft die Copilot-Funktion zur Verfügung. Wie kann diese dabei unterstützen, Kundeninteraktionen zu optimieren?

Lelle: Es gibt den Copiloten sowohl in Microsoft Dynamics 365 Sales, Service als auch in Microsoft Dynamics 365 Customer Insights. In ersterem automatisiert er CRM-Aufgaben, erstellt automatisch Zusammenfassungen von E-Mails und Meetings und bietet Echtzeit-Einblicke wie Top-Chancen und Kundenzusam-



menfassungen. Darüber hinaus unterstützt er Verkäufer bei der Kundenkommunikation, indem er AI-gestützte Inhalte und Empfehlungen generiert, die auf Outlook- und CRM-Daten basieren.

Wie unterstützt der Copilot in Microsoft Dynamics 365 Customer Insights?

Lelle: Der Copilot ermöglicht es Marketing- und Vertriebsteams, Kundensegmente in natürlicher Sprache zu analysieren, ohne komplexe SQL-Abfragen oder IT-Unterstützung. So können sie etwa Kunden in einer bestimmten Region mit hohem Kundenlebenswert identifizieren, die in den letzten



Sandro Lelle, Regional Head of Sales, BE-terna

90 Tagen einen Kauf getätigt haben. Mit nur wenigen Klicks liefert der Copilot Ergebnisse, einschließlich Informationen wie das durchschnittliche Alter der Kunden, Produktpräferenzen oder durchschnittlicher Kaufpreis. Diese Erkenntnisse können zur Segmentierung für Marketingkampagnen genutzt werden.

Wie sieht die Roadmap für die Weiterentwicklung der Copiloten in Dynamics 365 aus? Welche neuen Funktionen können wir in Zukunft erwarten?

Lelle: Die stetige Weiterentwicklung der Copiloten in Dynamics 365 ist ein dynamischer Prozess. Als Microsoft Inner Circle Partner sind wir nicht nur die Ersten, die von diesen Veränderungen erfahren, sondern können auch die Wünsche und Anregungen unserer Kunden direkt an Microsoft weitergeben. Dadurch tragen wir dazu bei, dass die Copiloten kontinuierlich verbessert und neue Funktionen hinzugefügt werden, um unseren Kunden noch mehr Mehrwert zu bieten. Zukünftige Entwicklungen umfassen erweiterte Fähigkeiten zur automatischen Generierung von Inhalten, nahtlosere Integrationen und präzisere KI-Algorithmen. Diese Entwicklungen werden dazu beitragen, die Copiloten noch leistungsfähiger zu machen und den Mehrwert für unsere Kunden kontinuierlich zu steigern.



Kontakt

COSMO CONSULT Gruppe

Schöneberger Str. 15
10963 Berlin

T: +49 30/34 38 15-0
F: +49 30/34 38 15-111

E: info@cosmoconsult.com
W: www.cosmoconsult.com



Standorte:

Berlin | Bielefeld | Bremen | Dresden |
Frankfurt | Hamburg | Köln | Leipzig |
Magdeburg | Mannheim | Münster | München
| Neumarkt | Nürnberg | Stuttgart | Würzburg

Frankreich | Österreich | Schweden |
Schweiz | Spanien | Rumänien | Ungarn |
Chile | Costa Rica | Ecuador | Kolumbien |
Mexiko | Panama | Peru | China | Hongkong

Mit mehr als 1.400 Mitarbeitern an 49 internationalen Standorten – davon 16 in Deutschland – gehört die 1996 gegründete COSMO CONSULT-Gruppe zu den weltweit führenden Anbietern Microsoft-basierter Branchen- und End-to-End-Businesslösungen. Ein umfangreiches Portfolio aus Produkten und Beratungsleistungen erlaubt dem Software- und Beratungsunternehmen, komplexe Geschäftsprozesse gleich welcher Branche lückenlos abzubilden. Basis dieser Lösungen ist der Microsoft Technology Stack, der unter anderem Plattformen zu Enterprise Resource Planning (ERP), Customer Relationship Management (CRM), Data & Analytics oder Modern Workplace umfasst. Auf Basis dieser einheitlichen Technologie und einer gemeinsamen Datenhaltung entstehen individuelle Gesamtlösungen, die unterschiedliche Apps, Abteilungen, Standorte und Lieferketten vernetzen.

Geht es um digitale Geschäftsmodelle, neue Produkte oder effizientere Prozesse, spielen intelligente Technologien wie Internet of Things (IoT), Künstliche Intelligenz (KI) oder Mixed Reality eine immer wichtigere Rolle. COSMO CONSULT begleitet Unternehmen durch die Digitale Transformation und entwickelt gemeinsam mit namhaften Industriepartnern zukunftsweisende Industrie 4.0-Lösungen.

Digitalisierung ist allerdings kein Selbstzweck. Der Erfolg der Projekte hängt vor allem von den Menschen ab. Sie sind es, die mit den neuen Technologien arbeiten und denen das moderne, digitale Umfeld Chancen eröffnet. Business Consulting gehört daher zu den am stärksten wachsenden Geschäftsfeldern der COSMO CONSULT-Gruppe. Business Designer und Business Consultants sorgen dafür, dass Digitalisierungsprojekte erfolgreich umgesetzt werden und die Menschen im Unternehmen die Veränderungen verstehen, ihre Denkweise anpassen und Digitalisierung nachhaltig leben.

Mit den Lösungen von COSMO CONSULT arbeiten klassische Mittelständler ebenso wie internationale Großkonzerne oder innovative Start-ups aus dem E-Commerce-Umfeld.

Mit CRM zum besseren Kundenerlebnis

Immer mehr Unternehmen richten ihre Geschäftsmodelle und Unternehmensprozesse konsequent an ihren Kunden aus, um mit einem besseren Service zu punkten. COSMO CONSULT unterstützt sie dabei mit der CRM-Lösung Microsoft Dynamics 365 for Customer Engagement. Das System umfasst die Bereiche Marketing, Vertrieb, Service, Field Service sowie Project Service Automation und ist eng mit anderen Microsoft-Technologien verknüpft. Weil Kundendaten oft verteilt im Unternehmen zu finden sind, ist die Systemintegration bei CRM-Projekten oft ein entscheidender Aspekt. COSMO CONSULT vernetzt Microsoft Dynamics 365 for Customer Engagement mit externen Datenquellen und angrenzenden Anwendungen. Auch mobile Lösungen lassen sich bei Bedarf flexibel ergänzen.

Cloud = optimale Prozesse

Cloud Computing spielt bei Digitalisierungsprojekten heute eine zentrale Rolle. Informationen, die in der Cloud abgelegt sind, stehen überall – unabhängig von Zeit, Ort und Endgerät – zur Verfügung. Das ist vor allem im Vertrieb, Kundenservice oder Homeoffice wichtig. Die flexibel skalierbare Speicher- und Rechenleistung der Cloud kann man auch nutzen, um große Datenmengen zu verarbeiten. COSMO CONSULT setzt die Cloud zudem ein, um verschiedene Technologien wie Enterprise Resource Planning (ERP), Customer Relationship Management (CRM), Dokumentenmanagement- und Portalsysteme und Office-Lösungen in gemeinsamen Prozessen zu vernetzen. Über die Cloud-Plattform Microsoft Azure lassen sich zudem Sensoren, Maschinen und Spezialsysteme einbinden. So kann zum Beispiel ein Ereignis in der Fertigung automatisch einen Arbeitsablauf in der Unternehmenssoftware anstoßen. Ebenso kann man automatisierte Workflows dazu nutzen, um Prozesse anwendungsübergreifend zu automatisieren.



NEXT LEVEL CRM

Künstliche Intelligenz eröffnet vollkommen neue Möglichkeiten

Haben Sie auch schon mal den Gedanken gehabt, dass früher alles besser war? Wenn irgendetwas nicht funktioniert oder wenn man sich durch neue Technologien überfordert fühlt – dann liegt es manchmal nahe, wehmütig auf die gute alte Zeit zurückzublicken. Als man noch alle Gespräche mit seinen Kunden im Kopf hatte. Und als das eigene Verkaufstalent und die Erfahrung noch etwas zählten. Goldene Zeiten ...

Aber man sollte dabei auch ehrlich sein: Talent und Erfahrung sind immer noch gefragt, und das wird sich auch in Zukunft nicht ändern. Technologische Innovationen können und wollen persönliches Engagement und Intuition nicht ersetzen. Sie helfen vielmehr, noch persönlicher und gezielter auf Kundenwünsche einzugehen – bei einer stetig wachsenden Kundenbasis. Und mit KI kommen jetzt neue Möglichkeiten ins Spiel, von denen man in alten Zeiten nur träumen konnte.

Keine Angst vor KI

Eins vorweg: Auch Künstliche Intelligenz vollbringt keine Wunder. Darüber sollte man sich im Klaren sein, vor allem, wenn man nur noch von Euphorie umgeben ist oder es mit Leuten zu tun hat, die gleich ein

neues Zeitalter heraufbrechen sehen. Es ist sicher richtig, neue Technologien auf ihr Potenzial abzuklopfen. Vor allem aber sollte man sich die Frage stellen: Wie kann ich jetzt von den neuen Möglichkeiten profitieren? Und da haben moderne KI-getriebene Lösungen wie Microsoft Dynamics 365 CRM einiges zu bieten.

Auf jeden Fall muss man keine Angst vor KI-Lösungen haben. Im Prinzip ist der Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Kundenmanagement ein alter Hut: CRM ist seit den Anfängen datengetrieben, und seit vielen Jahren arbeitet man erfolgreich mit Modellen und Algorithmen, die dabei helfen, Geschäftsbeziehungen zu optimieren. Moderne KI-Systeme bringen jedoch auch etwas Neues ins Spiel, das womöglich überraschend klingt: Sie sorgen für mehr Menschlichkeit.

Der Copilot meldet sich zum Dienst

Das sieht tatsächlich auf den ersten Blick wie ein Widerspruch aus. Immerhin reden wir von „künstlicher“ Intelligenz. Der Clou der neuen Technologien ist jedoch, dass sie sich wie Menschen verhalten. Stellen Sie sich einen Assistenten vor, dem Sie in normaler Alltagssprache Anweisungen geben. Der Ihnen auf Knopfdruck gezielte Kunden-Mails schreibt. Oder der Ihnen Verkaufsoptionen vorschlägt, von denen Sie selbst überrascht sind.

Stellen Sie sich ein CRM vor, bei dem Sie nicht lernen müssen, wie es arbeitet – sondern das

lernt, wie Sie arbeiten. Das ist in der Tat ein Paradigmenwechsel. Und Microsoft hat mit seinem „Copilot“ genannten KI-Assistenten genau diesen Paradigmenwechsel vollzogen. Das System schreibt Ihnen nicht vor, was Sie zu tun haben. Sie sagen, was Sie brauchen. Der Copilot versorgt Sie mit aktuellen Informationen, entlastet Sie von Routinetätigkeiten und hilft Ihnen, Ihre Kunden besser zu verstehen.

Microsofts Einbau-Assistent

Eine der großen Stärken beim Microsoft-Ansatz ist neben dem beeindruckenden Niveau der zugrundeliegenden Sprachmodelle die Lösungs-Integration. Das System kann für Potenzialanalysen, Leadqualifizierungen und die Kommunikation mit Kunden und Partnern auf Daten aller Art zurückgreifen, die in den verschiedenen Kanälen hinterlegt sind. Von der Kundenhistorie im Dynamics 365-Ökosystem über Outlook bis hin zu aktuellen Chat-Verläufen – der Copilot hat alles parat. Selbst aufgezeichnete Gespräche und Konferenzen können von der KI ausgewertet werden.

Ein weiterer großer Pluspunkt: Die Einsatzhürden sind denkbar niedrig. Der Copilot ist kein komplexes Zusatz-System, das aufwändig implementiert werden muss. Die KI ist eingebaut, ein integraler Bestandteil des Arbeitsplatzes. Und niemand muss Angst haben, wieder eine neue Technologie lernen zu müssen. Der Copilot drängt sich nicht auf, und wenn man etwas braucht, kann man es ihm einfach genauso erklären wie einem menschlichen Assistenten.

Fazit

KI gehört die Zukunft, daran gibt es gar keinen Zweifel. Sie hat das Potenzial, Kundenbeziehungen auf eine neue Ebene zu heben. Und sie macht unseren Umgang mit Technologie einfacher und menschlicher. Vor allem aber ist das alles keine Science-Fiction. Wir müssen nicht über die nächsten Jahre reden, um uns die neuen Möglichkeiten vor Augen zu führen. Die Technologie ist da, sie ist reif und jeder kann sie nutzen.

Highlights

- Eine Suite für alle Ihre Prozesse in Marketing, Sales, Service und Commerce
- Realtime 360°-Sicht mit allen CRM- und ERP-Daten
- Vollständige SAP-Integration (SAP ECC und S/4HANA) mit einer zentralisierten Datenhaltung
- Nahtlose Integration in Microsoft Azure und Microsoft 365, um die beste User Experience abzubilden
- Fokussiert auf den Mittelstand und Experten für die Branchen: Maschinen- und Anlagenbau, Bauzulieferer, Fertigung und Handel
- „Made in Germany“-CRM-Lösung mit modularem Aufbau



Kennen Sie schon unseren Podcast?
„Modern Work in Marketing, Sales & Service – der CRM-Podcast für SAP-Kunden“

Kontakt

itmX GmbH
Stuttgarter Str. 8
75179 Pforzheim

T: +49 7231 96825 10

E: sales@itmX.de

W: www.itmX.de

Ansprechpartnerin: Dagmar Cölln

Das beste CRM für Ihr SAP!



Von Insellösungen zum integrierten CRM

Vier isolierte Inseln, vier abgekapselte Welten – Marketing, Vertrieb, Service und Commerce arbeiten in vielen Unternehmen noch heute in ihren eigenen Welten. Dabei hat jeder Bereich seine eigenen Prozesse, Workflows und Datentöpfe. Jedoch findet ein Austausch untereinander nur begrenzt statt.

Die anfallenden Aufgaben werden abteilungsintern abgehandelt und scheinen auf einem guten Nährboden zu wachsen und zu grünen. Doch die Prozessflüsse, die sich durch eine Abteilung ziehen, werden von anderen Bereichen oftmals nicht aufgegriffen, sondern versiegen im tiefen Blau des Ozeans.

Was ist die Lösung?

Mit der itmX crm suite wachsen die vier isolierten Bereiche zu einem einzigen, integrierten Kontinent zusammen. Dadurch entfalten sich vollkommen neue Potenziale und es entstehen Synergien. Die mächtige Welt aus Marketing, Sales, Service und Commerce greift nun schnittstellenfrei auf eine Datenquelle, nämlich die Daten im SAP ECC bzw. S/4HANA zu. Die SAP-Daten sind somit eine einheitliche Grundlage für alle Abteilungen – wie das Wasser, auf dem die Welt schwimmt. Durch die zentralen Daten wird die maximale Effizienz und Auskunftsfähigkeit in allen Abteilungen gewährleistet. Somit können alle Mitarbeitenden zu jeder Zeit und an jedem Ort auf alle Informationen zugreifen.

Außerdem ermöglicht das Zusammenführen der Welten, dass Prozesse abteilungsübergreifend stattfinden können. Die Prozessflüsse können nun in einer Abteilung initiiert und in

anderen Abteilungen fortgeführt und erfolgreich zum Abschluss gebracht werden. Möchten Sie erleben, wie integrierte Geschäftsprozesse Ihr Unternehmen auf ein völlig neues Level heben? Profitieren Sie vom Besten aus beiden Welten – SAP und Microsoft – kombiniert mit der itmX crm suite.

Über die itmX GmbH

Die itmX GmbH ist ein Tochterunternehmen der NTT DATA Business Solutions, das sich schon seit mehr als 20 Jahren auf durchgängige Prozesse in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Service spezialisiert hat. Die innovativen Lösungen begeistern schon heute viele Kunden aus den Branchen Fertigungsindustrie, Bauzulieferer und Handel. Neben der Software-Suite bietet itmX eine ganzheitliche Prozessberatung von der Strategieplanung über einen ersten Proof of Concept bis hin zu individuellem Design, Implementierung und Betrieb der Software.

Microsoft Partner

SAP® Certified
Integration with SAP S/4HANA®



Erfolgsgeschichten aus über 20 Jahren CRM-Expertise

Jeder unserer Kunden ist einzigartig und hat seine eigenen, individuellen Anforderungen an das CRM-System. Entdecken Sie hier einen Auszug unserer CRM-Erfolgsgeschichten

direkt von unseren Kunden erzählt. Finden Sie heraus, wie itmX auch Ihnen helfen kann, Ihre Customer Experience auf das nächste Level zu bringen.



„Neben der tiefen SAP-Integration liegt der wohl größte Benefit der itmX-Lösung aus technischer Sicht darin, dass heute alle unsere Divisionen auf nur ein globales System zugreifen. Somit haben wir einen kompletten Einblick in alle kundenbezogenen Unternehmensdaten. Das hat die einzelnen Divisionen noch näher zusammengebracht und die Zusammenarbeit im gesamten Unternehmen gestärkt.“

Ralf Gottschalk, SAP SD Consultant, SFS Group

„Die Daten waren alle vorher schon da, aber jetzt sind sie auch zentral greifbar und auswertbar und können in einer 360°-Sicht betrachtet werden. Das ist genau das, was wir wollten und was unsere zentrale Anforderung war. Wir schätzen die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit itmX sehr. Wir haben viele Schlachten gemeinsam geschlagen und uns stehen auch noch viele bevor.“

Manuel Keilich, Leiter Prozessmanagement, BRÜCKNER Maschinenbau GmbH & Co. KG



„Die Einführung der Marketing Automation Lösung von itmX war für uns ein logischer Schritt in Richtung Digitalisierung von Marketing und Vertrieb. Durch die Schnittstelle zu unserem bestehenden CRM konnten wir eine integrierte Lösung schaffen, die die komplette Customer Journey in einem System abbildet.“

Tabea Barho, Head of Marketing, Jauch Quartz GmbH

„Wir haben itmX ausgegründet, um einen stärkeren Fokus auf eines unserer führenden eigenen Produkte innerhalb der NTT DATA Business Solutions zu legen. itmX ist eine strategische Lösung innerhalb der NTT DATA Business Solutions, da wir viele Bestandskunden erfolgreich bedienen und zudem mit innovativen, neuen Lösungen der itmX auch unsere Cloud-OwnIP-Strategie vorantreiben.“

Norbert Rotter, CEO, NTT DATA Business Solutions



Ein Auszug unserer Kunden:



Investieren auch Sie in eine langfristige CRM-Strategie und beginnen Sie Ihre ganz individuelle Reise mit uns - explore your Xperience!



Highlights

- Umfassende Kontakt- und Aktivitätenverwaltung inkl. Dublettencheck
- Effizientes Leadmanagement und Marketing-Automation
- Umfängliche Unterstützung bei der Erfassung, Verwaltung, Bearbeitung und Auswertung von Verkaufschancen, Angeboten, Aufträgen, Leads etc.
- Proaktive Vertriebssteuerung und multidimensionale Auswertungen
- Steuerung von Marketing-Kampagnen in einem zentralen System mittels E-Mail-Marketing, Veranstaltungsmanagement und Telemarketing
- Leistungsstarkes System für Ihren Helpdesk, zur Einsatzplanung des Service-Außendienstes, für das Ticketmanagement sowie zur Steuerung Ihres Service-Vertriebs und Vertragsmanagements
- Mit den PiSA sales CRM-Apps sind Sie auch auf mobilen Endgeräten jederzeit handlungsfähig und bestens informiert



JustRelate Group - PisaSales CRM Services

Die JustRelate Group digitalisiert seit mehr als 30 Jahren die Kundenbeziehungen in mittelständischen und großen Unternehmen. Über diesen Zeitraum haben wir einen großen Erfahrungsschatz bei der Umsetzung von Digitalisierungs-Projekten sammeln können, von dem Sie durch unsere Services profitieren. Als Entwickler der Software [PisaSales CRM](#), [Scrivito CMS](#), der Marketing-Automation-Software [Neoletter](#) und [Planware CPQ](#) bieten wir Ihnen maßgeschneiderte Lösungen, die im Rahmen einer integrierten Digital-Experience-Plattform eingesetzt werden können. Mit unseren Standorten in Berlin, Breslau, München, Paris und Lille bieten wir unsere Produkte und Services weltweit an.

Referenzen

- Beuth Verlag, Berlin
- Big Dutchman, Vechta
- Hekatron, Sulzburg
- Isotec, Kürten-Herweg
- Lutz Aufzüge, Hamburg
- Sanacorp, Planegg
- VDM Metals, Werdohl
- Züblin, Stuttgart

Das PisaSales CRM geht weit über herkömmliche CRM-Funktionalitäten hinaus und deckt heute Marketing-, Vertriebs- und Serviceanforderungen umfänglich ab. Als zuverlässiger Partner garantieren wir dabei Full-Service aus einer Hand: von der CRM-Beratung über den Rollout bis hin zu umfassendem Support und Schulungen.

Bei JustRelate erhalten Sie alle Dienstleistungen wie Beratung, Entwicklung, Implementierung und Support aus einer Hand. Mehr als 170 hochqualifizierte Mitarbeiter helfen Ihnen bei allen Schritten der Digitalisierung. Dazu gehören zum Beispiel Berater mit Wissen aus der Praxis, zertifizierte System-Architekten, erfahrene Projektmanager, Softwareentwickler, Mitarbeiter im Systembetrieb (DevOps) sowie UX-Designer. Unsere Kunden können JustRelate als Full-Service-Anbieter für die Digitalisierung nutzen – vom Website-Relaunch über die Automatisierung von Vertriebsprozessen bis hin zu digitalen Marketingkampagnen. Die ganzheitliche Sicht von JustRelate garantiert ein nahtloses Zusammenspiel aller Softwaresysteme und Dienstleistungen.

Branchenexpertise

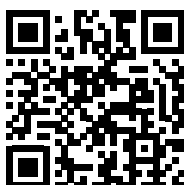
Unsere individuell maßgeschneiderten CRM-Lösungen bilden die Anforderungen von mittelständischen und großen Unternehmen aus zahlreichen Branchen wie dem Maschinen- und Anlagenbau, der Elektroindustrie, Bau- und Bauzulieferer, B2B-Handel, Pharma und Biotech, Medien und Verlagen sowie Dienstleistungsunternehmen umfassend ab.

Kontakt

JustRelate Group GmbH

Kitzingstraße 15
12277 Berlin
Deutschland

T: +49-30 747 993 0
F: +49-30 747993-93
E: info@justrelate.com
W: www.justrelate.com





Vorteile

- Low-Code-CRM**
 Sparen Sie Zeit, Geld und Ressourcen mit einer maßgeschneiderten Komplettlösung für erfolgreiches Kundenmanagement.
- Flexibilität ohne Kompromisse**
 Sie erhalten eine vordefinierte Lösung, die Sie schnell an Ihre individuellen Anforderungen anpassen und weiterentwickeln können.
- 100% Effizienz**
 Die Implementierung ist innerhalb von nur wenigen Tagen erledigt. So erzielen Sie schnellere Ergebnisse mit minimalem Programmieraufwand.
- Skalierbarkeit**
 Einfache Weiterentwicklung und Integration neuer Funktionen und Drittsysteme.

Ein CRM nach Ihren Wünschen: Ninox CRM

Ninox CRM ist eine fortschrittliche Komplettlösung, die den Kundenmanagementzyklus – von der ersten Interaktion bis zum Zahlungseingang – vollständig abbildet.

Alle Vertriebs- und Kundenmanagement-Prozesse in einem Tool

Ninox CRM ist dafür konzipiert, alle geschäftskritischen Arbeitsabläufe in der Kundenbeziehung zu vereinfachen: Prozesse wie die Verwaltung von Kundendaten, die Bearbeitung von Kundenanfragen oder die Abwicklung von Aufträgen werden mit Ninox ebenso abgebildet wie die Erstellung von Angeboten und Rechnungen sowie die Überwachung von Vertriebskennzahlen.

Ninox CRM integriert sich nahtlos mit anderen Systemen, zum Beispiel mit der Buchhaltungssoftware DATEV Unternehmen Online. Dies gewährleistet stets aktuelle Daten, die in konfigurierbaren Dashboards zusammengefasst werden.

Make or Buy? Warum entscheiden?

Im Gegensatz zu anderen CRM-Angeboten basiert Ninox CRM vollständig auf **Low-Code-Technologie**. Konfiguration und Source-Code der Business-Logik sind frei zugänglich und können sehr einfach angepasst und erweitert werden – es braucht keine große IT-Abteilung, um eine Lösung anzupassen oder sogar eine neue Lösung zu kreieren.

„Bevor wir einem Softwareentwickler genau erklärt haben, was wir wollen, haben wir das Problem mit Ninox schon selber gelöst.“

Peter Fazekas, Bereichsleiter Technik, Kampa GmbH

Flexible Lösungen für Mittelstandsprozesse

Die Ninox Software GmbH wurde 2013 von Frank Böhmer in Berlin gegründet und ist einer der am schnellsten wachsenden SaaS-Anbieter in Deutschland. Das Kernprodukt Ninox ist eine Low-Code-Plattform für die Digitalisierung von Unternehmensprozessen, mit der auch Citizen Developer ohne Programmierkenntnisse individuelle Geschäftsanwendungen entwickeln können. Zu den Kunden von Ninox gehören unter anderem Thyssenkrupp, KAMPA, Knauer, Uniklinik Köln und SVA.

„Statt über Digitalisierung nur zu sprechen, liefern wir Lösungen, die der Mittelstand wirklich braucht – auf das Notwendige fokussiert, flexibel und leistungsfähig. Unser einzigartiger Low-Code-Ansatz ermöglicht dabei, was Produkte von der Stange nicht liefern können: optimale Abstimmung auf die besonderen Anforderungen jedes einzelnen Unternehmens.“

Frank Böhmer, Gründer und CEO von Ninox

Ninox spielt bereits heute eine Schlüsselrolle bei der Digitalisierung geschäftskritischer Prozesse.

Deshalb wird Ninox in Zukunft zu einer modularen Plattform für ERP-Lösungen weiterentwickelt, wobei das Kernprinzip der benutzerfreundlichen Low-Code-Entwicklung beibehalten wird. Weitere spezialisierte Lösungen, darunter ein HR-Modul, sind bereits in Arbeit. Mehr als 150 Ninox-Partner stehen bereit, Kunden bei der Integration in bestehende IT-Systemlandschaften zu unterstützen.

Kontakt

Ninox Software GmbH

Monbijouplatz 5
10178 Berlin

<https://ninox.com/de/ninox-crm>



Highlights

- gemeinsame Nutzung von Informationen
- automatisierte Prozesse
- mehr Produktivität durch KI-Unterstützung
- stimmiges Informations- und Beziehungserlebnis
- unkomplizierte Zusammenarbeit durch Workflow- und Freigabefunktionen
- jederzeit mobil zugänglich



Customer Engagement: Zusammenarbeit fördern, flexibel bleiben.

Microsoft Dynamics 365 Customer Engagement (CE) bietet eine Vielzahl von Funktionen und Tools, um die Zusammenarbeit innerhalb eines Unternehmens zu fördern und zu erleichtern.

Unternehmen handeln wirtschaftlich. Klar, dass sie deshalb gesetzte Ziele möglichst schnell und effektiv erreichen wollen. Doch wie schafft man es, Abteilungen zu vernetzen, durchgängige Prozesse abzubilden und schließlich auch die Produktivität sowie Qualität der Arbeit zu erhalten und zu steigern?

Kontakt

MODUS Consult GmbH
James-Watt-Straße 6
33334 Gütersloh

W: www.modusconsult.de
E: contact@modusconsult.de
T: +49 5241 9217-0

Weitere Niederlassungen in Mönchengladbach, Neckarsulm, Nürnberg, Stuttgart und Villingen-Schwenningen.



In unserer digitalisierten Welt merkt man schnell: Ohne die passende IT-Lösung ist das nahezu unmöglich. Hier kommt Microsoft Dynamics 365 Customer Engagement ins Spiel.

Informationen gemeinsam nutzen.

Die Basis dafür ist die **gemeinsame Nutzung von Informationen**. Mitarbeitende aus verschiedenen Abteilungen reichern die Kundeninformationsbasis mit deren abteilungsspezifischen Informationen an und alle können diese für ihre Tätigkeiten nutzen.

Für die Teams wird auf diese Weise die Arbeit erleichtert und ist letztlich effektiver. Kundenseitig wird damit ein zu jeder Zeit stimmiges Informations- und Beziehungserlebnis mit Ihrem Unternehmen geschaffen. Bei Bedarf können außerdem Teamsites und Arbeitsbereiche, Chats und Kalender angelegt werden.

Auch **Workflow- und Freigabefunktionen** helfen dabei, eine unkomplizierte Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Abteilungen zu ermöglichen. Prozesse werden damit zunehmend automatisiert.

Customer Engagement ist jederzeit mobil griffbereit.

Ebenfalls wichtig: Microsoft Dynamics 365 CE ist auch **mobil zugänglich**. Ortsunabhängig können Mitarbeitende stets auf die individuell benötigten Informationen wie Kundendaten,

Projekte, Kommunikationshistorie und Aufgaben zugreifen. Dafür gibt es **zwei Möglichkeiten**: Zum einen ist dies über **eine App** möglich, die für Android und iOS verfügbar ist und Zugriff auf alle Arbeitsmöglichkeiten gibt. Zum anderen ist Dynamics 365 CE eine **cloudbasierte Anwendung** und kann deshalb über den Browser von mobilen Endgeräten aufgerufen werden. Die Anwendung ist für den mobilen Zugriff optimiert, sodass keine zusätzliche App installiert werden muss.

Starten wir durch.

Microsoft Dynamics 365 **fördert die Zusammenarbeit**, indem es den Benutzern Werkzeuge und Funktionen an die Hand gibt, welche sie miteinander in ihren Prozessen, Aufgaben und Kommunikation verbindet und unterstützt. Somit heben Sie eines Ihrer größten, internen Potentiale und erreichen schnell und effektiv Ihre gesetzten Ziele.

MODUS Consult ist Ihr Berater, Sparringspartner und Prozessbegleiter. Erfahren Sie mehr unter www.modusconsult.de/lets-crm oder starten jetzt mit einer Mail an contact@modusconsult.de

Referenzkunden

WEIMA Maschinenbau, ystral process + technik, badenova Wärmeplus und Homepowersolutions

Wie HEXPOL den Vertrieb weltweit mit Microsoft Dynamics 365 in der Cloud steuert

Die HEXPOL Compounding Gruppe ist ein führender Hersteller kundenspezifischer Gummimischungen und Kompositwerkstoffe für den vielfältigen Einsatz in den unterschiedlichsten Anwendungen. In 44 Werken weltweit werden die Rezepturen gemischt, mit denen Hersteller Dichtungen, Profile, Kabel, Konsumgüter und vieles mehr auf ihren Anlagen produzieren können. Dabei zeichnet sich die Produktpalette der Advanced Rubber und High Performance Compounds durch besonders herausfordernde Produkteigenschaften und ausgezeichneten Qualitäten aus.

Kontinuierliche Weiterentwicklung

HEXPOL Compounding ist in den letzten Jahren durch die kontinuierliche Weiterentwicklung der bestehenden Geschäfte, sowie komplementäre Akquisitionen stark gewachsen und hat daher eine Vielzahl von Prozessabläufen und eine sehr heterogene IT-Landschaft. Es ist die Devise des Unternehmens, sehr lokal mit größtmöglicher Kundenähe zu agieren, aber auch zentral das Wissen in der Gruppe zu teilen und ganzheitlich auswerten zu können.

In einem Projekt mit MODUS Consult hat nun die HEXPOL Compounding Gruppe das gesamte Verkaufsprojektmanagement auf die ‚Microsoft Dynamics CE Sales Plattform‘ gehoben, um einen einheitlichen Prozess für alle Standorte in Europa und Asien zu etablieren, der dennoch die nötige Flexibilität für die Besonderheiten der einzelnen lokalen Märkte bietet.

Verkaufsprojekte und Rezepturentwicklung

Jedes Verkaufsprojekt startet mit der Materialanfrage eines Bestands- oder Neukunden, bei der sowohl die Materialeigenschaften als auch die Endprodukteigenschaften sowie die verarbeitungsrelevanten Eigenschaften spezifiziert werden. Die Verkaufschancen werden in Phasen mit verschiedenen Meilensteinen angelegt. Im Wesentlichen sind das die Erhebung der genauen Kundenanforderungen, die

Bauftragung der Entwicklungsabteilung, die Angebotserstellung sowie die Versuchsabwicklung mit der dann hoffentlich erfolgreichen Bestellung durch den Kunden.

Ziel ist es dabei, einen 360-Grad-Blick auf alle auch internationalen Kunden zu erhalten und die Daten zu den Kunden so zusammenzuführen, dass alle Informationen den Berechtigten an einer Stelle bereitgestellt werden können.

„Für uns war es sehr wichtig, dass wir im Vorfeld des Projekts die Herausforderungen der unterschiedlichen Datenmodelle und Prozesse der Werke analysiert haben“, sagt Daniel Pankert, Process Intelligence Manager bei HEXPOL und verantwortlich für die Einführung von Microsoft Dynamics 365 Customer Engagement.

„Wir wollen, dass die Werke an ihre lokalen Gegebenheiten angepasst arbeiten und dennoch alle Synergien eines internationalen Unternehmens nutzen.“

An den User Stories orientiert entwickelt

Im Rahmen des Auswahlprozesse war HEXPOL schon bald klar, dass Dynamics 365 Customer Engagement für das Unternehmen die beste Plattform darstellt. „Einerseits war die Nähe und Integration zu den Microsoft Office 365-Anwendungen wichtig, andererseits sehen wir die Chance, mit der Microsoft Dynamics 365-Plattform noch weitere Business Applications über CRM hinaus integriert einzuführen“, erläutert Daniel Pankert.

HEXPOL evaluierte verschiedene Anbieter und startete schließlich ein Vorprojekt. Die Wahl fiel dabei auf MODUS Consult als Implementierungspartner, „da wir von der agilen Vorgehensweise überzeugt waren und der MODUS Connector für die Integration der unterschiedlichen ERP-Daten Vorteile versprach“, sagt der Projektleiter.

Aus dem Vorprojekt wurden die klaren Ziele und Anforderungen gut erarbeitet, sodass dann in Sprints die genauen Umsetzungen der zuvor definierten Epics (das sind die übergreifenden Geschäftsprozesse) als User Stories



Highlights der CE-Einführung

- Zentrale Angebotserstellung mit flexibler Konfiguration
- Integration in die bestehenden ERP-Systeme
- Agile Projektmethode
- Übergreifende Auswertungen

und einzelne Tasks schrittweise herausgearbeitet wurden. „Wir haben so die Lernfortschritte im Projekt direkt verwenden können und sind in Time, Budget und Scope geblieben“, freut sich Daniel Pankert. „Das kann man nicht von allen IT-Projekten behaupten.“ Diese Flexibilität sichert, dass der entwickelte Kernprozess für die unterschiedlichen Ländergesellschaften passt und schrittweise in Eigenregie ausgerollt werden kann.

„Für uns war es sehr wichtig, dass MODUS Consult die Projektleitung für die sechs Piloten übernommen und sehr strukturiert durchgeführt hat. Die große Nähe in den kurzen Sprints war entscheidend“, benennt der Projektverantwortliche die Erfolgsfaktoren.

Integration in die bestehende IT-Landschaft

Im Ergebnis ist es nun für HEXPOL möglich, alle Kundenprojekte konsolidiert einzusehen. Sämtliche Angebote werden in Dynamics 365 CE erstellt, bieten aber eine flexible Konfiguration und volle Mehrsprachigkeit. Zudem führt das System alle relevanten ERP-Daten, wie Rechnungen und Spezifikationen, aus 22 verschiedenen Systemen zusammen und wertet diese zentral aus. „Wir nutzen hier im Dashboard eine Kombination aus den CE-Reports und dem zuvor schon vorhanden Tableau-Dashboard, ohne dass der User einen Wechsel der Applikation bemerkt“, zeigt Herr Pankert die große Flexibilität einer modernen IT-Architektur.

Highlights

- SAP Gold Partner und Microsoft Solution Partner mit langjähriger Erfahrung und umfangreicher Branchenexpertise
- Fokusbranchen: Automobilzulieferindustrie, Bauzulieferindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, diskrete Fertigung, Konsumgüterindustrie und Handel
- Internationaler Dienstleister mit > 2.300 Kundenprojekten
- Unser Herz schlägt für gemeinsame Erfolge. Ein Auszug der Kunden, die uns seit Jahren vertrauen: Andreas Stihl, Beumer Group, Bomag, Hager, Haltrer, Hörmann, Hydac, Netzsch, ODU, Paul Hartmann und Sick, Rittal, Schunk, ZF-Konzern



stock.adobe.com/Yura Yarema

Customer Experience mit SAP und Microsoft by ORBIS

ORBIS begleitet seit über 35 Jahren mittelständische Unternehmen sowie internationale Konzerne bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse: von der gemeinsamen Ausarbeitung des kundenindividuellen Big Pictures bis hin zur praktischen Umsetzung im Projekt.

Unsere Stärke ist die ganzheitliche Beratung der Kunden über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg. Gerade im Hinblick auf eine nahtlose Customer Journey und starkes Kundenerlebnis ist die Zusammenarbeit von Marketing, Sales und Service unerlässlich.

Dabei setzen wir auf die Lösungen und Technologien unserer Partner Microsoft und SAP, deren Portfolios durch ORBIS-Lösungen abgerundet werden.

SAP CX – the easy way

Eine positive Customer Experience erfordert es, Kunden immer mit ihren persönlichen Herausforderungen wahrzunehmen, die richtigen

Informationen, Botschaften und Angebote zu senden und konkret weiterzuhelfen. Mit der SAP CX Suite steht Ihrem Unternehmen dabei eine cloudbasierte Lösung zur Verfügung, die Ihnen die nötige Flexibilität und Skalierbarkeit bietet, um mit sich ändernden Marktbedingungen Schritt zu halten. Durch die Integration mit einer Vielzahl von anderen SAP-Lösungen, erhalten Unternehmen eine ganzheitliche Sicht auf Ihr Business.

Wie kann das aussehen?

Sie setzen auf **Marketing-Automation**, personalisierte Kampagnen und wollen umfassende Auswertungen im besten Fall in Echtzeit. **SAP Emarsys** ist die Lösung für die systemgestützte Umsetzung Ihrer Omni-Channel-Strategie. Eine wichtige Grundlage dafür liefert ein gutes DSGVO-konformes Datenmanagement, das SAP mit der **Customer Data Platform** mitliefert. Als sinnvolle Ergänzung der SAP Marketing- bzw. Sales-Lösungen bieten wir mit **ORBIS TEM** ein Add-On für die Planung und Durchführung Ihrer Events und Seminare.

Mit der **Digitalisierung des Vertriebs** werden digitale, skalierbare Prozesse und die Abbildung

Kontakt

ORBIS SE

Nell-Breuning-Allee 3-5
66115 Saarbrücken



T: 0681/99240
E: info@orbis.de
W: www.orbis.de



stock.adobe.com/Jadon Bester/peopleimages.com

aller Daten und Aktivitäten in einem zentralen CRM-System immer wichtiger. Die **SAP Sales Cloud** unterstützt Sie dabei, sich auf die Verkaufschancen mit der größten Gewinnwahrscheinlichkeit zu fokussieren, um ihren Umsatz nachhaltig zu steigern. Sie führt mit Hilfe von Guided Selling Schritt für Schritt durch den Verkaufsprozess und ermöglicht eine Entlastung der Vertriebsmitarbeiter:innen. Beschleunigen Sie den Lead-to-Cash-Prozess durch die Integration zwischen SAP S/4HANA und **SAP CPQ** und mehr.

Der **Kundenservice** eines Unternehmens ist ein wichtiger Baustein in der Kommunikation zum Kunden. Daher ist es unerlässlich auf eine moderne und gut integrierte Lösung zu setzen, um schnell und gezielt auf Serviceanfragen einzugehen oder ihnen schon im Vorfeld zu begegnen. Die **SAP Service Cloud** ist die zentrale, intelligente Anlaufstelle für alle Kundenanfragen vor, während und nach dem Kauf. Den Außendienst unterstützt **SAP Field Service Management** entlang der gesamten Prozesskette. So z. B. bei der intelligenten Einsatzplanung, durch die Integration von Fremddienstleistern oder durch die Bereitstellung aller Informationen zu Kunden-Assets für den Techniker vor Ort. Die Integration in SAP S/4HANA oder SAP ERP gewährleistet dabei stets eine effiziente Abwicklung von Reparaturen und Wartungen.

Kunden begeistern mit Customer Engagement von Microsoft

Schaffen Sie eine nahtlose Customer Journey und verbessern Sie zeitgleich die Zusammenarbeit zwischen Marketing, Vertrieb und Service. Zentrale und umfangreiche Kundenprofile im Microsoft Dynamics CRM: Bilden Sie Ihre Kunden und Interessenten vollständig mit allen Daten und Fakten ab. Das Zusammenspiel dieser drei Bereiche bedeutet für Sie enorme Vorteile im Hinblick auf Automation, Digitalisierung und Optimierung Ihrer Prozesse.

Microsoft Dynamics 365 Sales

Ist eine cloudbasierte CRM-Lösung, die Unternehmen jeder Größe dabei hilft, den Vertriebsprozess zu optimieren, Kundenbeziehungen zu



stock.adobe.com/Bo Dean

pflegen und mehr Business zu generieren. Sie ist flexibel an die spezifischen Bedürfnisse Ihres Unternehmens anpassbar und skalierbar. Im Verkaufschancenmanagement bieten wir Ihnen Tools für die Nachverfolgung und Verwaltung von Verkaufschancen an, einschließlich Prognosen, Pipeline-Management und Aktivitätsverfolgung. Außerdem können Sie aussagekräftige Analysen in Bezug auf Ihren Vertriebstrichter, Kundeninteraktionen und Markttrends treffen.

Microsoft Dynamics 365 Marketing

Digitalisieren Sie Ihre Marketingprozesse und schaffen Sie durch Marketing-Automation eine tiefere Kundenbindung, außergewöhnliche Kundenerlebnisse, eine individuelle und überzeugende Ansprache, sowie eine durchgängige Steuerung der Aktivitäten. Sie sind somit in der Lage E-Mail-Marketing und Landing-Pages sowie Kampagnensteuerung zu automatisieren. Des Weiteren beinhaltet Microsoft Dynamics 365 Marketing Lead-Generierung, Lead-Nurturing wie auch Lead- und Kampagnen-Management.

Microsoft Dynamics 365 Service

Erlangen Sie einen klaren Wettbewerbsvorteil durch einen individuellen und effizienten Kundenservice sowie einen hochwertigen Self-Service. Wir beraten Sie zu folgenden Highlight-Themen umfassend von der Planung bis zur Umsetzung: Customer Service,

Field Service, Project Service Automation sowie Remote Assist. Auch sind die Themen ChatGPT, Copilot und Modern Workplace in aller Munde. Bei uns werden diese voll in die Geschäftsprozesse integriert. Das verproben wir gemeinsam mit unseren Kunden in Zukunftswerkstätten, um den tatsächlichen technologischen Bedarf zu erkennen und zielgerichtet umzusetzen. Mit unserer Lösung ORBIS SAP IntegrationONE machen wir außerdem eine enge Integration zwischen SAP und Microsoft Dynamics 365 möglich. Die Lösung in Microsoft Dynamics 365 ermöglicht die Datenextraktion aus SAP ohne Programmierung.

Unsere Referenzen

Unsere Expertise resultiert aus über 2.300 Kundenprojekten bei mehr als 750 Kunden in den Branchen Automobilzulieferindustrie, Bauzulieferindustrie, Elektro- und Elektronikindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel. Langjährige Kunden sind unter anderem der ZF-Konzern, Hörmann, Hager Group, Rittal, Andreas Stihl, BEUMER Group, NETZSCH Pumpen & Systeme, Paul Hartmann und Sick, Bystronic, Ferrum, Halter, Bruker und V-ZUG, Yanmar Marine International, Exerion Präzisionstechnik, CoreDux, Royal Avebe, ODU, Ottakringer und LiSEC.

Gutes Team:

Erfolgreiches Software-Projekt



Ein Software-Projektteam ist wie die Besatzung eines Rafting-Bootes in einer Stromschnelle: Nur wenn das Team abgestimmt handelt – also die Rollen und Aufgaben klar verteilt sind und jedes Besatzungsmitglied an der richtigen Stelle im Boot sitzt und das Richtige tut – werden die Hindernisse gemeinsam überwunden und das Ziel erreicht.

Die Trovarit unterstützt mit praxiserprobten Methoden und Werkzeugen dabei, die Sozialkompetenz des Teams zu fördern, Konflikte zu klären und die Kommunikation zu verbessern.

Und das pragmatisch und mittelstandstauglich.

www.trovarit.com/proaktive-teamentwicklung

- ▶ Team-Setup
- ▶ Team-Assessment
- ▶ Team-Review
- ▶ Team-Coaching
- ▶ Methodentraining

CRM + AIA® – das Fundament für Ihr intelligentes Unternehmen

Persönliche Beratung
Jetzt Termin vereinbaren:
crm@cas.de

Erfolgreich arbeiten – wie und wo Sie wollen

Die weltweit erste CRM + AIA®-Lösung überzeugt mit starken Funktionen für Vertrieb, Marketing und Service und erstklassiger Effektivität. Intelligente Assistenten und smarte Apps unterstützen jeden Tag über 520.000 Nutzer von CAS Lösungen, damit sie ihre Kundenbeziehungen und die Zusammenarbeit im Team begeisternd und einzigartig gestalten können.

- Bestnoten in Kundenzufriedenheitsstudien
- Smarte Unterstützung in Vertrieb, Marketing und Service
- Unverwechselbares Nutzererlebnis
- Leistungsstarke Funktionen und Prozesse flexibel anpassbar
- Unternehmensdossier erweitert das interne Firmenwissen