

GEDYS IntraWare mit

Multiplattformstrategie



Eine CRM-Lösung für alle IT-Strategien

... auch in der Cloud ... und mit einfacher ERP-Integration

Investieren Sie in eine zukunftssichere und marktführende Lösung

Einmalig: Kombinieren Sie Ihre Strategien beliebig und wechseln Sie nach Bedarf.

Seite 4 Ihre Strategie: Sie arbeiten mit Lotus Notes

Seite 5 Ihre Strategie: Sie arbeiten mit Microsoft Outlook/Exchange

Seite 6 Ihre Strategie: Sie setzen verschiedene Mailsysteme ein

Seite 7 Ihre Strategie: Sie arbeiten in der Cloud

Seite 8 Ihre Strategie: Grenzenlos mobil arbeiten

Seite 9 Ihr Erfolg im CRM-Projekt

Seite 10 Ihre CRM 360°-Software für Vertrieb, Marketing und Service

Seite 11 Echte Multiplattformstrategie – live erleben

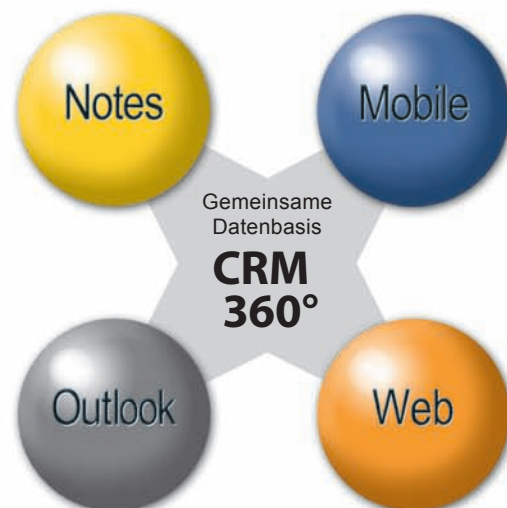
Multiplattformstrategie

Neue Arbeitsweisen lassen die Anforderungen der Abteilungen an die IT wachsen. Es sollen immer mehr Plattformen unterstützt werden, verschiedene Mailsysteme und das Web, Tablets und Smartphones.

Für die Bereiche Vertrieb, Marketing und Service gibt es nun eine Lösung, die alle Plattformen unterstützt und bei der Sie die Plattformen beliebig kombinieren und wechseln können. Je nachdem wie sich Ihr Geschäft und die Anforderungen in den nächsten Jahren entwickeln.

Unser Anspruch ist es, jedem Unternehmen – egal welche Größe, Ansprüche, Ausrichtung und IT-Infrastruktur – ein CRM 360° zu bieten und damit unsere führende Position im CRM-Markt zu stärken.

Maximale Investitionssicherheit mit einer CRM-Lösung für alle IT-Plattformen. Mit Ihrer Entscheidung für GEDYS IntraWare setzen Sie auf einen kompetenten Partner und eine flexible Lösung, damit Sie auch künftig Ihre Kundenbeziehungen erfolgreich gestalten.



Sehr geehrte Damen und Herren,

bis heute ist Ihnen das GEDYS IntraWare CRM als führendes CRM-System auf der Plattform Lotus Notes bekannt. Jetzt gehen wir einen Schritt weiter. Führend sind wir immer noch, aber mit der CRM-Version 8 jetzt auch für Outlook- und reine Web-Anwender. Mit der aktuellen Software-Version erhalten Sie zudem eine der modernsten Web-Benutzeroberflächen, die es aktuell auf dem Markt gibt. Und es ist egal, ob Sie unsere Lösung im Standard oder individualisiert, gehostet oder bei Ihnen vor Ort installiert einsetzen.

GEDYS IntraWare CRM ist ab heute für Lotus Notes- und Microsoft Outlook-Anwender und als moderne Weboberfläche verfügbar – ob stationär am PC oder auch mobil mit Notebooks, Tablets und Smartphones.

Welches ist Ihre Strategie?



Sie arbeiten ausschließlich mit Lotus Notes?



Sie arbeiten mit Lotus Notes und mit Webanwendungen?



Sie arbeiten mit Microsoft Outlook und mit Webanwendungen?



Sie arbeiten im Unternehmensverbund mit Notes und Outlook?



Sie wollen alle diese Strategien kombinieren und wechseln können? ... und auch in der Cloud arbeiten?

Mit Ihrer strategischen Entscheidung für GEDYS IntraWare CRM besitzen Sie die Flexibilität, diese oder beliebige Kombinationen der vorher aufgezeigten Szenarien jederzeit umzusetzen. Wir verschmelzen bewährte Praxis mit fortschrittlichen Ideen und Technologien in einer innovativen Software.

Ihre Ziele sind unsere Motivation.

Ihre Geschäftsführer der GEDYS IntraWare GmbH

Ralf Geishauer

Joachim Weber

Frank Hohl



Ihre Strategie

Sie arbeiten mit Lotus Notes

Mit über 1.000 Installationen und mehrfach von der IBM ausgezeichnet, bietet die CRM-Lösung der GEDYS IntraWare technologisch und funktional die führende Standardsoftware auf Basis Lotus Notes/Domino. Damit gilt GEDYS IntraWare heute als einer der Marktführer für CRM auf Basis IBM Lotus.

Einfacher Einstieg, flexibler Ausbau

Sie stellen aus flexiblen Modulen Ihre professionelle CRM-Lösung zusammen. Von der Adresspflege und dem Kampagnenmanagement, bis hin zur Vertriebssteuerung, Beschwerde-/Reklamationsmanagement und ITIL-Helpdesk. Analysen und Reports eingeschlossen.

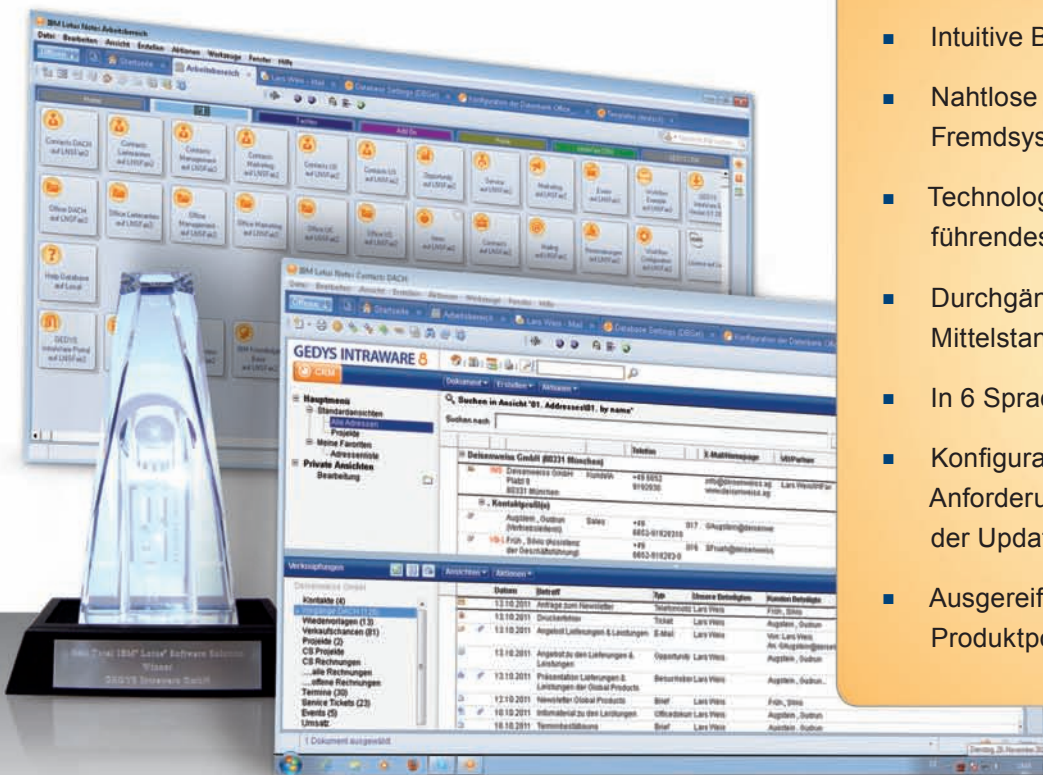
Die einmalige Architektur ermöglicht den flexiblen Ausbau, so wie es Ihre Unternehmensstruktur mit verschiedenen Bereichen, Landes- und Vertriebsorganisationen benötigt.

IBM Beacon Awards für beste Lotus Software

Bereits mehrfach wurde die CRM-Software der GEDYS IntraWare von IBM prämiert, unter anderem als weltweit beste Lotus-Software-Lösung mit der Auszeichnung „Best Total IBM Lotus Software Solution“. 2011 überzeugte die neue Lösung der GEDYS IntraWare in der Kategorie „Extending Collaboration to Mobile Devices“ und wurde als eine der 3 besten Lotus Lösungen für Mobility weltweit ausgezeichnet.

Ihre Vorteile

- Intuitive Benutzeroberfläche
- Nahtlose Integration in Fremdsysteme
- Technologisch und funktional führendes Standard-Produktportfolio
- Durchgängig und skalierbar – vom Mittelstand bis zum Konzern
- In 6 Sprachen erhältlich
- Konfiguration individueller Anforderungen unter Beibehaltung der Updatefähigkeit
- Ausgereiftes, bewährtes Produktportfolio



Ihre Strategie

Sie arbeiten mit MS Outlook/Exchange

Die enge Outlook-Integration namens Business Mail mit der innovativen 1-Klick-Technologie verbindet Ihr gewohntes Arbeiten mit professioneller CRM-Nutzung. Sie erhalten bereits im Outlook einen vollen Überblick über den Absender mit Kontaktdaten und Kundenakte. Neue Adressen und Ansprechpartner legen Sie mit einem Klick im CRM-System an.

Ihr Outlook jetzt mit integrierter CRM-Akte

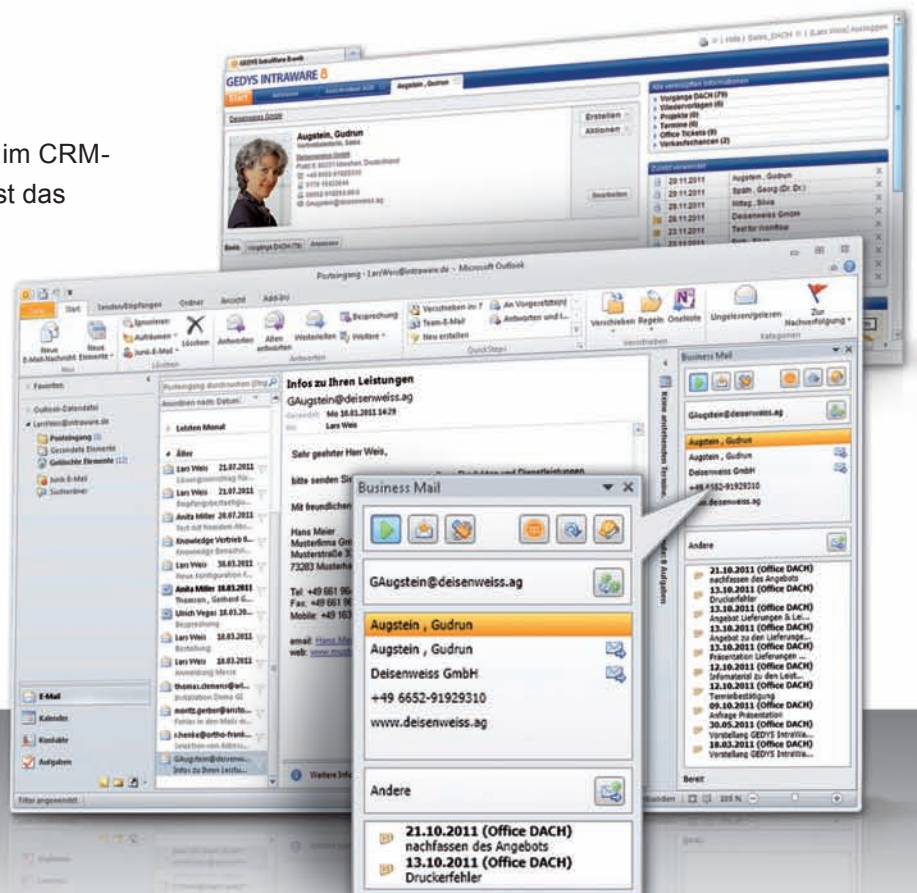
Business Mail integriert die CRM-Akte in Ihren Outlook-Client. Sie sehen bereits mit dem E-Mail-Eingang, ob der Absender in Ihrem CRM-System vorhanden ist. Es werden alle Kontaktdaten und aktuellen Vorgänge angezeigt und sind mit einem Klick zu öffnen. Damit sind Sie in nie gekannter Geschwindigkeit vollständig informiert. Mit einem Klick fügen Sie die neue E-Mail automatisch der CRM-Kundenakte hinzu. Ihrem Team entgeht nichts mehr.

Kontakte anlegen wird zum Kinderspiel

Der Absender der E-Mail ist noch nicht im CRM-System vorhanden? Mit einem Klick liest das Outlook-Plugin „Business Mail“ alle wichtigen Absenderdaten aus der E-Mail und schlägt Ihnen ein Firmendokument mit Ansprechpartner vor. Ein prüfender Blick und schon haben Sie neue Kontakte angelegt, mit einem weiteren Klick die neue E-Mail zugeordnet und viel Tipparbeit gespart. Mehr Integration geht nicht.

Alles was Sie brauchen: CRM 360°

Ein preisgekröntes CRM-System für Vertrieb, Marketing und Service. Geben Sie allen Mitarbeitern mit Kontakten zu Lieferanten, Interessenten und Kunden – von Forschung & Entwicklung, über Innendienst bis Arbeitsvorbereitung und Abwicklung der Aufträge – einen vollen Überblick der Kommunikation mit dem Kunden. So pflegen Sie Kundenbeziehungen, wenn Sie um Aufträge werben, wenn Sie diese umsetzen und in der Betreuung danach.





Ihre Strategie

Sie setzen verschiedene Mailsysteme und moderne Webanwendungen ein

GEDYS IntraWare bietet ein einheitliches CRM-System, das sich in verschiedene Mailsysteme integriert. Viele Unternehmen haben heute „gemischte“ Infrastrukturen. Teilweise arbeiten Auslandsgesellschaften oder Töchter mit anderen Systemen als die Zentrale. GEDYS IntraWare CRM integriert sich nahtlos in die bestehenden IT-Welten.

Mehr Transparenz und Effizienz für Sie

Für Ihre Kundengewinnung, -bindung und -zufriedenheit stehen zentral alle Kundendaten und umfangreiche Funktionen für die reibungslose Teamarbeit zur Kundenbetreuung in allen Abteilungen zur Verfügung.

Behalten Sie die volle Flexibilität

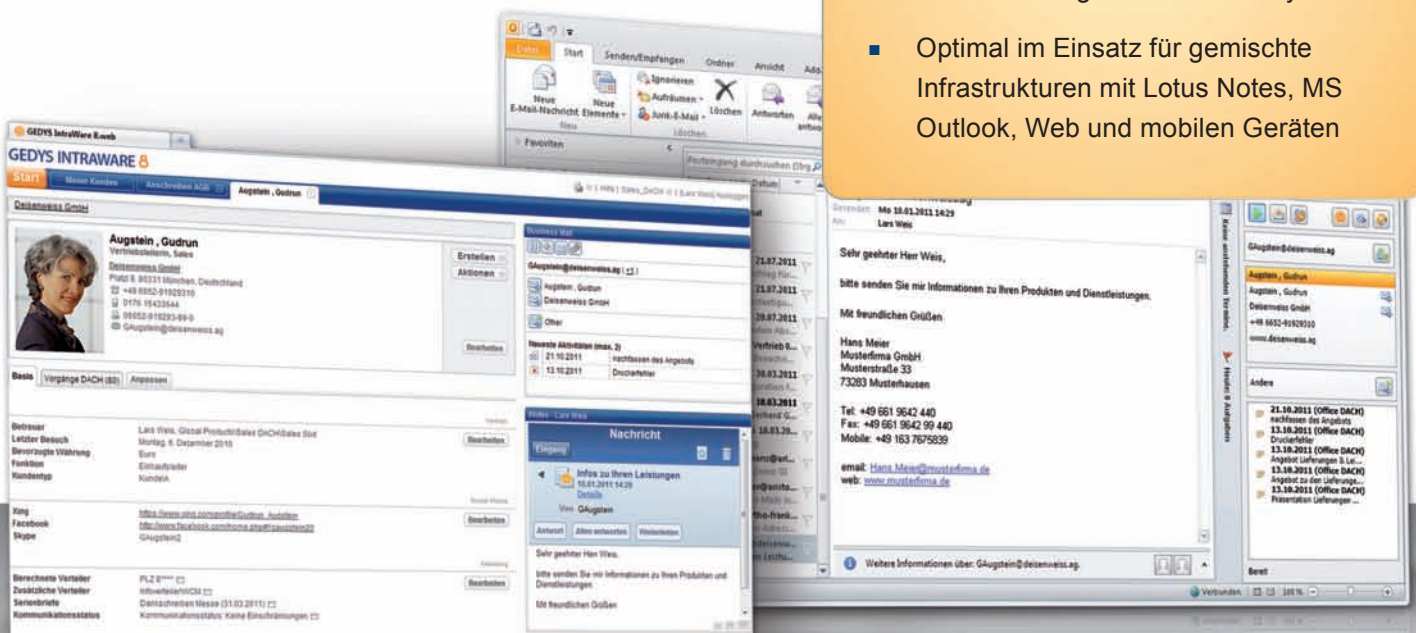
Ihre CRM-Lösung kann stufenweise und vor allem flexibel ausgebaut werden – egal für welche Plattform Sie sich zukünftig entscheiden. Mit Ihrer strategischen Entscheidung für das GEDYS IntraWare CRM-System sind Sie nicht an eine IT-Plattform gebunden.

Alle Mailsysteme integriert

GEDYS IntraWare verbindet die Vorteile einer modernen, browserbasierenden CRM-Anwendung mit 20 Jahren CRM-Erfahrung und einer direkten Integration aller gängigen Mailsysteme wie Lotus Notes, Microsoft Outlook, Google Mail, Yahoo! Mail und so weiter.

Ihre Vorteile

- Flexible Lösung für Unternehmen, die über Akquisition wachsen
- Zentraler CRM-Datenbestand, auf den alle Mitarbeiter zugreifen
- Integration aller gängigen Mailsysteme
- Nahtlose Integration in Fremdsysteme
- Optimal im Einsatz für gemischte Infrastrukturen mit Lotus Notes, MS Outlook, Web und mobilen Geräten



Ihre Strategie

Sie arbeiten in der Cloud

Unsere CRM Cloud-Lösung ist mit monatlichen 69,- € pro Benutzer schnell und einfach für alle Unternehmen einsetzbar. Unabhängig vom Mail- und Betriebssystem bietet sie eine hohe Investitions- und damit Zukunftssicherheit für kleine, mittlere und große Unternehmen.

Unser Motto: Einfach für alle.

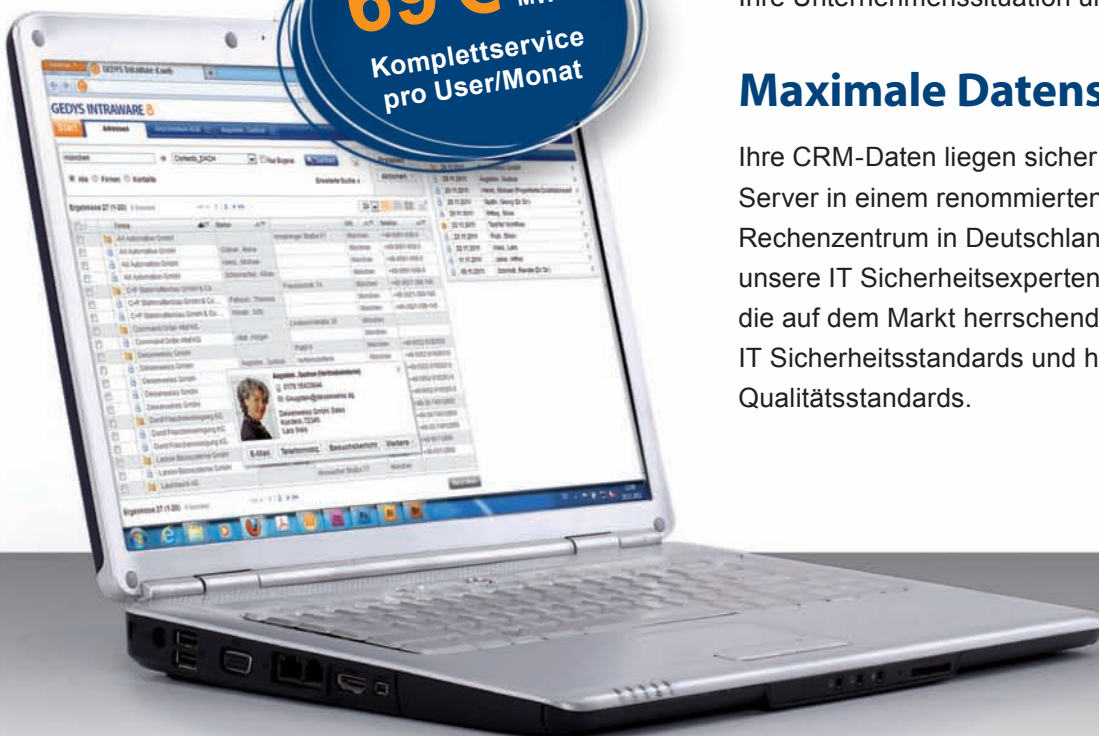
Einfach von der Installation über die Nutzung bis zur Anpassung, und für alle Mitarbeiter am PC in den unterschiedlichsten Unternehmensbereichen effektiv einsetzbar. So werden die Arbeitsabläufe in Ihrem Unternehmen vereinfacht: von der internen Organisation über den Vertriebsprozess bis zum Kundenservice.

GEDYS IntraWare –

Einfach für alle in der Cloud.

69 € zzgl.
MWSt.

**Komplettservice
pro User/Monat**



Kostengünstiges CRM mit Komplettservice

Betreiben Sie Ihr CRM im Unternehmen oder Sie hosten es mit unserem Cloud-Angebot. Wir folgen dem Prinzip der Flatrate. Für monatliche 69,- € pro Benutzer und einem einmaligen Fixpreis sind alle benötigten Leistungen als Komplettservice inklusive: u.a. Hosting (inkl. Server, Administration, Backup), Workshop, Installation, Schulung und insbesondere unsere Support-Hotline für Fragen und beliebig viele Anpassungen durch Konfiguration. So entlasten Sie Ihre IT.

Das GEDYS IntraWare Cloud-Angebot bietet Ihnen ein komplettes CRM im Web mit hoher Flexibilität. Plattformunabhängig zu geringen, transparenten Kosten passt es sich flexibel an Ihre Unternehmenssituation und Arbeitsweise an.

Maximale Datensicherheit

Ihre CRM-Daten liegen sicher auf dem Server in einem renommierten, geschützten Rechenzentrum in Deutschland. Dafür sorgen unsere IT Sicherheitsexperten. Sie gewährleisten die auf dem Markt herrschenden aktuellen IT Sicherheitsstandards und höchstmögliche Qualitätsstandards.

Ihre Strategie

Grenzenlos mobil arbeiten

Mobiles CRM ist heute ein wichtiger Baustein für alle Unternehmens- und Kommunikationsprozesse. Mitarbeiter im Außendienst benötigen überall aktuelle Informationen und Kontaktdaten, um schnell auf Kundenwünsche zu reagieren. Und natürlich, um auch auf der Dienstreise produktiv den Arbeitstag zu gestalten.

Mobiles Arbeiten mit iPhone, iPad, BlackBerry, Android & Co für mehr Wettbewerbsfähigkeit

Dafür stellt GEDYS IntraWare CRM Adressen, Vorgänge inklusive Anhänge, Termine, Aufgaben, Verkaufschancen, Tickets und eine Google-Maps-Integration bereit. Sie erstellen Ihre Vorgänge auf dem Smartphone oder Tablet und diese werden automatisch ins CRM-System eingebunden. Die Funktionen können online sowie offline genutzt werden. Die erforderliche Datensynchronisation erfolgt automatisch, ohne unternehmenskritische Aspekte wie Sicherheit, Integrationsfreundlichkeit und Kosten zu vernachlässigen.

Zukunftsvision Sprachunterstützung

Neuesten Technologien folgend sprechen Sie zukünftig Ihren Besuchsbericht einfach ins iPhone und die Erstellung des Dokuments erfolgt automatisch im CRM-System. Ein interessanter Blick in die Zukunft.



Ihr Erfolg im CRM-Projekt

Individuelle, integrierte CRM-Lösungen

Profitieren Sie von über 20 Jahren Erfahrung und mehr als 1.000 Kundenprojekten. Unsere kompetenten Dienstleistungen reichen von der Implementierung der Basistechnologie, über die Beratung und Anpassung der Lösungen, bis hin zum kompletten Projektmanagement. Zudem stehen wir während Ihres CRM-Projektes sowie für den weiteren Ausbau Ihrer Unternehmenslösungen auch langfristig beratend zur Seite.

Alle Dienstleistungen rund ums CRM-Projekt

Best Practice sowie Tipps und Tricks aus 20 Jahren Praxiserfahrung. Unsere erfahrenen CRM-Berater unterstützen Sie

- mit kompetenter Beratung schon im Vorfeld des Projektes
- bei der Durchführung von Workshops
- bei der Implementierung und Umsetzung individueller Anpassungen (Customizing)
- bei der Integration von ERP- oder anderen Fremdsystemen
- bei der erfolgreichen Einführung und dem kontinuierlichen Betrieb des CRM-Systems
- mit der Durchführung von CRM-Audits zur Steigerung der CRM-Effizienz
- mit regelmäßigen Reviews und Management Jour Fixes



Für unsere Lotus Kunden:

Potentiale in Lotus Notes Domino voll nutzen

Als IBM Premium Partner mit einem Team zertifizierter Spezialisten bieten wir Ihnen:

- Support, Administration, Onsite-Service für Ihre Infrastruktur
- Software gestützte Roll-out- und Migrationsunterstützung
- Individuelle Softwareentwicklung auf Basis Lotus Notes
- Integration von Telefonie (CTI) und Mobiltelefonen
- Performance und Security Audits zur Optimierung der Infrastruktur
- Schulungen, Workshops und Projektmanagement
- Services für Hybrid-Infrastrukturen



Vertrieb, Marketing und Service

Egal, ob Sie kleine Installationen, den individuellen, bedarfsgerechten Ausbau oder aber ein skaliertes internationales System mit vielen hundert Anwendern benötigen: Sie stellen mit unseren flexiblen Modulen Ihr individuelles CRM-System zusammen.

- **Mehr Teamwork im Büro**
Die elektronische Kundenakte zeigt alle Dokumente, Vorgänge, Informationen, Termine und Aufgaben auf einen Blick – CRM 360° eben. CRM 360° eben. Transparentes Gruppenterminmanagement und Telefonie-Integration unterstützen die Zusammenarbeit.
- **Software für Ihr Marketing**
Von Mailings über ergebnisorientierte Kampagnen bis zur professionellen Veranstaltungsorganisation – mit den effizienten Modulen richten Sie Vertrieb und Marketing auf maximalen Erfolg aus.
- **Vertrieb braucht Unterstützung**
Zentrale Verwaltung der Verkaufschancen und Angebote, resultierender aktueller Forecast und definierte Vertriebsprozesse sind die Basis für einen erfolgreichen Vertrieb und ein gesundes Unternehmen.
- **Enge Systemintegration**
Eine Standard-Schnittstelle zu allen Fremdsystemen vereinfacht die enge Zusammenarbeit u.a. zwischen Ihrem CRM- und ERP-System.
- **Langfristiger Erfolg durch guten Service**
Schnelle Antwortzeiten und mehr Service-Qualität benötigen klar definierte Prozesse, Automatisierungen und Analysen in Ihrem Kundenservice.
- **Formulare, Vorgänge und Anwendungen effizient steuern – nur mit Workflow**
Das Workflow-Modul ist Ihr Werkzeug für die elektronische Abbildung und Automatisierung Ihrer Unternehmensprozesse – Schnelligkeit für mehr Wettbewerbsfähigkeit in den flexiblen Märkten.
- **Analysen, Reports bis zu CRM Data Warehouse**
Alle operativen Daten zu Kunden, Transaktionen und Produkten unter Einbindung des ERP-Systems und mit historischer Betrachtung – Fakten für Ihre Entscheidungen.
- **Mobiles Arbeiten für den Außendienst**
Mitarbeiter im Außendienst benötigen überall aktuelle Informationen und Kontaktdaten, um schnell auf Kundenwünsche zu reagieren. Und natürlich, um auch auf der Dienstreise produktiv den Arbeitstag zu gestalten.
- **Modernes Online-Arbeiten**
Mit dem Zugriff übers Web ist das Arbeiten im CRM-System der GEDYS IntraWare von überall möglich, für die volle Produktivität der Mitarbeiter – unabhängig vom Betriebssystem oder Endgerät.



Echte Multiplattformstrategie – live erleben in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Wie kann Ihr Unternehmen von der Multiplattform profitieren?
Welche Vorteile bieten wir für Ihre Strategie?

Diese Fragen beantworten wir Ihnen gerne auf unserer Roadshow oder in einem individuellen Briefing zur Plattformstrategie auf Ebene der Abteilungs-/Geschäftsleitung.

Fax +49 661 9642 99

GEDYS IntraWare Plattformstrategie live

Bitte lassen Sie uns einen Termin für ein individuelles Briefing vereinbaren.

Ja, ich melde mich für die folgende kostenlose Veranstaltung an:

25.01.2012 IBM Forum Stuttgart/Ehningen

01.02.2012 IBM Frankfurt

26.01.2012 IBM München

07.02.2012 IBM Hamburg

31.01.2012 IBM Düsseldorf

08.02.2012 IBM Berlin

Aktuelle Termine (auch für Österreich und die Schweiz) finden Sie unter
www.gedys-intraware.de/strategie-roadshow

Nachname

Vorname

Herr
 Frau

Firma

Abteilung / Position

Telefon

E-Mail

Gerne nehmen wir Ihre Anmeldung auch per E-Mail an strategie@gedys-intraware.de
oder telefonisch unter **+49 661 9642 400** entgegen.



GEDYS IntraWare GmbH

Tel. +49(0) 661 9642-400
Fax +49(0) 661 9642-99

www.gedys-intraware.de
www.facebook.com/gedysintraware
info@gedys-intraware.de

Petersberg (bei Fulda)
Braunschweig
Kirchheim/Teck (bei Stuttgart)
Bramsche (bei Osnabrück)

GEDYS IntraWare Multiplattformstrategie heißt

- Eine Lösung für verschiedene, auch sich verändernde IT-Strategien
- Unterstützung der Migration von IT-Strategien, wie z.B. Wechseln von Lotus Notes auf MS Outlook / Exchange
- Multi-Client Strategie: Anwender arbeiten mit Notes Client, Web Browser, mobilen Geräten oder aus anderen Systemen heraus
- Modernste Architektur und Integration neuester Technologien
- Maximale Investitionssicherheit: die Lösungen von GEDYS IntraWare integrieren sich in fast jede IT-Strategie und bieten dem Anwender dabei immer eine vertraute Arbeitsweise
- Integration durch Standard-Schnittstellen an andere Systeme im Unternehmen