

Pressemitteilung

IT-Fachmesse Topsoft 2010 in Winterthur:

Actricity zeigt ERP für Dienstleister und CRM-Portal für Sales- und After-Sales-Services

Die Actricity AG aus Rotkreuz präsentiert auf der Schweizer Topsoft 2010 am 29. und 30. September in Winterthur ihre webbasierten Softwarelösungen speziell für Service-orientierte Unternehmen. Im Mittelpunkt steht das neue, webfähige Actricity ERP-System für Dienstleister, das die anspruchsvollen Projekt- und Serviceabläufe von Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen umfassend unterstützt. Außerdem werden die Funktionen des Actricity CRM-Portals erklärt.



Eschbach bei Freiburg, 31.08.2010 – Klassische ERP-Systeme sind für Beratungs- und Dienstleistungshäuser nur bedingt geeignet. Da es hier bislang kaum spezialisierte Unternehmenssoftware gab, hat der Schweizer

Softwarehersteller Actricity im vergangenen Jahr ein ERP für Dienstleister auf den Markt gebracht.

„Erfolgreiche Dienstleistungsunternehmen gehen im Vertrieb, in der Projektarbeit und im Service individuell auf den Kunden ein. Sie beziehen ihn aktiv ein, begeistern ihn und überwachen gleichzeitig die Effizienz aller Abläufe“, so Martin Bühler, Geschäftsführer von Actricity. „Das Actricity ERP-Portal unterstützt die Unternehmen hoch effizient bei der Kundengewinnung, Kundenbetreuung sowie Kundenbindung und kann so den entscheidenden Vorteil am Markt erbringen.“

Durchgängige Prozesse

Am Stand 17d in der Eulachhalle Winterthur zeigen die Actricity-Experten u.a., wie man mit dem Dienstleistungs-ERP unterschiedlichste Projektarten sämtlicher Abteilungen von der Akquise über die Leistungserbringung und -abrechnung übergreifend und automatisiert plant, abwickelt und die Fortschritte überwacht. Das System enthält außerdem ein Business Intelligence-Tool, ein flexibles Dokumentenmanagement und im Kern einen leistungsfähigen Workflow.

Mit dem Actricity CRM Portal haben Kunden z.B. per Self-Service Zugriff auf Dokumente und die Wissensdatenbank und können Bestellungen bequem über den eigenen Web-Shop

platzieren. Die gesamte interne und externe Kommunikation - ob über Telefon, E-Mail, SMS, Chat oder Fax - kann mit Actricity abgewickelt, automatisch im System gespeichert und mit relevanten Objekten verknüpft werden. In Actricity sind sämtliche Daten des Kunden-Lifecycles in einer 360°-Sicht verfügbar – von der Verkaufsphase (z.B. Marketing- und Vertriebsaktivitäten, Kundenaufträge, Kundenbetreuung etc.) bis zum After-Sales-Service (z.B. Call Center, Self Service, Ersatzteilkauf über Webshop, Leistungserbringung, Maschinen- und Wartungshistorie u.v.m.). Auf Basis des rollenbasierten Architekturkonzeptes können neben Kunden, Außendienstmitarbeiter, Vertriebsbeauftragten oder Servicetechnikern auch Lieferanten und Partner mobil auf das Actricity Portal zugreifen.

Zeichenzahl insgesamt: 2.649 (inklusive Leerzeichen)

TopSoft

Die topsoft ist die einzige Schweizer Fachmesse für Business Software, die sich seit dem Gründungsjahr 1996 zur etablierten B2B Networking- und Informationsplattform für Unternehmens-Software entwickelt hat. Auf der Messe werden betriebswirtschaftliche IT-Lösungen, -Services und zugehörige Infrastruktur präsentiert, die sich eng am Bedarf von KMU orientieren.

Über Actricity Deutschland GmbH

Actricity gehört zur Codex Holding AG, Rotkreuz / Zug und bedient mit den innovativen, webbasierten 360-Grad Actricity Business Portalen anspruchsvolle Unternehmen beim Aufbau kunden- und serviceorientierter Organisationen und Prozesse. Insbesondere für mittlere und große Unternehmen aus Industrie, Maschinenbau, Elektrotechnik oder aus dem Bereich technischer Dienstleistungen bietet Actricity innovative, skalierbare und zukunftsorientierte Lösungen an, die auf einer zentralen Plattform für Kundenmanagement, Vertriebssteuerung, Projektmanagement, Support Center, Serviceprozesse sowie Knowledge- und Ersatzteilmanagement aufsetzt. An aktuell vier Standorten in der Schweiz, in Frankreich und Deutschland werden alle für die ganzheitliche Kundenbetreuung nötigen Services bereitgestellt. Mit den Actricity Business Portalen „CRM für Sales und After-Sales“ und „ERP für Dienstleister“ erhalten Organisationen umfassende und effiziente Werkzeuge zur Abbildung sämtlicher Geschäftsprozesse rund um Vertrieb, Service und Projekte zu einem attraktiven Preis-Leistungsverhältnis. Organisationen können dank einer weltweiten Vernetzung von Marketing, Service und Vertrieb schneller, nachhaltiger und mit höherer Qualität auf die steigenden Anforderungen des Marktes reagieren.

Abdruck honorarfrei. Bitte senden Sie uns bei Veröffentlichung ein Belegexemplar zu.

Ansprechpartner Vertrieb

Actricity Deutschland GmbH
Herr Michael Pavlovic
Freiburger Strasse 33
D-79427 Eschbach/Freiburg
Tel.: +49 (0) 7634/ 5070-184
Fax: +49 (0) 7634/ 5070-185
Mobil: +49 (0) 157/ 7575 9172
E-Mail: michael.pavlovic@actricity.de
Internet: www.actricity.de

Ansprechpartner Presse

trendlux pr GmbH
Frau Petra M. Spielmann
Oeverseestraße 10-12
D-22769 Hamburg
Tel. +49 (0) 40-800 80 990-0
Fax +49 (0) 40-800 80 990-99
E-Mail: ps@trendlux.de
Internet: www.trendlux.de