

## Pressemitteilung

topsoft 2010:

### **Actricity AG präsentiert ERP für Dienstleister und CRM Portal mit umfassendem After-Sales-Service**

*Die Actricity AG, Hersteller web-basierter Unternehmenslösungen mit Sitz in Rotkreuz, ist auch 2010 wieder als Aussteller auf der topsoft vertreten. Mit seinem CRM Portal stellt Actricity auf der Messe das neueste Release der zentralen CRM- und Service-Plattform speziell für serviceorientierte Unternehmen vor, die sich durch komplexe Sales- und After-Sales-Prozesse auszeichnen. Für Dienstleister mit anspruchsvollem Projektgeschäft zeigt das Unternehmen zudem eine umfassende ERP-Lösung, mit der sich Projekte über Rollen-, Länder- und Standortgrenzen hinweg zentral planen und steuern lassen.*



**Eschbach bei Freiburg, 09.02.2010** – Auf der Frühjahrs topsoft in Bern zeigt das Unternehmen am 24. und 25. März 2010 auf dem Messestand 34D die neuesten Erweiterungen des Actricity Business Portals.

#### **Projekte erfolgreich managen - Actricity ERP für Dienstleister**

Das neue Actricity ERP System, das speziell für die Anforderungen von Dienstleistungs- und Handelsunternehmen mit Projektgeschäft entwickelt wurde, unterstützt unterschiedlichste Projektarten sämtlicher Abteilungen übergreifend von der Akquise über die Ressourcenplanung bis zur Leistungsabrechnung. Vertriebsmitarbeiter können sämtliche Schritte des Vertriebsprozesses in Actricity abbilden und einen Sales-Forecast direkt aus dem System erzeugen. Mit Hilfe des Actricity Projektmanagements lassen sich Projekte und notwendige Ressourcen nicht nur zuverlässig planen und erfassen, sondern dank einer mitlaufenden Projektkalkulation auch in Echtzeit überwachen. Über das Unternehmenscockpit und dem integrierten Kennzahlensystem kann das Controlling Leistungen und Profitabilität auf verschiedenen Ebenen wie etwa aus Kunden-, Projekt-, Team- oder Mitarbeitersicht auswerten. Fortschritte und Abweichungen innerhalb der Auftragsabwicklung können automatisch von der Projektleitung verfolgt und per Workflow gesteuert werden. Ein flexibles Dokumentenmanagement und eine integrierte Vertragsverwaltung, die Wartungs-, Lizenz- oder Projektverträgen ebenso abbildet wie Commodity-Verträge (z.B. Strom, Miete, etc.), schaffen Transparenz unter anderem über kundenspezifische Service-Level-Agreements (SLA). Über den Actricity Service Desk können Servicemitarbeiter sämtliche Kundenanfragen plattformunabhängig bearbeiten oder auch Projektleistungen erfassen. Aufgrund der Möglichkeit, mehrere Mandanten, unterschiedliche Sprachen und Währungen in Actricity abzubilden, eignet sich die Lösung auch für den Einsatz über Unternehmens- oder Ländergrenzen hinaus.

### **Effizienz in Vertrieb und Service – Actricity für komplexe Sales- und After-Sales-Prozesse**

2010 haben die topsoft Veranstalter unter anderem den Schwerpunkt „Business Software für den After-Sales-Service“ aufgenommen. In diesem Rahmen stellt der Portal-Spezialist auf der kommenden topsoft mit dem Actricity CRM- und Service-Portal eine zentrale Plattform vor, um die Vertriebsprozesse und das After-Sales-Geschäft durchgängig und effizient in einer Lösung abzubilden. Mit Hilfe des Actricity CRM Portals kann ein Großteil der After-Sales-Prozesse automatisiert und Prozesskosten nachhaltig gesenkt werden. So haben Kunden etwa per Self-Service Zugriff auf Dokumente und die Wissensdatenbank und können bequem die Ersatzteilbestellung über den eigenen Web-Shop-Zugang vornehmen. 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. Weitere Details zeigt die Actricity AG im Rahmen der begleitenden Referate-Reihe mit dem Titel „Geld verdienen im Aftersales Service“ in Zusammenarbeit mit dem Kunden ABB Printing in einem spannenden Praxis-Referat auf dem topsoft Forum.

*Zeichen: 4.402 (inkl. Leerzeichen)*

### **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](mailto:michael.pavlovic@actricity.de)  
Internet: [www.actricity.de](http://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](mailto:ps@trendlux.de)  
Internet: [www.trendlux.de](http://www.trendlux.de)