



## Riva macht CRM mobil

*Omni liefert mit Riva Integration Server mobilen Zugang zu führenden CRM Systemen. Nutzer können ohne Plug-Ins über ActiveSync fähige Handys und Blackberry Aufgaben des Kundenbeziehungs-Managements mobil erledigen.*

**Greifenberg/München, 24. März 2010** – Omni Technology Solutions ([www.omni-ts.com](http://www.omni-ts.com)), führender Anbieter für CRM-Integrationslösungen, bietet mit Riva Integration Server eine nahtlose, sever-seitige CRM-Integration für jeden Microsoft Exchange und Groupwise e-Mail Client. Darüberhinaus können Außendienstmitarbeiter jetzt über Ihr Handy (ActiveSync) und ihrem BlackBerry auf Informationen des CRM-Systems zugreifen und diese bearbeiten. Da Riva auf dem Server installiert wird, sind keine zusätzlichen Software-Installationen auf dem e-Mail Client und Smartphone erforderlich. Zu den unterstützten CRM-Systemen zählen unter anderem Salesforce, Microsoft Dynamics, SugarCRM, SageCRM, Oracle CRM, und in Kürze auch SAP CRM.

Research In Motion (RIM) dominiert laut Gartner noch immer den Markt der Smartphones für Geschäftsanwender mit 19,9%, Apple konnte zu einem Marktanteil von 14,4% aufholen. Es ist unumstritten, dass Vertriebs-Mitarbeiter zunehmend auch von unterwegs auf Informationen des Kundenbeziehungs-Managements zugreifen müssen und dafür ihre Smartphones nutzen. Für eine Steigerung der Effektivität und Produktivität wünschen sich Mitarbeiter diesen Zugang zum CRM so unproblematisch wie möglich.

Riva Integration Server liefert diese Einfachheit des Zugangs durch seine Server-Software - die einmal auf dem Server installiert - auch SaaS basierte CRM-Systeme direkt in e-Mail Client und Smartphone abbilden kann. Der zentrale Zugang auf Nutzerseite ist beim PC ein Microsoft e-Mail Client (Outlook, Webmail oder Entourage) und beim Smartphone der jeweilige e-Mail Zugang. Die Synchronisation zwischen CRM-System und Smartphone erfolgt bi-direktional, nahtlos und transparent.

„Riva Integration Server wird von unseren Kunden oft als Erfolgsgarant für die Nutzung des CRMs gesehen. Denn mit Riva können Vertriebs- und



[www.omni-ts.com](http://www.omni-ts.com)

---

Service-Mitarbeiter direkt mittels ihrem e-mail Client im CRM arbeiten. Das erhöht die Akzeptanz des CRMs unter den Nutzern und spart Zeit.“ sagt Dr.-Ing. Thomas Fleissner, Omni Germany.

Omni bietet für Riva außerdem ein Software Developer Kit an, das Drittanbietern ermöglicht, andere proprietäre Systeme wie z.B. Datenbanken mittels Riva mit dem E-Mail Client zu verbinden. Riva bildet so für CRM-Systeme und andere Line of Business Applikationen den Konnektor zwischen dem e-Mail System und diesen unternehmenskritischen Systemen.

Weitere Informationen zu Riva Integration Server: <http://www.omni-ts.com/crm-integration/>

*349 Worte*

**Ihr Ansprechpartner für Presseinformationen:**

Prof. Andrea Kimpflinger  
Omni (www.omni-ts.com)  
The Integration Company  
Kreitstrasse 5  
86926 Greifenberg  
Tel. 08192 / 99733-25  
Fax. 08192 / 99733-29  
akimpflinger@omni-ts.com