



GEDYS INTRAWARE 8 CRM

CRM 360°
Professionelle Software
für Ihr Kundenmanagement

Fundierte Entscheidungen schnell und sicher treffen

Ob Sie Neukunden gewinnen oder Bestandskunden betreuen möchten – der Weg zum Erfolg führt über effektive Kundenpflege im Vertrieb, Marketing und Service. GEDYS IntraWare 8 stellt Unternehmen die Funktionsvielfalt, Produktivität und Flexibilität zur Verfügung, um die Mitarbeiter zur rechten Zeit mit den richtigen Informationen zu versorgen und in der Teamarbeit zu unterstützen.

Mit der branchenunabhängigen Software der GEDYS IntraWare findet jedes Unternehmen – vom Mittelstandsunternehmen bis zum internationalen Konzern – die passende CRM-Lösung.

Hier erfahren Sie, warum über 3.600 Kunden weltweit mit GEDYS IntraWare CRM arbeiten und wie Sie Ihrem Unternehmen mit CRM zu nachhaltigem Wachstum verhelfen können.



CRM ist Teamarbeit

Ob Vertrieb, Marketing, Service oder Außendienst – Unternehmen bestehen aus einer Vielzahl von Abteilungen, die – jede für sich genommen – mit den Kunden in Kontakt stehen. Unternehmensprozesse und Arbeitsabläufe machen daher nicht an den Abteilungsgrenzen halt. Zu vielfältig und fachübergreifend ist die optimale Betreuung von Kunden. Die reibungslose Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Ressorts sowie die Vernetzung der Informationen ist eine wichtige Disziplin, wenn es um Kundengewinnung, Kundenbindung und Kundenzufriedenheit geht.

GEDYS IntraWare 8 bietet Ihnen vollkommen neue Möglichkeiten bei der Pflege von Kundenbeziehungen. Angefangen vom Aufruf der Kundendaten beim Erhalt einer E-Mail, über die Einsicht in die Kundenhistorie aus der Mailbox heraus bis hin zu Workflow-Automatisierung, Kunden-Chats und Blogs – Steuern Sie die Teamarbeit und alle Prozesse um Ihre Kunden! Das ist „collaborative CRM“.

Zugleich werden die Unternehmensprozesse entlang der Wertschöpfungskette optimiert. Die positiven Folgen: Hohe Qualität in der Kommunikation gegenüber Kunden und Interessenten, niedrigere Kosten, bestmöglicher Einsatz aller Kommunikationsmedien und Beschleunigung der Unternehmensprozesse.

CRM 360°

Jeder Mitarbeiter hat mit nur einem Klick alle Informationen über einen Kunden und die ihn betreffenden Vorgänge und Korrespondenzen sowie Projekte parat. Bereits beim Eingang einer E-Mail sind diese Daten im elektronischen Postfach sichtbar.

Je nach Berechtigung stehen allen Mitarbeitern im Vertrieb, Marketing und Service die Kundenakten transparent und jederzeit zur Verfügung.

Kampagnen lassen sich abteilungsübergreifend und somit erfolgreicher steuern, die Neukundengewinnung optimieren und die Betreuung der Bestandskunden um ein Vielfaches verbessern.

Gesetzeskonforme Prozesse

GEDYS IntraWare 8 garantiert die Einhaltung von Compliance-Vorgaben. Ein Beispiel ist das rechtskonforme Adressmanagement. Dafür bietet die Anwendung unter anderem einen Kommunikationsstatus zur Abbildung rechtlicher Aspekte wie „Keine Werbung“, „Kein Kontakt“ oder ähnliches und damit z.B. einen automatischen Ausschluss aus Serienbriefen. Darüber hinaus ist der Ausbau weiterer Kommunikationsdaten bis hin zur Nutzung von Social Media-Informationen möglich.

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

Mobiles CRM ist ein wichtiger Baustein für Ihre Unternehmens- und Kommunikationsprozesse. Wenn dem Außendienst jederzeit und überall der Zugriff auf die aktuellen Kundendaten und Geschäftsvorgänge möglich ist, führt das zu einer deutlichen Steigerung der Produktivität sowie Verbesserung der Kundenzufriedenheit.

Für schnelle Reaktionen und fundierte Entscheidungen stellt GEDYS IntraWare 8 aktuelle Adressen, Vorgänge und Termine bereit. Die Funktionen können online sowie auch offline genutzt werden. Die erforderliche Datensynchronisation erfolgt automatisch, ohne unternehmenskritische Aspekte wie Sicherheit, Integrationsfreundlichkeit und Kosten zu vernachlässigen.



Lotus Notes und GEDYS IntraWare 8 – moderne erprobte Technologie für Ihren Erfolg

Auf der Plattform Lotus Notes Domino und der neuen XPages-Technologie der IBM entwickelt, nutzen wir Ihre bestehende Infrastruktur und bieten Ihnen entscheidende Vorteile bei der Integration von E-Mail, Lotus Sametime mit Online Meeting, Lotus Quickr und Lotus Connections.

Die skalierbare Architektur von GEDYS IntraWare 8 passt sich flexibel Ihrer Organisationsstruktur an – nicht umgekehrt. Nutzen Sie das Konzept zur Einbindung von individuellen Anforderungen im Standard. Ihre individuellen, ausgefeilten Ansprüche sowie

Mehr Flexibilität für die IT

GEDYS IntraWare 8 bietet Unternehmen jetzt weitgehende Freiheit bei der Benutzung in der vorhandenen IT-Infrastruktur: Mit dem Zugriff auf den Client über das Web ist das CRM-System geeignet für annähernd jedes Betriebssystem und unabhängig vom Endgerätetyp. Es eignet sich sowohl für Notebooks als auch Web-Clients sowie für alle aktuellen Endgeräte, z.B. iPhone, iPad, Apple Computer, Laptop, PC.

Damit bietet GEDYS IntraWare 8 maximale Flexibilität für das Unternehmen. Die volle Produktivität der Mitarbeiter ist gewährleistet, da trotz unterschiedlicher Endgeräte, Clients, Betriebssysteme und Infrastrukturen überall die gleichen CRM-Daten zur Verfügung stehen.

IT-Anwendungen müssen heute nicht mehr in der eigenen Infrastruktur vorgehalten werden. Immer mehr Unternehmen nutzen deshalb die vielfältigen Vorteile von SaaS- oder Cloud-Lösungen. Mit GEDYS IntraWare 8 bietet sich Ihnen die Möglichkeit, die seit vielen Jahren bewährte und permanent weiterentwickelte Software als SaaS (Software as a Service) sowie in der Cloud und natürlich weiterhin auch on-premise zu nutzen.

Internationaler Einsatz

Die Anwendungen stehen in sechs Sprachen zur Verfügung. Weitere Sprachen können beauftragt oder einfach selbst in eine beliebige Sprache übersetzt werden – ohne Programmieraufwand.

Internationale Unternehmen erhöhen somit die Akzeptanz der Software auch in anderen Landesorganisationen.

Firmenorganisationen mit Abteilungen und Prozessen lassen sich schnell abbilden und aktualisieren.

Bilden Sie Ihr gesamtes Formularwesen in GEDYS IntraWare 8 einfach durch Konfiguration ab. Für die umfangreiche Prozessorientierung im Kundenmanagement ist konsequent das Modul Workflow integriert. Ihre Mitarbeiter führen Sie über die rollenbasierte Navigation an die Kundeninformationen.

GEDYS IntraWare 8 tauscht beliebige Daten mit OpenOffice, Word- und Excel-Dokumenten aus. So berechnen Sie beispielsweise komplexe Angebotskalkulationen in Excel und lassen das Ergebnis automatisch in Ihr Angebot einfließen. Für das einwandfreie Drucken aus Lotus Notes ist ein kostenfreier PDF-Generator integriert.

GEDYS IntraWare 8 bedient sich des führenden IBM Lotus Sicherheitskonzeptes.

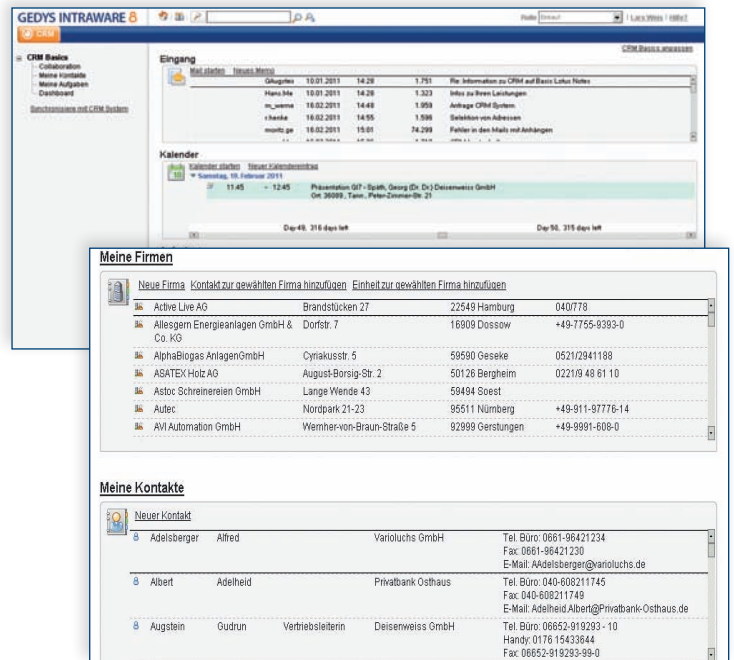
360° Sicht auf Ihre Kunden

Mittels einzelner Module stellen Sie Ihr individuelles CRM-System zusammen. Dabei unterstützt GEDYS IntraWare 8 kleine Installationen, den individuellen, bedarfsgerechten Ausbau, aber auch die Ansprüche eines skalierten internationalen Systems mit vielen Hundert Anwendern. Alle Module beinhalten die Sprachen Deutsch und Englisch, optional verfügbar sind Spanisch, Französisch, Italienisch und Russisch.

Portal

Das Tor zu Ihren Informationen

Welche Anwendungen brauche ich, um Daten zu erfassen? Auf welche Daten darf ich mit meiner Rolle zugreifen? Mit „Portal“ erhalten Sie Ihren zentralen und an Ihre persönlichen Bedürfnisse anpassbaren Einstieg in die Notes-Umgebung. Die rollenbasierte Navigation vereinfacht das Finden gewünschter Informationen. Außerdem können Sie eine datenbankübergreifende Suche durchführen und die Ergebnisse für weitere Aktionen verwenden. Kein langes Suchen mehr: Alles übersichtlich auf einen Blick.



Einstieg über das CRM-Portal
Portal bietet einen zentralen, an Ihre Bedürfnisse anpassbaren Einstieg in die Notes-Umgebung.

Schedule

Aktive Termin- und Aufgabenplanung für Personen und Gruppen

Wer ist in einer Besprechung? Wer beim Kunden? Wie sieht die Urlaubsplanung aus? Sind der Raum und der Beamer belegt? Wer steht online für Fragen zur Verfügung? Welche Aufgaben werden bearbeitet?

Mit „Schedule“ erhalten Sie diese Informationen ohne langes Suchen. Sie wissen jederzeit, wo sich Ihre Mitarbeiter befinden und welche Aufgabe sie haben: standortübergreifend und mobil in einer einzigen Datenbank. „Schedule“ kombiniert schnelle Informationsbereitstellung mit zentraler und einfacher Verwaltung der Kalender- und Aufgabeneinträge für Personen und Gruppen und ist damit ein hoch effizientes Instrument für Ihre aktive Termin- und Aufgabenplanung.

Tag	Monat	Angezeigte Gruppe: ((Alle Personen))									
Dienstag, 20. Oktober 2009 (Woche 43)											
	08:00	09:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00
Buck, Thomas											
Kaufmann, Christian											
Meier, Joachim											
Müller, Anita											
Müller, Thomas											
Perzson, Ralf											
Petersberg, Hans											
Smith, Stefan											
Thomson, Gerhard											
Vébas, Ulrich											

Schedule: Aktionszentrale
Volle Terminübersicht für Kollegen und Teams inklusive einfache Terminverschiebung per Drag & Drop.

Travel

Kollaboratives Reisekostenmanagement

Für Ihre gesetzeskonforme Reisekostenabrechnung erhalten Sie mit „Travel“ eine selbstlernende Software mit wichtigen Funktionen zur Assistenz- und Offline-Arbeit. „Travel“ unterstützt den gesamten Prozess einer Dienstreise vom Antrag über die Genehmigung und Abrechnung bis hin zur automatischen Verbuchung über die FiBu.

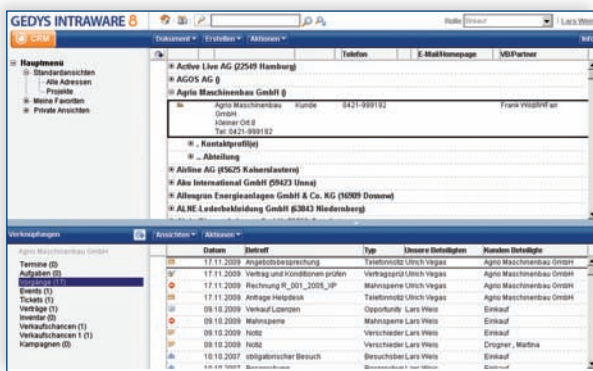
Der integrierte Workflow unterstützt die schnelle Bearbeitung und Genehmigung von Reisekosten. Die ergonomische Benutzeroberfläche ermöglicht Ihnen eine intuitive und schnelle Erfassung der Reisekosten – ohne große Einarbeitung.

Business Mail

Einfache E-Mail-Integration in CRM-Prozesse

„Business Mail“ ist eine komfortable Erweiterung Ihrer E-Mail-Inbox. Es ermöglicht Ihnen eine schnelle Zuordnung sämtlicher E-Mails zum richtigen Kontakt in Ihrem CRM-System – und das mit nur einem Klick. Alle relevanten Daten zur E-Mail, wie zum Beispiel Details zur Firma und zum Kontakt sowie dokumentierte Vorgänge, werden dank „Business Mail“ direkt in Ihrer Inbox angezeigt.

Zusätzlich ist es mit „Business Mail“ möglich, auf einfache Art und Weise neue Kontakte aus Ihrer Inbox heraus im Modul „Contacts“ zu erstellen – „Business Mail“ übernimmt dazu die benötigten Daten direkt aus der E-Mail-Signatur.



Die elektronische Kundenakte
Alle Vorgänge und Korrespondenzen zu Kunden, Lieferanten und Partnern.

Office

Elektronische Kundenakte und regelbasiertes Dokumentenmanagement

Mit „Office“ erfassen und verwalten Sie alle Kommunikationsvorgänge zu Ihren Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern. Die jeweilige elektronische Akte zeigt Ihnen alle Dokumente, Vorgänge, Informationen, Termine und Aufgaben zu einem Kontakt auf einen Blick. Die strukturierte Abbildung Ihrer Organisation, inklusive Vorlagen und Ablagesystem, erlaubt es Ihnen, Unternehmenswissen zentral abzulegen, die Information dezentral von einzelnen Mitarbeitern bearbeiten zu lassen und schnell wiederzufinden.

„Office“ unterstützt Sie mit einer an Ihre individuellen Anforderungen angepassten Ablagestruktur. Sie legen Ihre Dokumente strukturiert im System ab – wahlweise mit oder ohne Zuordnung zu einer Adresse.

Contacts

Unternehmensweites rechtskonformes Adress- und Stammdatenmanagement

„Contacts“ bietet Ihnen eine flexible Benutzeroberfläche und Funktionen zur effizienten Pflege und Nutzung von Adressen. Sie erfassen Adressen und stellen sie für Briefe und E-Mails strukturiert zur Verfügung. Binden Sie „Contacts“ als Adressmodul für Ihr E-Mail-System ein. Mit „Contacts“ erhalten Sie in jeder Abteilung des Unternehmens einheitliche Adressen und Ansprechpartner. Insellösungen im Außen- und Innendienst gehören der Vergangenheit an!

Stellen Sie die korrekte Kundenansprache sicher. Bei der Dateneingabe und -pflege unterstützt „Contacts“ Sie mit Auswahllisten, Eingabehilfen sowie PLZ- und Telefon-Daten bei einer bedienerfreundlichen, fehlerfreien und schnellen Bearbeitung. E-Mail-Adressen werden automatisch berechnet. Internationale Adressformate garantieren Ihnen landestypische Adressen.

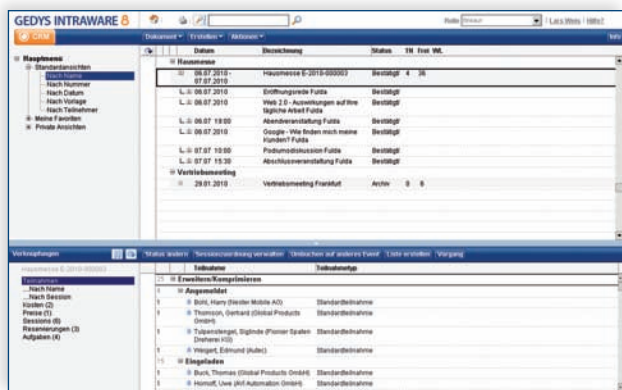
Mit „Contacts“ vereinheitlichen Sie die Kommunikationsprozesse in jeder Abteilung Ihres Unternehmens und schaffen so eine unternehmensweite Transparenz sämtlicher relevanter Kontaktdaten.

Workflow

Formulare, Vorgänge und Anwendungen effizienter steuern

Die transparente Verteilung von Rollen, Aufgaben und Befugnissen bei gleichzeitiger Automatisierung der Vorgänge garantieren Ihnen schnelle Reaktionszeiten und niedrige Fehlerquoten. Mit dem Modul „Workflow“ beschleunigen Sie die Prozesse in jeder Abteilung und steuern unternehmensweit alle Dokumente und Vorgänge. Die hohe Flexibilität und Anpassungsfähigkeit machen „Workflow“ zu einer branchenunabhängigen Lösung für zukunftsorientierte Unternehmen.

Egal ob Urlaubs- oder Investitionsantrag, Rechnungsprüfung oder der neue Mitarbeiter im Unternehmen – überall, wo Anträge im Spiel sind und das „gute alte Papier“ seinen Weg durch die Instanzen im Unternehmen macht, sparen Sie Arbeitszeit und Kosten mit einem professionellen Workflow Management System, das die manuelle Bearbeitung auf ein Minimum reduziert. Mit dem Modul „Workflow“ können Sie jede beliebige Notes-Datenbank individuell workflowfähig machen, ohne in die Anwendung einzugreifen.



Event Manager

Einfaches Erstellen und Kopieren von Veranstaltungsvorlagen inkl. aller benötigten Details.

Event Manager

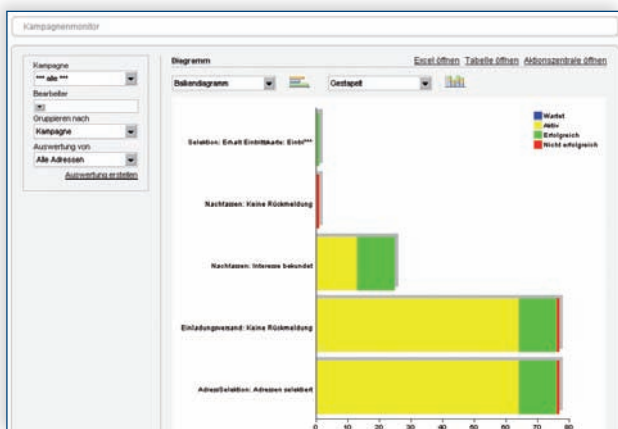
Veranstaltungen professionell planen, organisieren und durchführen

Optimieren Sie Ihr Teilnehmer-Management mit Hilfe von Aufgaben, Serienbriefen und Erinnerungen/ Wiedervorlagen. Teilnahmen buchen und umbuchen, Wartelisten erstellen und pflegen, Unterlagen verschicken, Schriftverkehr führen – mit „Event Manager“ erledigen Sie diese administrativen Aufgaben zeitsparend, einfach und effektiv.

Mithilfe individuell definierter Vorlagen und dem Vorgangsassistenten erstellen Sie Einladungen, Skripte, Teilnahmebestätigungen etc. zur Veranstaltung, die Sie mittels Verteilerlisten versenden oder drucken.

Alle Informationen zu Ressourcen, Aufgaben, Kosten und Aktivitäten finden Sie übersichtlich dem Veranstaltungsdokument zugeordnet, genauso wie die Teilnehmer und gesamte Korrespondenz zur Veranstaltung.

Ob Veranstaltungen, Messen oder Schulungen – „Event Manager“ verringert den Zeitaufwand bei der Planung und Koordination deutlich. Ihre Arbeitsprozesse laufen reibungsloser und effizienter. Und die neue Kostenkalkulation verschafft Ihnen Planungssicherheit.



Mailing

Professionelles E-Mail Marketing und Serienbriefe und -faxe

Bei der Produktvermarktung, Neukundengewinnung und Kundenbindung setzen Unternehmen immer stärker auf E-Mail Marketing. In Ergänzung zu Ihrem Notes-Mail-System erstellen, versenden und drucken Sie mit „Mailing“ einfach und schnell personalisierte E-Mails, Briefe, SMS- und Faxnachrichten.

Das Modul „Mailing“ stellt erweiterte Funktionen für Mailings als nahtlose Ergänzung zu „Contacts“ und „Office“ sowie „Marketing“ zur Verfügung. Die einfache und intuitive Benutzeroberfläche bietet alle Funktionalitäten für Serienbriefe und ein professionelles E-Mail Marketing von der Zielgruppen- und Vorlagenauswahl über den Versand des Mailings bis hin zur automatisierten Rücklaufverarbeitung.

Marketing

Kampagnen, die Ergebnisse erzielen

Verwandeln Sie Kundeninformationen in verwertbares Wissen und richten Sie Ihre Kampagnen auf maximalen Erfolg aus. Sprechen Sie Ihren Kunden zum richtigen Zeitpunkt auf Dinge an, die ihn interessieren. Intelligente Listen- und Selektionswerkzeuge in „Marketing“ ermöglichen es Ihnen, Interessenten schnell und effektiv zu erreichen. Sie reduzieren unnötige Streuverluste und steigern die Erfolgsaussichten.

Mit „Marketing“ wählen Sie die richtige Zielgruppe und Ansprache für Ihre Produkte und Dienstleistungen. Eine Aktionszentrale für interne Mitarbeiter unterstützt die effiziente Durchführung der Kampagnenaktionen. Das Monitoring informiert Sie jederzeit über den aktuellen Bearbeitungsstand und die bisherigen Ergebnisse Ihrer Kampagnen. Die gelungene Kopplung von interessanten Themen, bevorzugtem Kontaktweg und optimalem Zeitpunkt ermöglicht Ihnen die Generierung qualifizierter Leads. Diese erfolgreichen Kampagnen lassen sich in Vorlagen umwandeln, die es Ihnen erleichtern, künftige Kampagnen schnell auf den Weg zu bringen.

Für die vollständige Budget- und Erfolgskontrolle ist eine Kostenkalkulation und Kampagnenbewertung inklusive Exportfunktion nach Excel integriert.

Marketing: Ergebnisse

Aktueller Bearbeitungsstand und bisherige Ergebnisse über den Kampagnenmonitor.

Sales

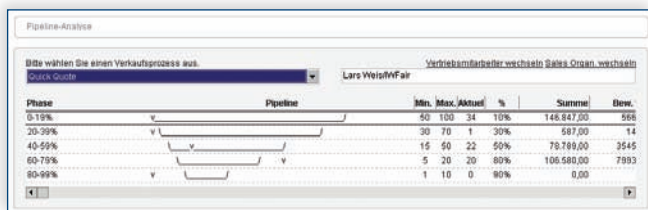
Methodisches Verkaufen und Verkaufschancen nutzen

Steuern Sie Ihre Verkaufsprojekte optimal und erhöhen Sie die Qualität Ihrer Vertriebsprozesse. „Sales“ hilft Ihnen, Ihre Verkaufschancen übersichtlich zu verwalten und unterstützt Ihr Verkaufsteam bei Bedarf mit individuell konfigurierter Verkaufsmethodik. Sie erhalten transparente Entscheidungskriterien, steuern den Vertrieb und erstellen Angebote. Flexible Analysen stützen und validieren Ihre Planung. Vereinfachte und moderne Prozesse sparen Kosten und verbessern Ihre Kundenbeziehung. Diese Transparenz ist optimale Voraussetzung für Ihren Erfolg.

Sprechen Sie mit dem Entscheider. In der Verkaufschance sammeln Sie alle Schlüsselinformationen über den Kunden: Anforderungen, gewünschte Ergebnisse, Namen und Haltungen der beteiligten Personen und Wettbewerber. Sie erkennen ihre Stärken und Schwächen und erarbeiten Aktionen zum Aufbau einer positiven Beziehung.

Verkaufschancen übersichtlich verwalten

Forecast und Pipeline-Analyse zur Unterstützung des Vertriebs

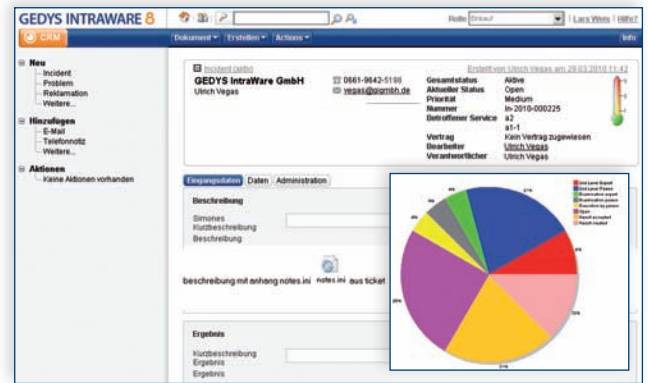


Analytics

Effiziente Datenanalysen, Reports und CRM Data Warehouse

Als Entscheidungsgrundlage für das operative CRM bereitet das universelle „Analytics“ alle operativen Daten zu Kunden, Transaktionen und Produkten aus GEDYS IntraWare 8 zur Analyse vor.

„Wie hat sich die Kontaktfrequenz in einem Gebiet sowie die Zielgruppe über die letzten 3 Jahre entwickelt?“ „Wie verhalten sich dazu die Entwicklung und die Qualität des Forecast?“ Oder: „Wie hat sich die Adressqualität der Kunden eines einzelnen VB im Vergleich zum gesamten Adressbestand entwickelt?“ Diese und andere Fragen „beantworten“ Analysen, automatisierte Reports sowie einfach zu erstellende Ad-hoc Reports in „Analytics“. Mit „Analytics“ steht Ihnen ein vordefiniertes Set von Reports und Analysen zur Verfügung – auch für Auswertungen mit historischen Betrachtungen.



Service: Schnelle Erfassung Incidents, Reklamationen und Beschwerden

Service

Optimaler Einsatz des Service-Supports

Steigern Sie die Qualität und verringern Sie Antwort- und Reaktionszeiten Ihres Service-Supports mit „Service“. Klar definierte Prozesse und die automatische Expertensuche helfen bei der Bewältigung einer Vielzahl von Incidents, besserer Abarbeitung sowie höherer Ergebnisqualität.

Ob über Telefon, Fax oder E-Mail und Internet: Eingehende Anfragen erhalten automatisch eine Servicenummer. Die Bearbeitungsreihenfolge bestimmen Sie über Prioritätenlisten. Erkennt das System eine Fristüberschreitung, stößt es automatisch ein Eskalationsmanagement an. Die Anwendung prüft bereits beim Eingang einer Serviceanfrage automatisch, ob ein bzw. welcher Supportvertrag vorhanden ist. Serviceanfragen buchen Sie direkt auf diese Verträge.

Eine Inventarverwaltung mit kompletter Wartungsplanung und Dokumentation ist integriert.

In Know-How-Datenbanken finden Sie Lösungen über die integrierte Lösungssuche.

Analysen der Incidents ermöglichen Ihnen Ursachenforschung, die Erstellung von Workarounds und die Weiterleitung an das Change Management zur proaktiven Problemvermeidung.

tach'les

Einzigartige Komplettlösung für Dienstleistungs- und Servicemanagement

Von der Akquise über Dokumentation, Leistungsverrechnung und Controlling bis hin zur Nachbereitung – wir stellen Ihnen mit „tach'les“ eine ergänzende Software vor, mit der Sie Ihre tatsächlichen Projektaufwände exakt abrechnen und vollständige Transparenz über Angebot, Auftrag und realen Aufwand erhalten.

Ihr Ansprechpartner für kollaboratives, mobiles und analytisches CRM

GEDYS IntraWare – Führender Anbieter von CRM-Lösungen basierend auf IBM Lotus Notes / Domino

Die GEDYS IntraWare GmbH vertreibt als führender Anbieter bundes- und europaweit Lösungen für das Management von Kundenbeziehungen (CRM) auf Basis von IBM Lotus Notes Domino.

Die Produktlinie GEDYS IntraWare 8 umfasst eine vollständige Suite für die Pflege von Kundenbeziehungen und beinhaltet leistungsfähige Werkzeuge für Vertrieb, Marketing und Service. Mit diesen flexiblen Modulen nutzen Unternehmen professionelle Lösungen vom kollaborativen über das mobile bis hin zum analytischem CRM mit:

- zentraler Adressverwaltung & elektronischer Kundenakte
- Workflow-Automatisierung & Dokumentenmanagement
- Kampagnen- & Veranstaltungsmanagement
- Forecast & Vertriebssteuerung mit konfigurierbaren Verkaufsmethoden
- Beschwerde- & Reklamationsmanagement
- Dienstleistungsmanagement & ITIL-Helpdesk
- Gruppenterminplanung & Reisekostenmanagement
- Reports & Analysen

Die GEDYS IntraWare ist Premium Partner der IBM. Die Gesellschaft betreut mit einem 60-köpfigen Team und mehr als 30 aktiven Partnern über 3.600 Kunden weltweit. In Deutschland ist die Gesellschaft mit Standorten in Fulda, Braunschweig, Osnabrück und Stuttgart vertreten.



GEDYS IntraWare GmbH

Tel. +49(0) 661 9642-400

Fax +49(0) 661 9642-99

www.gedys-intraware.de

info@gedys-intraware.de

Petersberg (bei Fulda)

Braunschweig

Kirchheim/Teck (bei Stuttgart)

Bramsche (bei Osnabrück)



Auszeichnung von IBM

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“.

Vor allem die führende Rolle des GEDYS IntraWare CRMs im Bereich der kollaborativen Funktionen, die Mitarbeiter in vorher nicht bekannter, innovativer Art und Weise enger und produktiver zusammenarbeiten lässt, gab den entscheidenden Ausschlag. Ferner hieß es in einer der Begründungen zur Verleihung: „Die GEDYS IntraWare Lösung ermöglicht es, Wissen und Fähigkeiten von Menschen über verschiedene Organisationsformen hinweg in alle Geschäftsprozesse integriert bereitzustellen.“

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.