



PRESSEMITTEILUNG

**Besuchen Sie Sage auf der CeBIT Sonderschau
CRM-expo@CeBIT in Halle 6, E 02**

Sage präsentiert neue CRM-Einstiegslösung auf der CeBIT

**Sage CRM Essentials verbessert die Kommunikation rund um den Kunden
– Komplette CRM Einführung in Tagen statt Wochen**

Frankfurt am Main, 01. März 2012 – Ab sofort bietet die Sage Software GmbH (www.sage.de) mit **Sage CRM Essentials** eine neue, preiswerte Kundenmanagement-Lösung für kleine und mittelständische Unternehmen an. Das neue CRM-System kann sowohl als [Cloud-Version](#) wie auch als [fest-installierte Desktop-Lösung](#) eingesetzt werden. Entwickelt wurde die neue Lösung für Firmen, die einen schnellen Einstieg in das Thema Kundenmanagement (CRM) suchen und ihre Kommunikation mit dem Kunden optimieren wollen. Das Softwarehaus präsentiert die neue Sage CRM Essentials Edition erstmals im Rahmen der CRM Expo auf der CeBIT in Halle 6 (Stand E 02).

Effizienterer Vertrieb und verbesserte Sicht auf den Kunden

Vor allem die Optimierung ihrer Vertriebsprozesse steht bei kleinen und mittelständischen Unternehmen hoch auf der Agenda: So wollen rund 37 Prozent der deutschen Unternehmen in Vertrieb und Marketing investieren. 39 Prozent sehen zudem die Verbesserung des Kundenservice als einen wesentlichen Grund für die Investition in neue Technologien. Dies ergab die weltweite Sage-Kundenbefragung, der Sage Business Index, unter mehr als 10.000 Firmen (s. www.sage.de/studien oder www.businessindex.sage.com).

In der Praxis scheuen viele Firmen jedoch den Start eines CRM-Projektes. Um kleinen und mittelständischen Firmen diese Hürde zu nehmen, wurde die Einstiegslösung Sage CRM Essentials entwickelt. Sie ist mit 490,- Euro je Nutzerlizenz oder 19,- Euro monatlicher Cloud-Nutzungsgebühr deutlich preiswerter als andere CRM-Lösungen. Gleichzeitig reduziert sich der Einführungsaufwand auf wenige Tage anstatt Wochen, so dass Unternehmen kein langwieriges CRM-Projekt aufsetzen brauchen und sehr schnell mit der neuen Lösung arbeiten können.

Ohne dass Unternehmensprozesse komplett verändert werden müssen, verbindet Sage CRM Essentials bisher lose Werkzeuge wie Microsoft Office-Dokumente, Kommunikationsinstrumente wie E-Mail, Telefon und Fax sowie das ERP-System eines Unternehmens so miteinander, dass die Informationsbeschaffung etwa zu Verkaufsvorgängen oder Kundenanfragen effizienter und Reaktionen kompetenter werden. Die Software ermöglicht zudem den Sofortzugriff auf potentielle Neukunden (Pipelines), Kalender, Berichte oder Kontakte und verringert damit den Verwaltungs- sowie Rechercheaufwand enorm. Informationen, die bisher in verschiedenen Systemen verteilt lagen, können nun komplett aus dem CRM-System aufgerufen werden.



Rundumblick auf den Kunden durch hohe Integrationstiefe und mobile Anwendung

Seinen vollen Wert spielt Sage CRM Essentials in der Kombination mit den Enterprise Resource (ERP) Lösungen Office Line Evolutionen (www.sage.de/officeline) und Sage New Classic (www.sage.de/cl) aus. Denn die Lösungen bieten eine hohe Integrationstiefe zwischen CRM- und ERP-System. Der Vorteil: Die bisher in unterschiedlichen Systemen verteilten Kunden-Informationen lassen sich über eine Maske abrufen. Dadurch können etwa Vertriebsmitarbeiter vom CRM-System auf Lieferübersichten, Rechnungen oder offene Posten eines Kunden zugreifen. Umgekehrt stehen dem Buchhalter direkt im ERP-System Daten wie beispielsweise Verkaufschancen aus dem Kunden-Management zur Verfügung. Durch den **mobile Zugriff** auf Sage CRM können Anwender von überall und mit sämtlichen Internet-fähigen Endgeräten auf die CRM-Software zuzugreifen. So können sie zeitnah auf Kundenwünsche reagieren und die Effizienz der Kundenbetreuung steigern. Zudem lassen sich direkt vor Ort Kundendaten aktualisieren oder Aufgaben und Termine vereinbaren. Die mobile Zugriffsmöglichkeit ist bereits im Lizenzumfang enthalten und kann ohne Software-Installation eingesetzt werden.

Gesamtpräsentation des Sage CRM-Portfolios auf der CeBIT

Neben [Sage CRM Essentials](#) können interessierte Unternehmen auf der CeBIT in Hannover auch einen Blick auf die Professional und Enterprise-Version von Sage CRM werfen. Zudem präsentieren die Sage-Experten auch die neue Version der Kunden- und Adressverwaltungssoftware [ACT! 2012](#) sowie Neuigkeiten rund um die CRM-Komplettlösung [Sage SalesLogix](#).

Über Sage Software

Die Sage Software GmbH ist ein Unternehmen der britischen Sage-Gruppe. Mit über 25 Jahren Erfahrung und 250.000 Kunden ist Sage einer der Marktführer für betriebswirtschaftliche Software und Services im deutschen Mittelstand. Im Geschäftsjahr 2010/11 erwirtschaftete Sage in Deutschland einen Umsatz von rund 96,5 Millionen Euro. Das Unternehmen beschäftigt hierzulande etwa 700 Mitarbeiter. Weitere Informationen: www.sage.de oder Tel.: 069/50007-6006.

Pressekontakt:

Sage Software GmbH, J. Wassink, Tel.: 069-50007-1130, E-Mail: presse@sage.de
Storymaker, Ines Brunner, Tel.: 07071-93872-217, E-Mail: i.brunner@storymaker.de