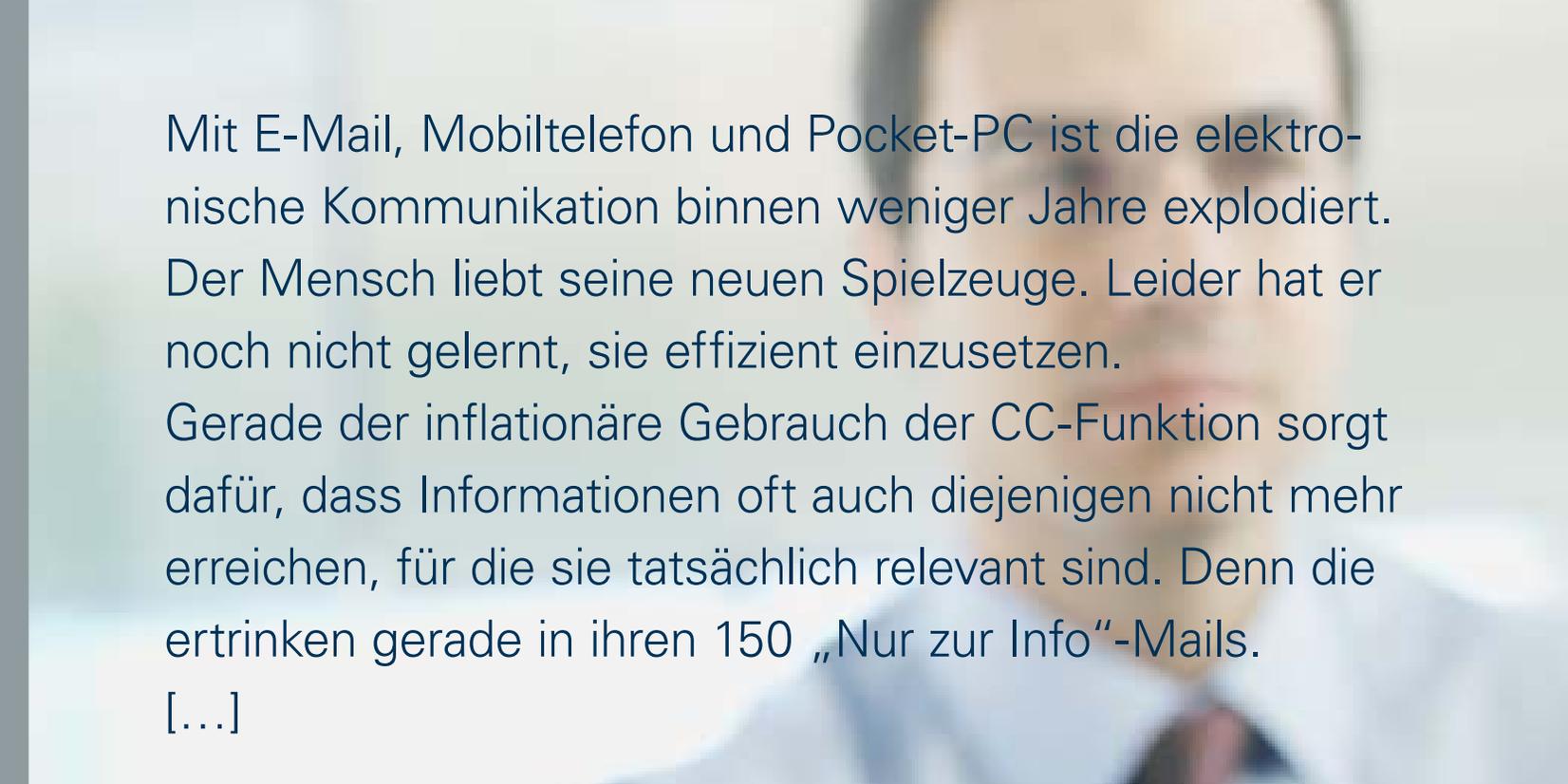


■ Mehr Zeit für das **Wesentliche**



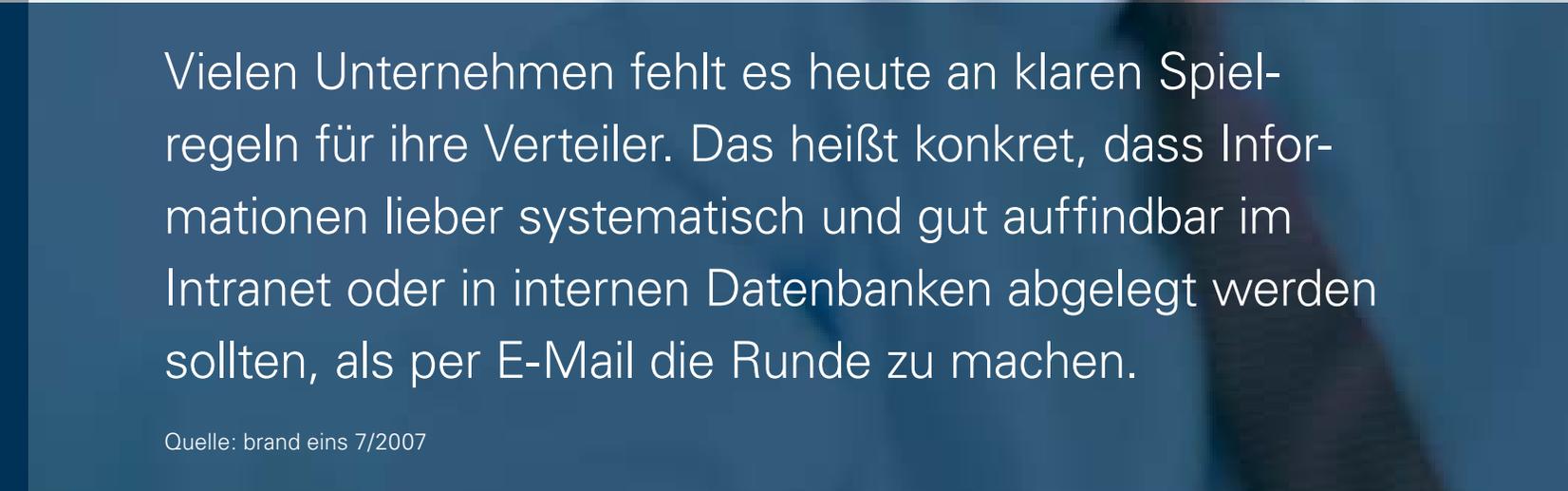
Mit **DocHouse\BRM** gestalten Sie Ihr Business effizient und transparent.



Mit E-Mail, Mobiltelefon und Pocket-PC ist die elektronische Kommunikation binnen weniger Jahre explodiert. Der Mensch liebt seine neuen Spielzeuge. Leider hat er noch nicht gelernt, sie effizient einzusetzen.

Gerade der inflationäre Gebrauch der CC-Funktion sorgt dafür, dass Informationen oft auch diejenigen nicht mehr erreichen, für die sie tatsächlich relevant sind. Denn die ertrinken gerade in ihren 150 „Nur zur Info“-Mails.

[...]



Vielen Unternehmen fehlt es heute an klaren Spielregeln für ihre Verteiler. Das heißt konkret, dass Informationen lieber systematisch und gut auffindbar im Intranet oder in internen Datenbanken abgelegt werden sollten, als per E-Mail die Runde zu machen.

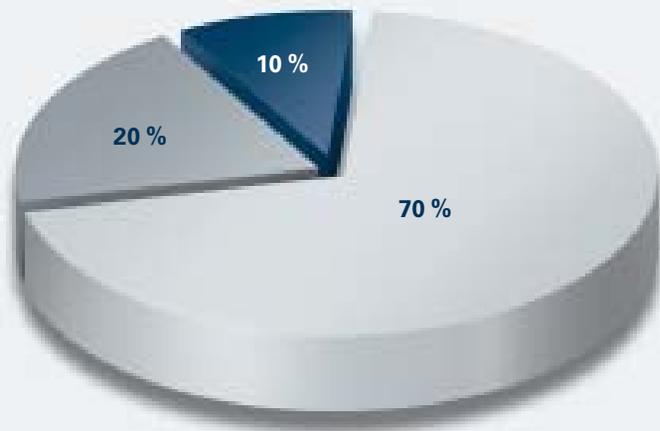
Quelle: brand eins 7/2007

\ Nur zur Info

Überquellende E-Mail-Postfächer, zahllose „Nur zur Info“-Mails, Berge von Dokumenten in Kopie und prall gefüllte File-Server bestimmen heute den Unternehmensalltag. Relevante Informationen erreichen nicht mehr den Empfänger, der in einer Informationsflut ertrinkt. Strategische Entscheidungen werden zurückgestellt, eine optimale Kundenbetreuung wird unmöglich.

\ Chancen nutzen

Ob E-Mail-Postfach, Dateien auf dem File-Server oder die klassische Dokumentenablage – in den wenigsten Fällen werden heute Informationen sinnvoll verteilt, zugeordnet und abgelegt. Die Folgen: großer Zeitaufwand für das Suchen und Aufbereiten von Informationen, Fehlentscheidungen durch unklare Informationslage, sinkende Motivation bei den Mitarbeitern. Wertvolles Potenzial, das in gut versteckten Daten steckt, schlummert ungenutzt vor sich hin. Unnötige Information dagegen ist oft viel zu präsent.



- Unstrukturierte Informationen, Ablage ohne System
- Unstrukturierte Informationen, organisiert abgelegt
- Strukturierte Daten (z. B. im ERP-System)

Das Potenzial für Effizienzsteigerung durch Business Relationship Management-Lösungen ist riesig

\ Vernetzt arbeiten

Vertrieb, Marketing, Management sowie Service und Support sind keine Inseln. Mangelnde Kommunikation zwischen den Funktionsbereichen des Unternehmens intern und auch nach außen führt vielfach zu ungenutzten Chancen und zu Misstimmungen in Geschäftsbeziehungen.



Mit DocHouse\BRM gestalten Sie die Prozesse in Ihrem Unternehmen effizienter und transparenter, senken Kosten und gewinnen mehr Zeit für das Wesentliche

\ Mehr Zeit für das Wesentliche

Von der operativen Ebene bis hinein ins Top-Management bekommen die Mitarbeiter im Unternehmen wieder die Möglichkeit, sich selbst mit den wesentlichen Informationen zu versorgen. Schnell und direkt. Das ist die Basis, um wichtige Entscheidungen treffen zu können. Mit der Business Relationship Management-Lösung DocHouse\BRM können Sie Ihre Business-Prozesse unternehmensweit verwalten, organisieren, analysieren und optimieren. Ob E-Mail, Kontakt- oder Adressmanagement, Kontakte, Kundendaten, Verkaufsprozesse, Serviceleistungen, Office-Integration, Dokumentenablage oder Projektmanagement – DocHouse\BRM organisiert sämtliche Informationen in einer zentralen Datenbank. Unvollständige, fehlerhafte Informationen und mehrfache, zeitaufwändige Datenpflege gehören der Vergangenheit an. Als Single Point of Information stellt DocHouse\BRM Informationen zielgerichtet dar und bereitet selbst komplexe Kundensituationen schnell und übersichtlich auf.

Kundenorientiert

Kennzahlen

Informationsorientiert

Inhalte

Transaktionsorientiert

Betriebswirtschaftlich

Kommunikationsorientiert

Benutzerbezogen



Integriertes Kundenmanagement im Team

BRM verwaltet „weiche“ Informationen unternehmensweit

BRM integriert und ergänzt bestehende ERP, Office und E-Mail Systeme

BRM analysiert Informationen und stellt sie offline zur Verfügung



„Die Aktualität der Daten macht die Arbeit des Außendienstes effizienter und lässt ihm mehr Zeit für die persönliche Kundenbetreuung. Und genau diese Leistung ist es, die für den Kunden zählt.“

Heimo Feldhofer, Klüber Lubrication Austria

\ Integriertes Kundenmanagement im Team

Mit dem Begriff CRM verbinden viele Unternehmen nicht nur eine kundenbezogene Ausrichtung ihres Geschäfts, sondern auch die unterstützende Software-Lösung. CRM ist tatsächlich auch ein wesentlicher Kernbaustein von DocHouse\BRM. DocHouse\BRM verfügt über umfassende operative, analytische, kollaborative und kommunikative CRM-Funktionalitäten und vernetzt damit Vertrieb, Marketing, Management, Service & Support sowie externe Partner und Lieferanten. Ob viele Kunden mit einem Ansprechpartner oder wenige Kunden mit vielen Ansprechpartnern – mit den praxisorientierten CRM-Funktionalitäten von DocHouse\BRM steigern Sie Ihre Produktivität, entlasten Ihre Mitarbeiter und gewinnen wertvolle Zeit für die persönliche Kundenbetreuung.

■ BRM ist mehr als CRM

DocHouse\BRM vernetzt die Funktionsbereiche Ihres Unternehmens und stellt seine umfassenden Funktionalitäten unternehmensweit zur Verfügung.



\ In Ihrer Branche zuhause

DocHouse-Branchenlösungen sprechen nur eine Sprache – die des Kunden. Sie sind speziell auf die branchenspezifischen Anforderungen der Unternehmen zugeschnitten. Eine langjährig bewährte Standardsoftware, umfassendes Branchen-Know-how sowie kundenindividuelle Anpassungen optimieren nicht nur Ihr Kundenmanagement, sondern machen auch Ihre Business-Prozesse transparenter und effizienter. DocHouse\BRM-Branchenlösungen sind für Industrie, Handel und Dienstleistung verfügbar, unter anderem für Maschinenbau, Engineering, Anlagenbau und Zulieferer.

Weitere Informationen auf www.DocHouse.de

DocHouse\BRM – plattformunabhängig und flexibel

- > für Microsoft und IBM/Lotus
- > unterstützt beide Plattformen direkt
- > läuft auf Windows und Linux
- > ermöglicht eine schnelle Einarbeitung
- > integriert Microsoft Office und OpenOffice
- > hält den Schulungsaufwand gering



DocHouse\BRM – mobil und universell

- > integriert Informationen aus allen Systemen
- > stellt sie online und offline zur Verfügung
- > schützt Daten durch sichere Verschlüsselung
- > ermöglicht weltweites mobiles Arbeiten
- > automatische Synchronisierung/Replikation
- > unterstützt PCs, Laptops, PDAs und weitere Mobilgeräte

■ DocHouse\BRM Archive

\ Effizient archivieren

Das elektronische Archiv DocHouse\BRM Archive macht die Archivierung angenehm einfach: Alle Dokumente werden nur so lange in DocHouse\BRM aufbewahrt, wie sie für Ihre aktuellen Geschäftsprozesse benötigt werden. Anschließend werden sie automatisch auf den zentralen Archivserver gesendet und indiziert. Papierdokumente wie Briefe oder Faxe werden dabei maschinell in durchsuchbare Volltextdokumente umgewandelt. Für den Zugriff auf das Archiv ist dank Webservices kein gesonderter Client erforderlich: Mit einem beliebigen Browser können Sie Dokumente, E-Mails, Briefe und andere Dateien von überall aus schnell und sicher abrufen. DocHouse\BRM Archive spart so wertvolle Zeit, Kosten und Platz und erfüllt dabei nebenbei die gesetzlichen Vorschriften einer revisionssicheren Archivierung.



■ DocHouse\BRM Pump

\ Integriertes Kundenmanagement im Team

DocHouse\BRM Pump ist das universelle Werkzeug zur Datenintegration und Datenanalyse:

Ob Sie nun Daten aus unterschiedlichen Anwendungssystemen in DocHouse\BRM integrieren, Auswertungen über Excel bereitstellen, Daten von einem Fremdsystem nach DocHouse\BRM migrieren oder einfach nur einen Export oder Import für unterschiedliche Systeme bereitstellen wollen – die DocHouse\BRM Pump kann all diese Aufgaben für Sie im Hintergrund erledigen. Selbst bisher zueinander inkompatible Anwendungen lernen mit DocHouse\BRM Pump miteinander zu kommunizieren. Als Quell- und Zielsysteme unterstützt DocHouse\BRM Pump unter anderem Lotus Notes/Domino, ASCII, ODBC, XML, Microsoft Excel, Microsoft Word und Business Intelligence-Lösungen.

\ Intelligent visualisieren

Nicht alle Daten sprechen für sich. DocHouse\BRM Pump verfügt über eine bidirektionale Schnittstelle zu Business Intelligence-Lösungen, um selbst umfangreiche Datenmengen einfach zu analysieren und zu visualisieren. Nutzen Sie so verborgenes Potenzial in Ihren Kundenbeziehungen, erkennen Sie frühzeitig Chancen und Risiken, seien Sie Ihren Mitbewerbern den entscheidenden Schritt voraus.

■ Software plus **Service**

\ **Ihr kompetenter Partner für sicheres Informationsmanagement**

Als etablierter Systemanbieter sind wir seit 1999 im Bereich Business Relationship Management tätig. Zahlreiche namhafte in- und ausländische Partner wissen die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit uns zu schätzen. Viele Unternehmen aus verschiedenen Branchen setzen DocHouse\BRM erfolgreich im Geschäftsalltag ein. Aktuelle Referenzberichte finden Sie unter www.DocHouse.de.

„Die gute Performance und eine ausgewogene Funktionalität haben dazu beigetragen, dass die Anwender das neue Kundeninformations-Management auf Basis von DocHouse\BRM schnell akzeptiert haben.“

Werner Küchler, IT-Service and Solutions GmbH



\ **IT-Services aus einer Hand**

Als Mitglied der KUMAGroup sind wir mit unseren Schwesterunternehmen und unserem starken Partnernetzwerk in der Lage, Ihre IT ganzheitlich zu betrachten und alle IT-Fragen von BRM-Lösungen über IT-Infrastruktur bis hin zu ERP-Systemen umfassend zu beantworten. Von uns erhalten Sie auf Wunsch alles aus einer Hand.

\ **Qualifiziertes Partnernetzwerk**

Mit unseren zertifizierten DocHouse\BRM-Vertriebspartnern und Solution Centern verfügen wir über ein flächendeckendes, überregionales Partnernetzwerk und bieten Ihnen kompetenten Service vor Ort – von Beratung über Installation und Anpassung bis hin zu Trainings. Über unsere Partner sind weitere Zusatzlösungen sowie branchenspezifische Erweiterungen für DocHouse\BRM erhältlich. Die aktuelle DocHouse-Partnerliste finden Sie unter www.DocHouse.de.



„Mit DocHouse\BRM haben wir ein dynamisches System geschaffen, in dem alle elektronisch verfügbaren Daten des Unternehmens hinterlegt sind. Darüber hinaus verfügt DocHouse\BRM über ein so genanntes „dynamisches Meeting-Protokoll“, das ein komplettes Workflow-Management ermöglicht. So können Aufgaben innerhalb des Unternehmens zugeordnet, gesteuert und verteilt werden – und auf Knopfdruck lässt sich jederzeit der aktuelle Erledigungsstatus abfragen.“

Artur Krug, Rafi GmbH & Co. KG



■ Nie wieder **Nasenballett**



DocHouse BRM
mehr als CRM

Alle 5 Minuten eine CC-Mail, das Telefon klingelt, die Zentrale braucht dringend eine Auswertung, das Angebot muss noch raus und eigentlich sollten Sie schon auf dem Weg zum Kundentermin sein. Die tägliche Informationsflut strapaziert nicht nur Ihre Nerven, sondern lenkt auch Ihren Blick ab von den wesentlichen Dingen. Machen Sie deshalb Schluss mit dem Nasenballett und rufen Sie den Kammerjäger!

DocHouse\BRM befreit Sie zuverlässig von den kleinen Quälgeistern. Die Business Relationship Management-Lösung verwaltet, organisiert, analysiert und optimiert die Informations- und Kommunikationsprozesse im Unternehmen. Der Single Point of Information in DocHouse\BRM hilft Ihnen, schnell an alle Informationen zu gelangen, die Sie brauchen, um die richtigen Entscheidungen zu treffen. Und das Wichtigste: Sie können endlich aufhören zu schielen.

 **KUMAsoft**
Business Relationship Management

DocHouse\BRM ist ein Produkt der KUMATronik Software GmbH

Oberfischbach 3, 88677 Markdorf, Germany, Tel.: +49 7544 966-370, Fax: +49 7544 966-320,
vertrieb@kumasoft.de, www.DocHouse.de