

## Warum Open Systems sich für weburi.com entschied: « Verlässlich, kompetent, gute Referenzen »

„Sugar CRM war eine gute Wahl. Es ist einfach zu bedienen, flexibel und ausbaufähig. weburi.com hat mit Kompetenz und guten Referenzen gegenüber den Mitbewerbern überzeugt und sich als verlässlicher Partner für die Implementierung erwiesen.“

Sven Brülisauer, Senior  
Vice President Consulting,  
Open Systems AG



### Die Herausforderung

Die zuvor genutzte Adressverwaltung konnte mit den Anforderungen des dynamisch wachsenden Vertriebs nicht mehr mithalten.

Daher suchte die Open Systems AG nach einer Lösung, mit der auch die Verwaltung und Auswertung aller Projekte des Vertriebs von der Qualifikation bis zum Abschluss möglich ist:

- Nachverfolgung und Management des gesamten internationalen Verkaufsprozesses
- Auswertung der Opportunities mit Kennzahlen für das Management
- Unterstützung für Marketing mit dem Versand des Kundenmagazins
- Open Source Lösung passend zur bestehenden On Premise Infrastruktur
- Anbindung von Microsoft Exchange und Mac-Clients sowie mobiler Zugang.

### Die Lösung

Open Systems hat zusammen mit weburi.com die bisherige Adressverwaltung vollständig in Sugar CRM Professional überführt. weburi konnte dabei auch alle bereits vorhandenen Aktivitäten und Notizen zu Kontakten migrieren.

Der Schwerpunkt liegt auf der Unterstützung für den internationalen Vertrieb, aussagekräftige Reports für das Management und die Einbindung von Professional Services und Telesales. Der Vertrieb hat die Lösung so gut aufgenommen, dass bereits kurz nach dem Start alle auf Professional Services Benutzer eingebunden wurden, um einen umfassenden Blick auf sämtliche Aktivitäten zu bekommen.

Mit dem von weburi entwickelten XML Document Creator können Briefe und Dokumente per Browser erstellt werden. Dies geschieht unabhängig von Microsoft Word und wird auch auf der Mac-Plattform unterstützt. Mittels Platzhaltern können dabei beliebige Felder aus Kontakten, Firmen und dem Benutzerprofil eingefügt werden. Das Dokument kann mit dem Erstellen auch gleich im CRM abgespeichert werden.

#### Kundenprofil

##### Open Systems AG

Zürich, Schweiz

[www.open.ch](http://www.open.ch)

100 Mitarbeiter



Die Open Systems AG ist ein führender Anbieter von Managed Security Services mit Fokus auf Betrieb, Sicherung und Überwachung der IT-Netzwerke der globalen Unternehmen und NGOs in über 175 Ländern weltweit.

#### Anbieterprofil

##### weburi.com GmbH

Software & Consulting

Zürich – Stuttgart – Wien

[www.weburi.com](http://www.weburi.com)

+41-44-350 75 75

+49-711-907 127 20

+43 (01) 4059 200

#### Ihr Ansprechpartner:

Michael Wagner

[mwagner@weburi.com](mailto:mwagner@weburi.com)



## Sugar CRM hat klare Vorteile gebracht

Open Systems ist begeistert von den Möglichkeiten mit dem neuen CRM:

- Umfangreiches Opportunity Tracking: Alle Verkaufschancen sind nun auf einen Blick verfügbar.
- Verbessertes Management Reporting: Aussagekräftige Reports bilden jetzt die Grundlage für die wöchentlichen Management-Besprechungen.
- Bessere Datenverwaltung: Alle Abteilungen haben nun Zugriff auf die gesamte Kommunikationshistorie von Interessenten und Kunden.
- weburi XML Document Creator: Briefe und Anschreiben direkt aus dem CRM erstellen und ablegen, auch auf dem Mac.
- Exchange-Synchronisation: Sugar CRM ist an Microsoft Exchange angebunden, so dass Kalendereinträge, Mails und Aufgaben in beiden Systemen automatisch synchronisiert werden, egal wo sie erstellt wurden.
- Mobile Anbindung: Mit Sugar Mobile per VPN können wichtige Kundendaten von überall her abgerufen werden.

## Über die weburi.com GmbH

Wir sind CRM-Spezialisten seit über 15 Jahren. Die weburi.com GmbH bietet massgeschneiderte CRM- und Lead Management Lösungen.

Wir begleiten den ganzen Projektzyklus, von der Analyse und Spezifikation bis zur Integration mit ERP und mobilen Geräten. Die hohe Kundenzufriedenheit spricht für unseren Support und die flexiblen Erweiterungen. Wir garantieren Ihnen eine klar strukturierte, kostenoptimierte und zügige Umsetzung Ihres Projektes. Überzeugen Sie sich von unseren CRM Referenzen bei [www.weburi.com/referenzen/](http://www.weburi.com/referenzen/)

Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der CRM-Optimierung. Durch die Integration von Analytics und Lead Management werden Prozesse zwischen Marketing und Vertrieb effizienter. Im Rahmen von Inbound Marketing Automation werden messbar mehr qualifizierte Leads und Aufträge generiert.

## Über den Hersteller SugarCRM

Der Hersteller SugarCRM Inc. mit Sitz in Cupertino, CA, USA ist einer der weltweit führenden Anbietern von CRM Lösungen mit über zwei Millionen Nutzern weltweit.