



Team4 stellt neue Produktfamilie auf Basis Lotus Notes vor

Team4 CRM jetzt mit kleinen Geschwistern

Herzogenrath, 02.09.2009. „Zu viel des Guten“ lautet immer häufiger die Kritik an gewachsenen CRM-Paketen. Keep it small and simple lautet daher der Leitspruch für die neuen Produktvarianten der Team4 GmbH. Neben dem „Flaggschiff“ Team4 CRM in der neuen Version 4.5 bringt das Unternehmen mit Team4 Kontakt und Vertrieb nun zwei „schmalere“ Produktvarianten auf den Markt. Zusammen decken die drei Anwendungen auf der Lotus Notes-Plattform das ganze Spektrum des Beziehungsmanagements ab - egal, ob ein schlichtes Kontaktmanagement, eine spezielle xRM-Lösung oder ein voll ausgebautes CRM mit Unterstützung von Marketing, Vertrieb, Service und Produktmanagement gefordert ist.

Team4 Kontakt bietet sich als „out of the box“ Lösung für Adress-, Kontakt- und Korrespondenzmanagement an. Mailaustausch und Terminkoordination sind Paradedisziplinen von Team4 Kontakt dank seiner nahtlosen Verzahnung mit der unterliegenden Lotus Notes-Plattform. Team4 Kontakt führt E-Mails, Faxen, Briefe, Notizen und beliebige Dateien rund um Personen und Firmen einheitlich zusammen. Es erlaubt eine flexible Adressselektion und Massenaussendungen per E-Mail oder Word-Serienbriefen an Personen und Firmen.

Durch seine hohe Konfigurationsfähigkeit empfiehlt sich Team4 Kontakt auch als Basis für spezielle Beziehungsmanagementlösungen (xRM), bei denen nicht Kunden sondern andere Partnertypen wie Lieferanten, Mitglieder, Presse, Investoren oder Behörden im Vordergrund stehen. Dafür profitiert Team4 Kontakt vom Team4 Relation Framework, welches allen drei Anwendungen unterliegt und eine – unter Lotus Notes – einzigartige Modellierung von zusätzlichen Informationsobjekten und Relationen ermöglicht.

Team4 Vertrieb wendet sich an Vertriebsorganisationen, insbesondere im B2B-Bereich. Dabei unterstützt es nicht nur den Innen- und Außendienst, sondern auch Key Account- und Produktmanagement. So bietet Team4 Vertrieb – über alle Funktionen von Team4 Kontakt hinaus - Informationsobjekte zu Key Accounts und Produkthierarchien, unter denen alle verbundenen Informationen dargestellt werden. So sieht ein Key Account Manager sämtliche Verkaufschancen von allen Unternehmen seines Key Accounts – auch wenn diese dezentral von unterschiedlichen Firmenbetreuern gepflegt werden. Der Produktmanager erhält

Pressemeldung

2. September 2009

Seite 2 von 3



passend zu seiner produktzentrierten Sichtweise alle Informationen wie Berichte oder Angebote unter der Produkthierarchie gebündelt. Ein flexibles Opportunity Management, bei dem sich eine Verkaufschance aus mehreren Produkten bzw. Leistungen zusammensetzen kann, dient insbesondere dem projektorientierten Vertrieb. Für flexible, grafisch unterstützte Auswertungen von Verkaufschancen, aber auch anderer Informationen, bietet Team4 Vertrieb einen Excel-Reporter.

Team4 CRM ist eine integrierte Gesamtlösung, die für alle kundennahen Bereiche (Vertrieb, Marketing, Service, Produktmanagement) umfassende und praxisgerechte Funktionalität bietet. Nach zwei Jahren der Weiterentwicklung liegt mit der neuen Version 4.5 ein System vor, das mehr als 30 neue Features und 200 Verbesserungen umfasst. So wurde das Kampagnen-Management deutlich überarbeitet und unterstützt sowohl den schlichten Newsletterversand als auch Telefonaktionen mit Feedback-Erfassung oder komplexe, vielstufige Kampagnen wie etwa Events. Der enthaltene Angebotsgenerator kann jetzt auf Basis des integrierten Artikel- und Preismanagements strukturierte Angebote direkt im Microsoft Word-Format generieren. Das neue Rating-Modul ist flexibel einsetzbar zur differenzierten Bewertung von beispielsweise Kunden oder Verkaufschancen. Auf Basis von bis zu 20 konfigurierbaren Fragen und gewichteten Antworten werden am Ende Ratings wie „Topkunde“ oder „Entwicklungskunde“ vergeben. Für den Service steht ein komplettes Case-Management einschließlich Knowledge Base zur Verfügung, ebenso eine Verwaltung für Wartungsverträge und Installationen. Eine Dublettenprüfung, bei der mehrere Regeln parallel konfiguriert werden, sorgt für saubere Daten. Natürlich umfasst Team4 CRM auch alle Funktionen seiner kleineren Geschwister Team4 Kontakt und Vertrieb.

Allen drei Produktvarianten unterliegt mit dem Team4 Relation Framework die gleiche Architekturbasis. Neben der bereits erwähnten, einzigartigen Flexibilität bei der Datenstrukturierung sorgt es für ein einheitlich Look & Feel der Anwendungen. Dieses orientiert sich strikt an den gewohnten Navigationsstrukturen, Farben und Formen der Notes-Mailbox. Dies führt regelmäßig zu hoher Akzeptanz bei den Nutzern.

Pressemeldung

2. September 2009

Seite 3 von 3



Team4 GmbH

Team 4 schafft seit 1996 Lösungen für das Kundenbeziehungsmanagement. Dabei agiert Team4 als reiner Spezialist für CRM in den B2B-Branchen Fertigung, Chemie, Konsumgüter und Dienstleistungen. In mehr als 100 CRM-Projekten hat Team4 seine Kompetenzen unter Beweis gestellt. Ob Mittelstand oder Konzern, in allen Unternehmen hat Team4 Vertrieb, Marketing und Service gestärkt. Bei den Software-Plattformen setzt Team4 auf Microsoft Dynamics CRM oder IBM Lotus Notes. Deren hohe Verbreitung und kontinuierliche Weiterentwicklung garantieren eine zukunftssichere CRM-Investition. Als ganzheitlicher Dienstleister führt Team4 CRM-Projekte von der Beratung über Anpassung, Integration und Roll-Out zum Erfolg. Führende Unternehmen aus den Zielbranchen vertrauen auf die Lösungen der Team4 GmbH, darunter Geberit, häwa, Heidelberger Druckmaschinen, Infineon, LANCOM, Schneider Electric Schweiz, Bayer MaterialScience, Chemetall, Lanxess, Lohmann, FujiFilm, Hagebau, Puma, AachenMünchener, Plenum und von Rundstedt.

Ansprechpartner:	Pressekontakt:
Michael Büning Team4 GmbH Kaiserstraße 100 52134 Herzogenrath Tel. 02407-9582773 Fax. 02407-958287 E-Mail: mb@team4.de www.team4.de	Eva-Maria Erps TEMA Technologie Marketing AG Theaterstrasse 74 52062 Aachen Tel. +49-241-88970-41 Fax. +49-241-88970-42 E-Mail: erps@tema.de www.tema.de

Im Falle einer Veröffentlichung oder anderer redaktioneller Nutzung, senden Sie bitte ein Exemplar an die TEMA AG, Theaterstraße 74, 52062 Aachen. Bei einer Online-Publikation senden Sie bitte die URL an erps@tema.de