

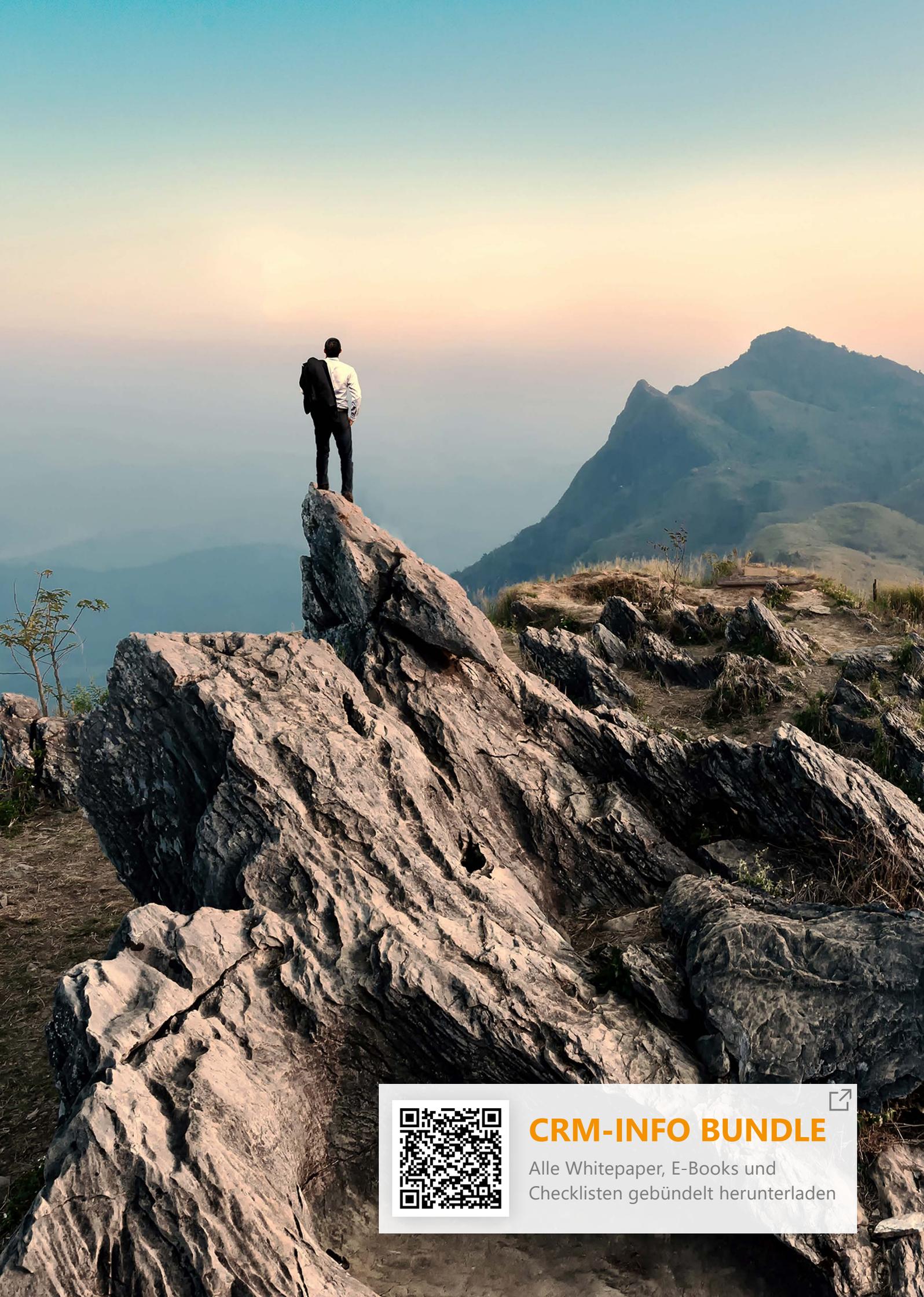


**IHR CRM FÜR  
ZUFRIEDENE  
KUNDEN**



**EINFACH. MOBIL. FLEXIBEL.**

Steigern Sie Ihren Umsatz.  
Mit dem richtigen Fokus auf Ihre Kunden.



## CRM-INFO BUNDLE

Alle Whitepaper, E-Books und  
Checklisten gebündelt herunterladen



# STEIGERN SIE IHREN ERFOLG

durch mehr Nähe zum Kunden  
und dem besten Teamwork  
zwischen Vertrieb, Marketing und Service

---



Vertrieb



Marketing



Service & IT

Verschmelzen Sie Ihre Geschäftsbereiche für die optimale Customer Experience

Das Management Ihrer Kundendaten, -beziehungen und -projekte ist entscheidend für den nachhaltigen Erfolg Ihres Unternehmens. Gerade in unsicheren Zeiten zählt Ihre **Nähe zum Kunden** für seine Zufriedenheit und eine langfristige Bindung.

Bestmögliche Kundenbetreuung ermöglichen Sie durch einen **reibungslosen Informationsfluss, lückenlose Prozesse und abteilungsübergreifende Zusammenarbeit** innerhalb Ihres Unternehmens. Erkennen Sie die Bedürfnisse über den gesamten Kundenlebenszyklus hinweg, um Ihr volles Potential zu entfalten – jederzeit und überall DSGVO-konform.

Die Nutzung einer CRM-Software muss einfach sein und Spaß machen, damit sie zum echten Erfolg führt. Deshalb arbeiten wir mit **UX-Spezialisten** zusammen. Das Endergebnis ist individuell und perfekt auf Sie zugeschnitten.

Wir glauben an **nahtlose Prozesse**. Deswegen tun wir alles, um Ihre bestehende IT-Landschaft zu integrieren. Mit der Erfahrung aus **30 Jahren CRM-Praxis** beraten wir Sie gern.

Mit unserem Cloud-CRM können Sie schnell starten, ohne in zusätzliche Technik oder Services zu investieren – wir garantieren Ihnen **sicheres Hosting**, im ISO-zertifizierten Rechenzentrum in Deutschland.

[▶ Für den schnellen Überblick CRM-Videos anschauen](#)

„ Wir sind begeistert von der extrem schnellen und präzisen Umsetzung unserer Wünsche durch die GEDYS IntraWare. So konnten wir unsere gesetzten Ziele problemlos erreichen.“

Ralph Zenker, Verkaufsleiter, Gustavo Gusto GmbH & Co. KG

[🔗 Zur Referenz](#)

# INHALT

- 06.** CRM: Einfach. Mobil. Flexibel.
- 09.** Perfekt im Team arbeiten
- 10.** Vertrieb: Kunden begeistern
- 16.** Mobile CRM-App
- 18.** Marketing: Kunden binden
- 20.** Service: zufriedene Kunden
- 23.** Dashboards & Reports
- 24.** Projektmanagement
- 26.** Integration: produktive Prozesse
- 28.** DSGVO-fit
- 29.** CRM als Software-as-a-Service
- 30.** Ihre CRM-Fachleute



[Mehr über GEDYS IntraWare CRM](#)

## Ihr CRM-System für alle Aspekte des Kundenmanagements.

Lassen Sie Ihren Vertrieb von der **Lead-Qualifizierung** bis zum **Auftrag** brillieren, während Ihr Marketing optimale Unterstützung findet von der **Eventorganisation** über zielgruppen-gerechte Ansprache hin zu professioneller **Kampagnenplanung**. Das integrierte Service Management erleichtert Ihnen die Bearbeitung von **Kundenanfragen**, **Reklamationen** und die Abbildung sämtlicher IT-Prozesse.

Für kunden- und projektzentriertes Arbeiten werden Sie die digitale Akte nicht mehr missen wollen. Mit ihr erhält Ihr Team zentralen Zugriff auf alle dazugehörigen Dokumente, Adressen und Vorgänge. Mit umfassenden Analysen und Berichten erhält Ihr Management die Basis für fundierte Entscheidungen.

Arbeiten Sie mit GEDYS IntraWare CRM wie mit einem guten Teammitglied eng zusammen: Nutzen Sie es so umfassend wie möglich, denn davon hängt Ihr Erfolg zu großen Teilen ab.

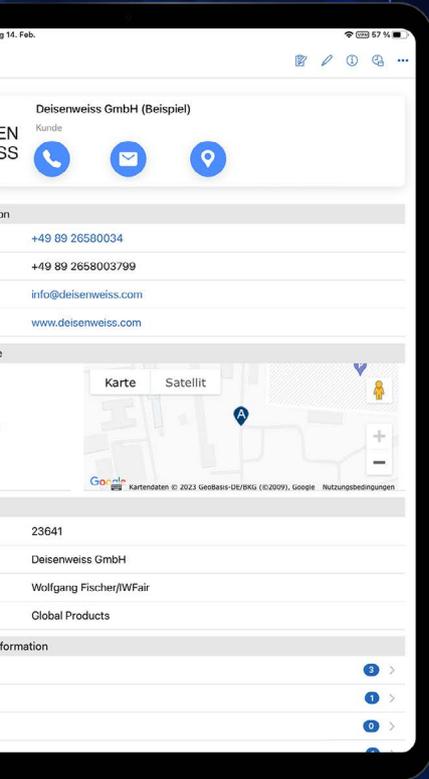
Um die Nutzerakzeptanz zu erhöhen, haben wir mit User-Experience-Spezialisten zusammengearbeitet und die Oberfläche so gestaltet, dass sie eine besonders effiziente und intuitive Nutzung möglich macht.

### Einzigartige E-Mail-Integration

E-Mail ist immer noch das am meisten genutzte, geschäftliche Kommunikationsmittel und vollständig in Ihrem CRM integriert, egal ob Sie mit Outlook, MS Office365, Notes, Verse on Premise, Google oder anderen IMAP E-Mail-Programmen arbeiten.

GEDYS IntraWare CRM erlaubt Ihnen, unterschiedliche Mail-Clients nebeneinander im CRM zu nutzen und zwischen Ihren Mail-Accounts hin und her zu wechseln. Falls Sie Ihre Mailboxen gleichzeitig einsehen müssen, legen Sie einfach mehrere E-Mail-Widgets bequem nebeneinander auf Ihrer CRM-Startseite ab.

[Video: E-Mail-Integration ansehen](#)



## EINFACH.



Cleane Oberfläche sorgt für einfache Navigation, große Nutzerfreundlichkeit und bessere Übersicht, steigert die User-Motivation.

## MOBIL.



Mit unserer mobilen CRM-Lösung via Smartphone oder Tablet von unterwegs produktiv arbeiten.

## FLEXIBEL.



Mit kleinem Projekt starten und später mit weiteren Modulen ausbauen oder gleich das volle Programm = beides ist möglich!

### So individuell wie Sie

GEDYS IntraWare CRM ist durch seine flexible Struktur für alle Unternehmensgrößen und Branchen nutzbar. Individualisierungen nehmen Sie auf Wunsch einfach selbst vor: zum Beispiel erstellen Sie eigene Vertriebsprozesse, Felder, Formulare und Vorlagen.

Für umfangreichere Prozess-Optimierungen, Automatisierungen oder systemübergreifende Analysen können Sie weitere Systeme anbinden. Dafür haben wir eine große Anzahl von Schnittstellen und Integrationen sowie eine API für das Web-CRM geschaffen.

### Cloud oder eigener Server?

Sie entscheiden, wir machen den Rest. Als CRM- und Cloud-Spezialist kümmern wir uns auf Wunsch darum, dass Ihr CRM-System zuverlässig läuft, inklusive Server, Administration und Support mit Hosting im modernsten und sichersten Rechenzentrum Deutschlands. Dank maximaler Datensicherheit und der 2-Faktor-Authentifizierung, zuverlässiger Verfügbarkeit und schnellem Arbeiten, können Sie sich so auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren.

[↗ Mehr über Cloud-CRM lesen](#)

### Kommunikationskanal CTI

Sie müssen täglich viele Telefonate führen und wollen dabei Zeit sparen und schneller an die gewünschten Informationen kommen? Dank der Computer-Telefonie rufen Sie den Kunden mit nur einem Mausklick aus dem CRM-System an. Bei eingehenden Telefonaten zeigt Ihnen der Computer den Anrufer inkl. Kontaktinformation an und öffnet eine Telefonnotiz, in der Sie sofort das Gespräch niederschreiben.

***„Unsere tägliche Arbeit ist ohne das CRM-System von GEDYS IntraWare nicht mehr vorstellbar.“***

Richard Hörmann, Director Customer Support  
der Hurco Werkzeugmaschinen GmbH

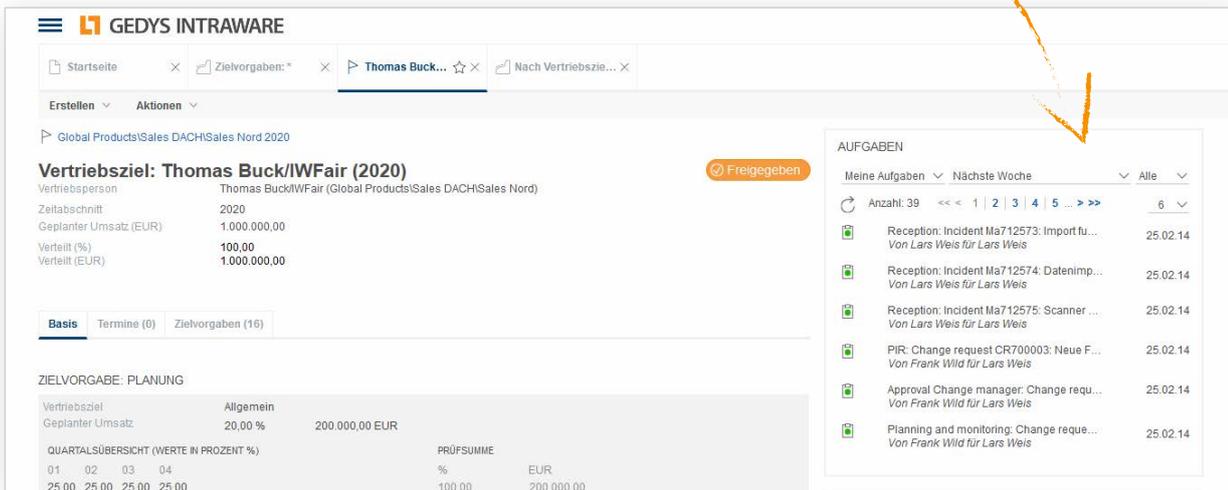
[↗ Zur Referenz](#)

## Kontakte clustern mit der Tag-Cloud

Mit der Tag-Cloud im Web-CRM weisen Sie Ihren Kontakten per Klick vielfältige Attribute zu. Attribute benötigen Sie, um Ihre Kontakte zu Gruppen zusammenzufassen (=clustern), zum Beispiel für Auswertungen oder für den Versand von Mailings und Newslettern. Die entsprechenden Felder zum Kontakt werden automatisch gefüllt, was den administrativen Aufwand auf ein Minimum reduziert.

## Anhänge in einer Vorschau sehen

Sparen Sie sich zukünftig das Herunterladen und Öffnen jedes einzelnen Anhangs, um den Inhalt einzusehen. Das Attachment-Widget zeigt Ihnen alle Anhänge eines Dokuments in der Art einer Slide-Show. Sie schalten sich so komfortabel durch Anhänge wie Bilder, Videos und PDF-Dateien.



The screenshot displays the GEDYS INTRAWARE CRM interface. The main section shows the sales target for 'Thomas Buck/IWFair (2020)' with a planned revenue of 1,000,000.00 EUR. Below this is a quarterly overview table. On the right, a 'AUFGABEN' (Tasks) widget shows a list of tasks with their due dates, including 'Reception: Incident Ma712573: Import fu...' and 'PIR: Change request CR700003: Neue F...'. An orange arrow points from the text above to the task list widget.

Vertriebsziel	Allgemein		
Geplanter Umsatz	20,00 %	200.000,00 EUR	

QUARTALSÜBERSICHT (WERTE IN PROZENT %)				PRÜFSUMME	
01	02	03	04	%	EUR
25,00	25,00	25,00	25,00	100,00	200.000,00

## International im Einsatz

Sie expandieren ins Ausland. Ihr CRM geht mit. Dank Multi-Language-Technologie arbeiten Sie auch in internationalen Niederlassungen problemlos mit Ihrem CRM, dass nicht nur Deutsch, Englisch und andere Landessprachen, sondern auch verschiedene Währungen unterstützt.

Ein wichtiger Bestandteil der Exportkontrolle sind Sanktionslisten, um die Wirtschaftsunternehmen vor strafrechtlichen Konsequenzen zu bewahren. Auf Grund der Sanktionslistenprüfung werden Firmen und Kontakte in GEDYS IntraWare CRM für jeden sichtbar gesperrt.

## Auf die richtige Sprache kommt es an

Vermutlich bevorzugen Sie Ihre Muttersprache als Spracheinstellung im Browser, aber mit dem CRM-System in Ihrem Unternehmen müssen Sie in einer anderen Sprache arbeiten. Das GEDYS IntraWare CRM löst dieses Dilemma, in dem Sie oder Ihre Administration die Sprache für Ihr CRM in Ihrem Benutzerprofil einstellen, unabhängig von der Browser-/ Clientsprache.

Erhalten Sie einen kurzen visuellen Einblick in unsere CRM-Software:



## Datei-Integration ins CRM

Sie arbeiten mit Dateien und Dokumenten außerhalb des CRMs und möchten diese auch im CRM sehen, zum Beispiel direkt zum Kunden, einer Opportunity oder zum Projekt.

Mit dem Widget Datei-Integration verknüpfen Sie einen CRM-Datensatz mit einem Ordner auf Ihrem File-System. Sie sehen und öffnen die zugeordneten Dateien übers Widget und legen hierüber auch neue Daten auf dem File-System per Drag & Drop ab.



### CRM im Vertrieb

Verwalten Sie Ihren gesamten Vertriebsprozess, vom Lead zum begeisterten Kunden. Gehen Sie gezielt auf Ihre Interessenten zu.

### CRM im Marketing

Planen Sie zielgerichtet Aktionen für perfekte Customer Journeys. Nutzen Sie Automationen, um mehr Zeit für Kreativität zu gewinnen.

### CRM für Service & IT

Ticket-Management und Planungscockpit unterstützen Sie digital und sorgen für zufriedene Kunden.

*Für ein erfolgreiches Management von Kundenbeziehungen und -daten müssen die Kundeninformationen zwischen Vertrieb, Marketing und Kundenservice optimal ausgetauscht werden.*

GEDYS IntraWare CRM ist die 360°-Kundenmanagement-Lösung, mit der Ihre Mitarbeitenden genau die Informationen und Werkzeuge erhalten, die sie für ihre Aufgaben benötigen.

### Der gemeinsame Nenner im Teamwork: eine Projektakte

Entscheidend für den Erfolg Ihrer Zusammenarbeit sind eine gemeinsame Informationsbasis für alle Beteiligten und der regelmäßige Austausch zu allen Aktivitäten. Die Projektakte ermöglicht Ihnen die zentrale Bereitstellung aller Projektunterlagen sowie die Planung, Bearbeitung und Dokumentation aller Projektaktivitäten.

Relevanten Dokumente, wie z.B. Anforderungskataloge, Lösungsskizzen oder Organigramme laden Sie direkt zum Projekt hoch. Alle zugehörigen Vorgänge wie Telefonnotizen, Protokolle, E-Mails, Korrespondenzen, Aufgaben, Angebote, Verkaufschancen oder Tickets sehen Sie in der entsprechenden 360°-Sicht.

# CRM IM VERTRIEB

## für mehr Umsatz & Wachstum

*Aus strategischen, ganz einfach, operative Ziele machen:  
In einem durchgängigen Prozess steuern Sie Ihren Vertrieb  
mit dem GEDYS IntraWare CRM leichter als je zuvor.*

Ein CRM mit Funktionen für Ihre Vertriebssteuerung nutzen Sie in der Regel, um die festgesetzten strategischen Unternehmensziele operativ zu verfolgen. Mit der Planung, Steuerung und Kontrolle von Zielen, Budget, Aktivitäten und Ressourcen kommen dabei schnell Unmengen an zu beobachtenden und auszuwertenden Daten zusammen.

Hier den Überblick zur Zielerreichung zu behalten, kann zu einer echten Herausforderung werden. Zahlreiche Funktionen von CRM-Software – oftmals in Integration mit Ihrem bestehenden ERP-System – sind dabei Ihre hilfreichen Begleiter im Alltag – nicht nur für die Vertriebsleitung, sondern auch für die Mitarbeitenden.

### Dashboards, die Ihr Vertriebsteam beflügeln

Ihre Dashboards im GEDYS IntraWare CRM zeigen Ihnen mit nur wenigen Klicks Ihre Verkaufszahlen an.

In Form von Graphen, Torten- bzw. Balkendiagrammen oder leicht verständlichen Zahlen – auch unter Einbeziehung der Daten aus anderen Quellen.

Darüber hinaus hilft das Vertriebsdashboard, die täglichen Aufgaben der Vertriebsmitarbeiter zu priorisieren. Diese sehen welche Aktivitäten erforderlich sind oder als nächstes anstehen.

So sind Sie und Ihr Team in der besten Position, um Ihre ambitionierten Verkaufsziele zu erreichen.

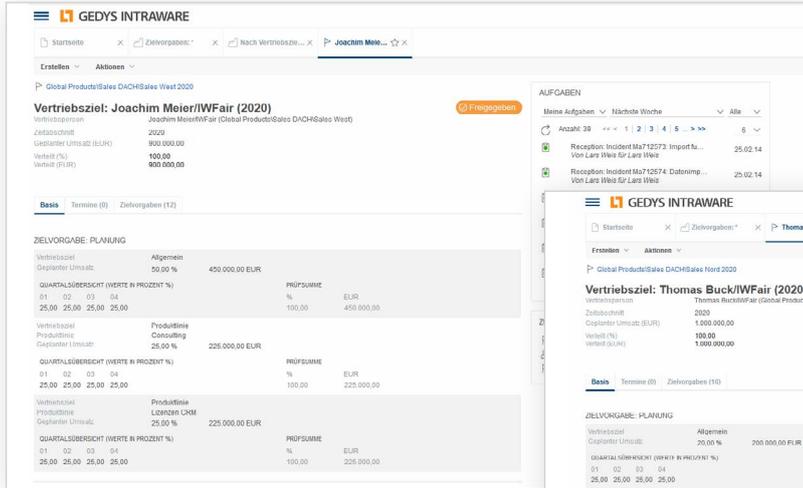


# Differenziert planen. Proaktiv agieren. Zielerreichung in Echtzeit verfolgen.

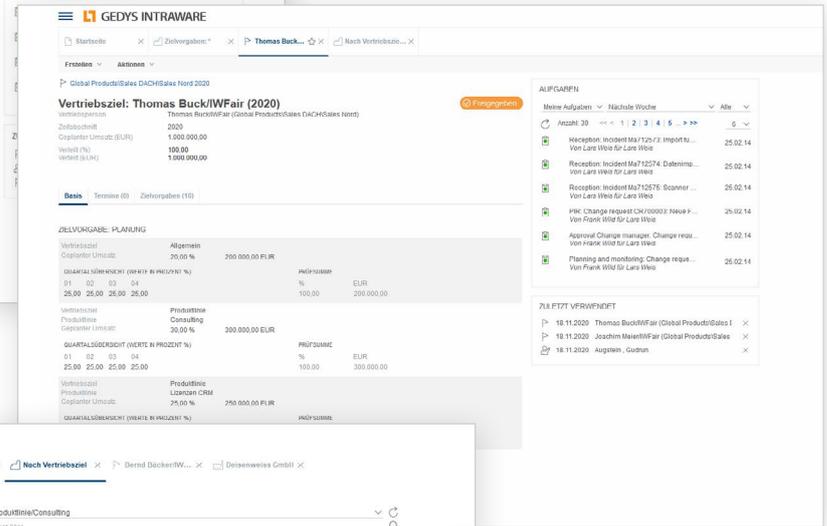
Planen Sie Ihren Vertrieb bis auf die Ebene einzelner Mitarbeitende – für Monat, Quartal oder Jahr.

Sie können die Planung mit Echtzeit-Daten auch aus externen Quellen, wie Ihrem ERP-System abgleichen. Und das nach den Bedingungen, die für Sie interessant sind: Mitarbeitende, Produktlinie usw.

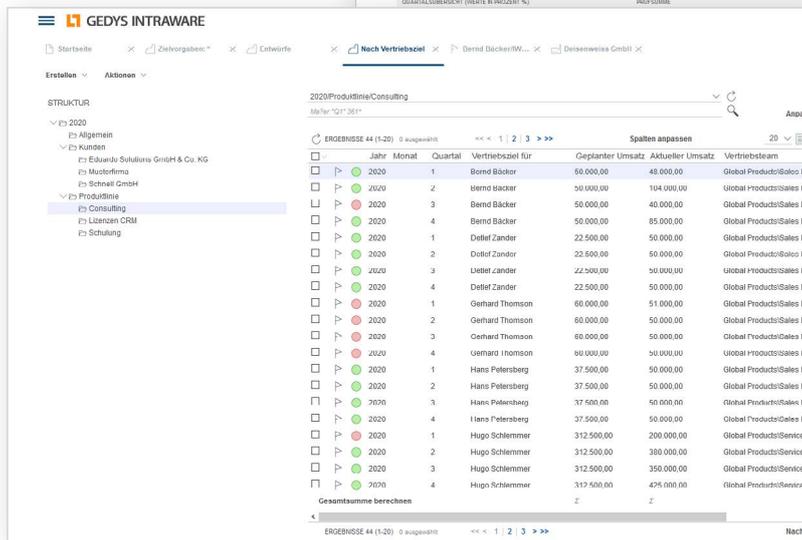
Übersichtliche Darstellungen unter Einbeziehung von Rechten und Rollen ermöglichen es auch Ihren Mitarbeitenden, die Zielerreichung jederzeit zu verfolgen. Das informiert nicht nur, sondern motiviert ebenso ungemein.



Planung für Monate, Quartale oder Jahre bis auf die Ebene von Mitarbeitenden (Top-Down oder Bottom-Up).



Flexible Ansichten für jeden Bedarf.



## Bewerten & Ziele verfolgen

Geben Sie Ihre Expertise an Ihre Mitarbeitenden weiter. Mit Hilfe einer Bewertungsmatrix klassifizieren diese Kunden und Verkaufschancen. GEDYS IntraWare CRM ermittelt anhand des dazugehörigen Fragebogens Prioritäten und schafft die Basis für die Planung der Vertriebsaktivitäten.

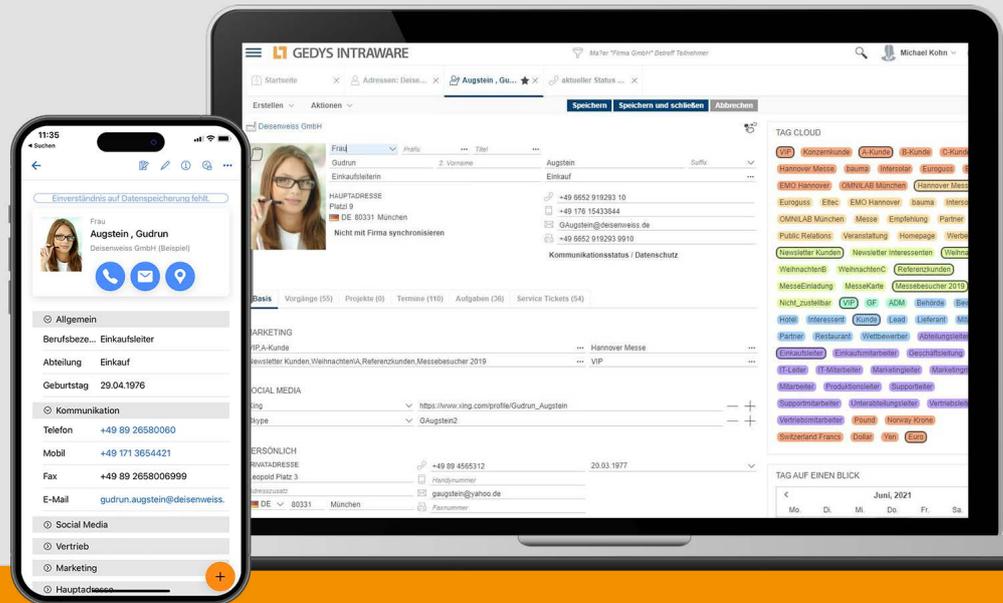
## Pipeline, Forecast & Dashboard

Steuern Sie aktiv Ihren Vertrieb. Dafür definieren Sie Vertriebsprozesse, KPIs, Meilensteine und die damit verbundenen Wahrscheinlichkeiten. Das bewusste Auseinandersetzen mit der Verkaufschance führt zu einem zielgerichteten Aktivitätenplan und belastbaren Forecasts.

# Optimale Zusammenarbeit: von der kontinuierlichen Leadverfolgung bis zum Abschluss und darüber hinaus.

Durch die zentrale Kundenakte erhält Ihr Vertrieb einen Gesamtüberblick über die Kundensituation und -anforderungen. Sie verwalten und analysieren Verkaufschancen komfortabel und behalten mit dem aussagekräftigen Reporting stets den Überblick über Ihre Pipeline. Der schnelle Zugriff auf wichtige Daten – auch unterwegs – unterstützt die Zusammenarbeit zwischen Innendienst und Außendienst optimal.

## Digitale Kundenakte mit einer 360°-Sicht



In der Kundenakte sind alle Informationen zu Ihren Kunden und Vorgängen gesammelt:

- ✓ E-Mails und Mailings
- ✓ Kampagnen
- ✓ Eventteilnahmen
- ✓ Telefonnotizen
- ✓ Besuchsberichte
- ✓ Termine
- ✓ Aufgaben
- ✓ Verkaufschancen
- ✓ Angebote
- ✓ Projekte
- ✓ Tickets
- ✓ Inventar
- ✓ Verträge
- ✓ Firmenstruktur und vieles mehr

## Einzigartige E-Mail-Integration

Kundenanfragen erreichen Sie meist per E-Mail. Mit einem Klick dokumentieren und beantworten Sie diese direkt im CRM, was Ihnen eine zentrale, lückenlose Historie der gesamten Korrespondenz bietet. Gewinnen Sie mit dem Eingang einer E-Mail sofort den Überblick zu Firma, Kontakt, Projekt, den letzten Aktivitäten und somit zur aktuellen Situation und deren Anforderungen. Neue Kontakte legt das CRM für Sie automatisiert aus der eingehenden E-Mail-Signatur an.

Mit einer entsprechenden Berechtigung auf die jeweilige Outlook-Mailbox kann Ihre Assistenz Kontakte aus dem GEDYS IntraWare CRM an MS Outlook schicken. Diese werden Ihnen in den Outlook-Kontakten angezeigt.

Stellen Sie sich in Ihrem E-Mail-Account ein, dass mit jedem Outlook-Start ein automatischer Abgleich zwischen den CRM- und Outlook-Kontakten erfolgt, um immer die aktuellen Kontaktdaten in der Mailbox zu haben.

[Video: CRM Outlook Integration ansehen](#)



## Kontakte schnell erfassen

Mit der CRM-Integration von snapADDY lassen sich Messeleads, Visitenkarten oder Besuchsberichte im Handumdrehen im CRM ablegen. Auch Schulungunterlagen oder Teilnehmerbögen lassen sich erfassen und transparent sichern.

Mit dem integrierten Dublettencheck gleicht das System während der Erfassung der neuen Kontaktdaten Ihren Datenbestand ab und prüft, ob Firma oder Kontakt schon vorhanden sind.



## Website-Leads-Verarbeitung

Ihre Website ist ein wichtiger Vertriebskanal. Mit dem Lead-Formular für Ihre Webseite oder einer Schnittstelle (zum Beispiel zu WPForms) werden neue Kontakte automatisiert im CRM-System angelegt. Eine perfekte Zusammenarbeit von Vertrieb und Marketing.



## Keine Aktualisierung verpassen

Abonnieren Sie Kontakte und Dokumente, um keine Kundeninteraktion zu verpassen. Reagieren Sie bei Bedarf sofort: Über jedes Update – ob Telefonnotiz, Anfrage oder Service-Protokoll – werden Sie automatisch informiert.



## Schneller näher am Kunden

Videokonferenzen sind das moderne Mittel für die Zusammenarbeit. Versenden Sie Videokonferenz-Einladungen simpler denn je: Direkt aus dem CRM heraus laden Sie ohne weiteren Aufwand zu Videokonferenzen über Jitsi, Microsoft Teams oder WebEx ein.



## Hand in Hand arbeiten

Die Zusammenarbeit zwischen Innen- und Außendienst stärken: Mit internen Nachrichten und Workflows werden Neuigkeiten und Aufgaben zu einem Kontakt, Projekt oder Vorgang im Team ausgetauscht. Durch den direkten Erhalt eines Links zum entsprechenden CRM-Dokument erübrigen sich separate Aktivitäten wie E-Mails oder Telefonate.



## Neue Kontakte qualifizieren

Die Schnittstelle vom Marketing zum Vertrieb gestalten Sie mit dem Lead-Management lückenlos. Reichern Sie Ihre Leaddaten an und bereiten Sie diese schneller als je zuvor für die Weiterbearbeitung vor. Neue Adressdaten und Leads werden vollständig erfasst und bieten die optimale Grundlage für Erfolgskontrollen und das Verfolgen der Customer Journey.

Neue Interessenten verwalten Sie ggf. in einem eigenen Adress-Pool und lassen sie so komfortabel in den Vertriebsprozess einfließen. Durch die Bearbeitung über Quicklinks und mit der Klassifizierung über die Tag Cloud spart Ihr Team viel Zeit bei der Qualifizierung und wird so noch produktiver. Erfolgreiche Leads können automatisch in Ihren Kundenbestand übertragen und die dazugehörigen Verkaufschancen erzeugt werden.



## Besuche vorschlagen lassen

Ihr CRM generiert für Sie automatisch eine Liste mit Besuchsvorschlägen und die integrierte Routenplanung ermittelt dazu gleich die optimale Besuchsreihenfolge. Fällt mal ein Termin aus, zeigt die Umkreissuche Ihnen, welche Kunden Sie in der Nähe besuchen können.

Alle wichtigen Informationen halten Sie schon unterwegs fest, indem Sie sie einfach in Ihr Smartphone diktieren und Dokumente, Skizzen etc. aufnehmen.



## Gruppentermine planen

Mit der Terminübersicht im GEDYS IntraWare CRM sind nervige Abstimmungen Vergangenheit: Sie speichern Gruppen, beispielsweise für Projekt-Teams, um deren im CRM-System geplante Termine einfach einzusehen und so den passenden Gruppentermin im Handumdrehen auszumachen.

Ebenso versenden Sie die Gruppeneinladungen direkt als ics.-Datei und das CRM-System übernimmt automatisch die Verarbeitung.

## Zeit- und Aufgabenverwaltung

Nutzen Sie Ihr CRM als zentralen Kalender für Termine mit Kunden und Mitarbeitenden oder synchronisieren Sie Ihren Outlook- und Notes-Kalender mit dem CRM-System. Auf diese Weise ermitteln Sie die Verfügbarkeit Ihrer Mitarbeitenden unternehmensweit und planen Besprechungen leichter.

Ihre Kunden können über das CRM verschickte Termin-Einladungen kommentieren und direkt in ihren Kalender übernehmen. Die Terminumfrage spart viel Zeit bei der Koordination von Besprechungen mit vielen Teilnehmern.

Außerdem lassen sich Termine zu jedem Dokument erstellen und somit wichtige Fristen einhalten. Der Betreff des Dokuments wird in den Betreff des Termins bzw. der Aufgabe übernommen. Außerdem können Sie mit der Termin- und Einladungserstellung die Ressourcen aus dem NAB-Verzeichnis wählen.

## Fixe Angebote in 4 Schritten

Mit dem Artikelkatalog, der Kalkulation und den zentral im CRM hinterlegten Textbausteinen und Vorlagen erstellen Sie professionelle Angebote in wenigen Sekunden. Das CRM konvertiert Ihr Angebot automatisch und kostenfrei ins PDF-Format und in eine versandfertige E-Mail. Genauso einfach und schnell erstellen Sie Auftragsbestätigungen, Rechnungen, Lieferscheine und Gutschriften.

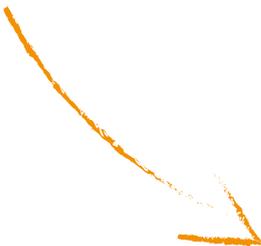
## Angebote schneller freigeben

Freigabeprozesse sind extrem wichtig, können sich aber auch gerne hinziehen und den Fortschritt der kaufmännischen Korrespondenz aufhalten. Deswegen gibt es im GEDYS IntraWare CRM den flexiblen Freigabeprozess, den Sie einfach auf Ihre Bedürfnisse anpassen. Definieren Sie mit dem Freigabeworkflow einzelne Etappen, Beteiligte und Zuständigkeiten im Angebotsprozess, so dass Sie verblüffend schnell Bestellungen bestätigen können.

## Komfortabel & schnell arbeiten

Dafür gibt es eine zusätzliche Aktionsleiste: das Action Panel. Über Favoriten kann Ihr Unternehmen allen Mitarbeitenden die wichtigsten zehn Aktionen zur Schnellerfassung von Vorgängen bereitstellen, z.B.:

- ✓ Dateien per Drag & Drop ablegen
- ✓ Notizen bereits vorab mit bestimmten Feldern füllen
- ✓ Termine, Aufgaben und Favoritenlisten per Drag & Drop erstellen



**GEDYS INTRAWARE**

Startseite | Adressen: \* | Augstein, Gudrun | Hardware für neu... | Neues Angebot

Erstellen | Aktionen

Deisenweiss GmbH | Augstein, Gudrun | Hardware für neuen Standort

Hardware für neuen Standort

Erstellt	Status	Offen
20.11.2020	Offen	
Gültig bis	20.12.2020	

**Neues Angebot**

ANGEBOTSVORLAGEN | GEWÄHLTE BAUSTEINE

Deutsch | <Alle Kategorien> | Optionale Word Formatvorlage | Kalkulationsvorlage Bild

Deckblatt und Einleitung (Angebotsvorlagen) | Deckblatt und Einleitung (Angebotsvorlagen)

Zubehör | Offen, K-2019-LW-000450, Preise vom 28. August 2019 | 34.817,90

Item	Artikel	Stk	Preis	Gesamt
1	IBM 1GB (2x512MB) PC2-3200 CL3 ECC DDR2 SDRAM Non Chipkill RDIMM Kit	5 Stk	247,86	1.239,30
2	IBM BladeCenter HS20 T2LTXEU	5 Stk	1.526,84	7.634,20
3	IBM Infoprint 1422	5 Stk	650,00	3.250,00
4	IBM ThinkPad R50e	5 Stk	751,52	3.757,60
5	IBM ThinkPad Z60t	5 Stk	1.784,62	8.923,10
6	IBM xSeries 236	5 Stk	2.002,74	10.013,70
				34.817,90

ARTIKEL AUSWAHL

ITM N-00011 "Software Licenses"

Kategorie 1

Dokumente 64 | ausgewählt

Artikel

- > A- Erläuterungen zu Inhalten der Artikeldatenbank
- > CRM Basismodule
- > CRM Erweiterungen
- > CRM Profimodule
- > Datenimport und - export
- > Entwicklung
- > Hardware-Support

[Video: Professionelle Angebote erstellen](#)

# CUSTOMER JOURNEY MONITORING



*Erkennen Sie Tendenzen frühzeitig und ergreifen Sie proaktiv Gegenmaßnahmen, um Abschlussrate und Kundenbindung zu steigern.*

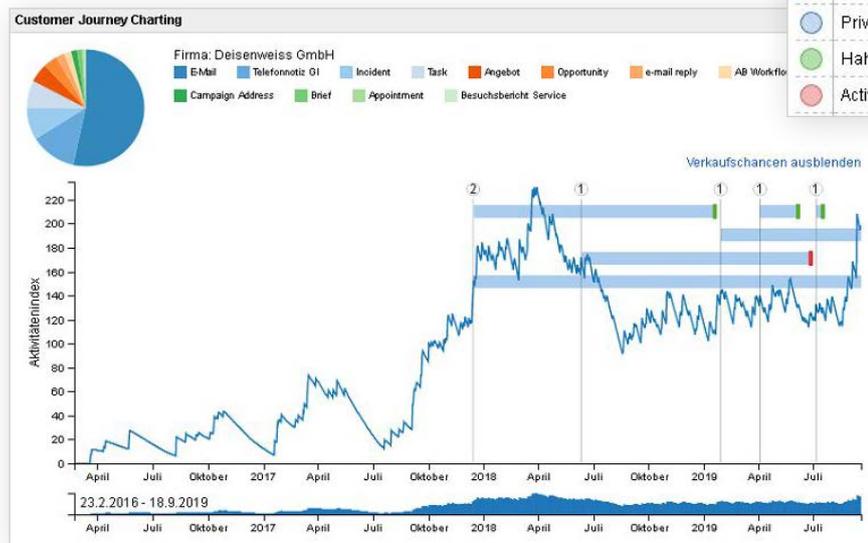
Übersichts-Widget:  
Zeigt welche Kunden Sie unbedingt ansprechen müssen.

**Customer Journey Übersicht**

Alle Bewertungen | Alle Vertriebsbeauftragte | Aktueller Aktivitätsindex

Anzahl: 13 <<< 1 >>> 300

Deisenweiss GmbH	954,00	714
Varioluchs GmbH	725,11	390
Privatbank Osthaus	670,70	636
Hahner GmbH	588,80	34
Active Live AG	451,30	650



Charting-Widget:  
Die Kurve zeigt auf wie viel Aktivitäten es zur Firma gibt.

Anhand Ihrer Erfahrungen geben Sie Schwellenwerte vor und das CRM-System warnt, wenn der Kontakt abzureißen droht.

Wer die Customer Journey beherrscht, macht laut McKinsey 10% mehr Umsatz, hat 20% weniger Kosten und ebenfalls eine um 20% höhere Kundenzufriedenheit.

Kunden interagieren auf so einer Journey bereits vor dem Kauf etwa 6-8 Mal über unterschiedliche Touchpoints mit Ihrem Unternehmen.

Ein Produkt kann laut einer Cisco-Studie auch noch 800 verschiedene Journeys haben. Was heißt das für die 360°-Sicht auf Ihre Kunden?

[Video: Customer Journey Monitoring ansehen](#)

Ganz klar: Die Masse der gesammelten Aktivitäten (Touchpoints) können Ihre Vertriebsmitarbeitende nicht im Blick behalten, geschweige denn Wichtigkeit und positive/negative Tendenzen über den gesamten zeitlichen Verlauf erkennen.

Darum werden Sie das Customer Journey Monitoring im GEDYS IntraWare CRM lieben! Es gibt Ihnen und Ihrem Vertrieb sofort grafisch Aufschluss über die Kontinuität Ihrer Interaktionen mit den einzelnen Kunden, Interessenten, Verkaufschancen, etc. Somit lernen Sie aus Ihren Erfolgen und agieren optimal in zukünftigen Verkaufsphasen.

# MOBILE CRM-APP

*Für iPhone, iPad und Android verfügbar*



## Rasend schnell Routen planen

Stehen mal wieder einige Termine für den Tag an? Planen Sie Ihre Routen ganz schnell und einfach direkt über die Termine aus dem Kalender Ihrer CRM-App heraus. Und schon kann die Dienstreise losgehen!



## Datenintegration auf Startseite

Statten Sie Ihre Startseite der CRM-App mit zusätzlichen Informationsquellen aus wie Dashboard, News-Ticker oder Börsenkurse. Mit dem neuen Widget rufen Sie dazu einfach gewünschte Webadressen auf.



## Offline Arbeiten

Falls Sie unterwegs einmal keine Verbindung zum Internet haben, können Sie trotzdem mehr Informationen zu Ihren Kunden in der CRM-App nachlesen sowie offline Entwürfe erstellen, die Sie, sobald wieder eine Internetverbindung besteht, als Besuchsberichte, Telefonnotizen oder ähnliches im CRM speichern.

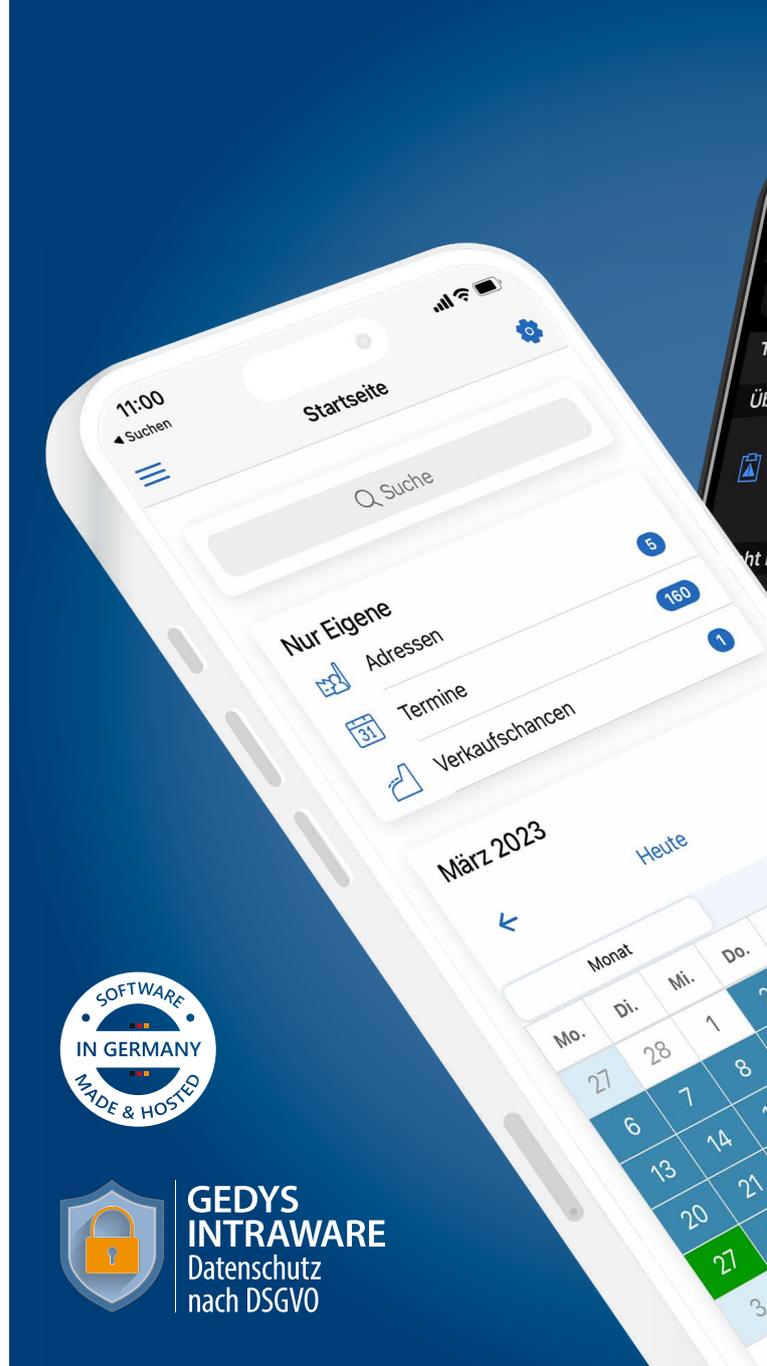
Oder Sie erstellen oder bearbeiten einen Datensatz und plötzlich ist die Internetverbindung unterbrochen. Damit zukünftig Funklöcher keine Mehrarbeit verursachen, werden Ihre eingegebenen Daten im Falle des Verbindungsabbruchs in der CRM-App zwischengespeichert.

Die Synchronisation der Daten erfolgt nach Ihren Vorgaben, wenn die CRM-App wieder mit dem Internet verbunden ist.



## Unterschrift per Touch-Funktion

Lassen Sie sich zukünftig den Erhalt von Waren oder Services quittieren. Dafür nutzen Sie das neue Unterschriftenfeld. Hier kann der Empfänger per Touchscreen unterschreiben. Die Unterschrift wird als Bild in dem entsprechenden Vorgang gespeichert.



**GEDYS  
INTRAWARE**  
Datenschutz  
nach DSGVO

[Zum Video: CRM-App](#)



## vCard-Daten teilen

Übernehmen Sie Kontaktdaten einer vCard, in dem Sie die Teilen-Funktion nutzen und die CRM-App als Empfangssystem auswählen. Es öffnet sich die Schnellerfassung mit den neuen Kontaktdaten, die Sie ggf. ergänzen und dann im CRM speichern.



## E-Mail-Integration unterwegs

Ihre Mailbox finden Sie natürlich auch in der mobilen CRM-App, egal ob Sie Outlook, Notes oder ein IMAP-Postfach nutzen. Die BusinessMail-Funktion zeigt Ihnen sämtliche CRM-Daten zum Absender bereits in Ihrer mobilen Mailbox. Alle eingehenden E-Mails lassen sich mit einem Klick im CRM-System dokumentieren.



**CRM-APP  
KOSTENLOS TESTEN**  
ohne Registrierung  
mit Demodaten



## Die Vorteile der CRM-App

- ✓ Individuelle Startseite
- ✓ Benutzerfreundlichkeit
- ✓ Online sowie offline up-to-date
- ✓ Besuche automatisiert planen lassen
- ✓ CRM-Kundenakte mit 360° Sicht
- ✓ Mit der Schnell-Suche ans Ziel
- ✓ Serviceanfragen effizient lösen
- ✓ Einheitlicher Auftritt mit Vorlagen
- ✓ Einzigartige E-Mail-Integration
- ✓ Mehr Sicherheit

## Top-Features

- ✓ Vorschläge: zuletzt verwendet / häufig verwendete Aktionen
- ✓ Aktionen Besuchsvorschläge, Routenplanung und Umkreissuche
- ✓ CRM-Kundenakte mit 360° Sicht
- ✓ Schnell-Suche
- ✓ Anruferkennung
- ✓ Telefonnotizen und Besuchsberichte erstellen und bearbeiten
- ✓ Verkaufschancen erstellen und bearbeiten
- ✓ E-Mails erstellen, bearbeiten und im CRM ablegen
- ✓ Termine und Gruppentermine direkt in der CRM-App erstellen, versenden und bearbeiten
- ✓ Schnellerfassung und Visitenkartenscanner
- ✓ Teilen von Bildern in Vorgängen
- ✓ Komprimierung der hoch geladenen Bilder nach Ihren Vorgaben
- ✓ 2-Faktor-Authentifizierung für den sicheren Daten-Zugriff

und vieles mehr ...



### CRM-Push-Benachrichtigungen

Mit der Aktivierung von Push-Benachrichtigungen bekommen Sie Neuigkeiten zu Tickets, Workflows, Terminen und Dokumenten, denen Sie folgen, automatisch auf der Startseite Ihres Smartphones angezeigt. Ohne dass Sie die CRM-App geöffnet haben. Sie erfahren so zum Beispiel, dass Ihr Kunde eben eine Supportanfrage gestellt hat, die Sie dann direkt über die Benachrichtigung in der CRM-App öffnen können.



### Sichere Nutzung

Die App kann sowohl online als auch offline genutzt werden, ohne unternehmenskritische Aspekte wie Sicherheit, Integrationsfreundlichkeit und Kosten zu vernachlässigen.

# CRM IM MARKETING

für mehr Teamarbeit & Erfolg

*Ob Kampagnen, Events, Serienbriefe oder Massen-Mailings – mit GEDYS IntraWare CRM führen Sie Ihre Marketing-Aktionen komfortabel und effizient durch.*

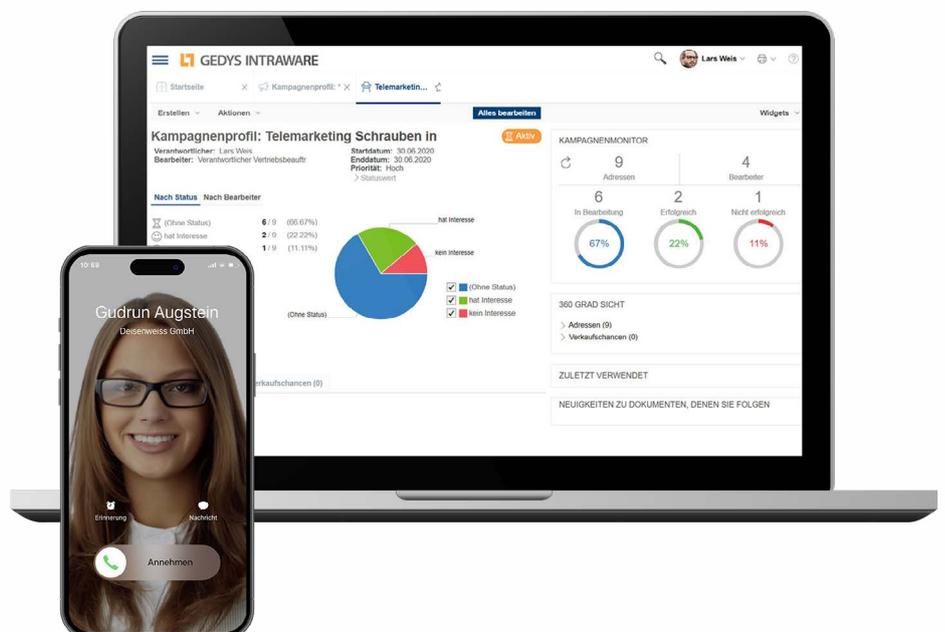
Umfangreiche Selektionsmöglichkeiten für Ihre CRM-Daten und Verteiler erlauben eine zielgruppengerechte Ansprache Ihrer Kunden. Neu gesammelte Leads erfassen Sie leicht und schnell – auf Messen beispielsweise per digitaler Leaderfassung inkl. Visitenkarten-Scan – und stellen diese dem Vertrieb für die Bearbeitung bereit. Das Kampagnen-Cockpit beschleunigt deren Bearbeitung. Status, Fortschritt und weitere Analysen erhalten Sie jederzeit über den Monitor. Getreu dem Motto: einfach, schnell und übersichtlich.

Ergebnisse transparent darlegen – immer aktuell

Zeigen Sie Ihren Anteil am Erfolg. Diese und weitere Fragen beantworten Sie auf Knopfdruck in Zahlen, Diagrammen und Listen:

- Wie viele Leads kamen über die Webseite ins CRM-System?
- Welche Kampagnen waren erfolgreich?
- Welche Referenzen und Materialien stehen dem Vertrieb zur Verfügung?
- Wie viele Teilnehmenden waren auf dem Event, der Schulung, der Messe, etc.?

[Video: Kampagnenmanagement ansehen](#)



## Zielgruppen selektieren leichtgemacht

Wählen Sie kriteriengestützt die richtige Zielgruppe für Ihre Aktion aus, beispielsweise nach Vertriebsgebiet, Unternehmensposition oder vorhergegangenen Veranstaltungsbesuchen. Mit der erweiterten Suche lassen sich beliebige Kriterien kombinieren, so dass Sie Ihre Zielgruppe ganz individuell ansprechen können.

## Professionelles E-Mail-Marketing für Newsletter

Für Ihre Newsletter nutzen Sie die Schnittstelle der E-Mail-Marketing-Anwendung CleverReach. Sie verwalten bis zu fünf Newsletter-Gruppen, Abmeldungen verarbeitet die CRM-Software automatisiert und mit entsprechendem Einverständnis verfolgen Sie im CRM genau, wer den Newsletter geöffnet hat und welche Themen interessieren. Informationen, mit denen der Vertrieb gleich weiter arbeiten kann.

## Automatische Verteiler

Verteilerpflege wird im Tagesgeschäft oft vergessen. Lassen Sie Verteiler automatisch erstellen, z.B. nach Sprache, Umsatz, Potenzial, etc. Auf diese Weise vergibt Ihr CRM-System allen neuen oder geänderten Kontakten den entsprechenden Verteiler. Ihre Verteilerlisten sind stets aktuell und Ihre Kunden dadurch bestmöglich informiert.

## Marketing-Kalender – einfache Koordination

Nutzen Sie den Kalender, um Ihre Marketing-Aktivitäten zu planen: Beispielsweise Termine für den Versand des Newsletters, für Social Media Posts, Abteilungsbesprechungen, Kundenevents, etc.

Agenda und Unterlagen können terminbezogen gesammelt und von allen Teammitgliedern eingesehen und ergänzt werden. So behält das Marketingteam auch in hektischen Zeiten den Überblick.



MEHR ÜBER  
CRM IM MARKETING



## Zielgruppenansprache in 3 Schritten

Versenden Sie Serienbriefe oder Massen-Mailings komfortabel direkt aus dem CRM in nur drei Schritten:

1. Zielgruppe filtern
2. Vorlage wählen
3. Briefe drucken oder Mailing versenden

Für die Einhaltung des Datenschutzgesetzes sorgt der Kommunikationsstatus.

## Individuelle Vorlagen in Ihrem Unternehmensdesign

Sichern Sie mit E-Mail-, Briefvorlagen und Textbausteinen ein einheitliches Corporate Design. Für Ihre Briefe ist MS Word zu 100 Prozent integriert. So erreichen Sie eine standardisierte Kundenkommunikation und sparen täglich viel Zeit bei der Korrespondenz.

## Events perfekt organisieren

Verringern Sie deutlich Ihren Zeitaufwand bei der Veranstaltungsorganisation mit Funktionen zur Termin- und Ressourcenplanung, Aufgaben- und Teilnehmerverwaltung, individuellen Vorlagen und strukturierter Ablage zur Korrespondenz mit Teilnehmern und Servicepartnern. Zusätzlich unterstützt Sie die automatisierte Kosten- und Preisberechnung inkl. der Gegenüberstellung von Gesamtkosten und Einnahmen.

Die Darstellung des Veranstaltungskalenders im Web, inkl. Anmeldeformular, unterstützt Ihren gesamten Prozess zu Veranstaltungen, Schulungen, etc. Sie können Teilnehmende frei eingeben, aus einer Excel-Datei importieren oder aus SQL- oder anderen Datenbanken übernehmen. Auf Wunsch enthalten die Teilnahmebestätigungen einen automatisch erstellten QR-Code. Das Scannen des QR-Codes am Veranstaltungsort automatisiert Ihren Check-in.

Gerne auch mit weniger manuellen Schritten: Anmeldeanfragen werden über die Erkennung der E-Mail-Adresse automatisch verarbeitet und als Teilnahme mit dem Status „angemeldet“ zum Event und auch in separaten Sessions angelegt.

Eine Schnittstelle zu WordPress ermöglicht mit den entsprechenden Plug-ins die professionelle Abwicklung kommerzieller Events.

# CRM FÜR SERVICE & IT

## für bessere Kundenbindung

*Das integrierte Service-Management unterstützt Ihre internen und externen Serviceprozesse für erstklassige Dienstleistungen.*

Ob eingesetzt für die Bearbeitung von Kundenanfragen, Reklamationen oder IT-Tickets im eigenen Unternehmen – das GEDYS IntraWare CRM liefert alle Funktionen für professionellen Service und schnelle Reaktions- und Antwortzeiten.

### Die 360°-Service-Sicht

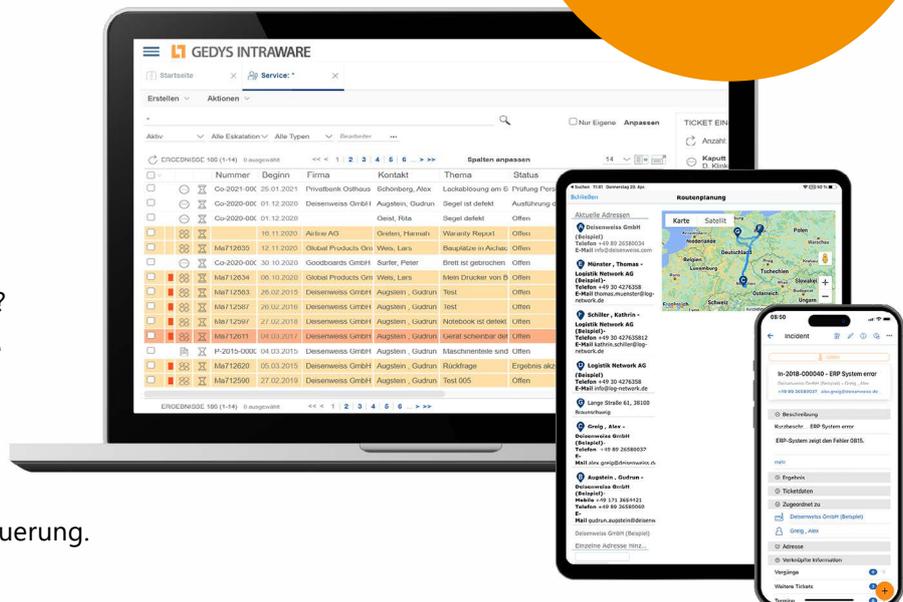
Alle Service-Mitarbeitenden haben im CRM einen Gesamtüberblick über neu eingehende Anfragen, Tickets, deren Status und Priorität. So organisieren Sie Ihre Arbeit optimal und sind dem Kunden gegenüber jeder Zeit aussagefähig. Neu eingehende E-Mails werden mit nur einem Klick als Ticket erfasst und per Workflow den zuständigen Bearbeitenden zugewiesen.

### Ein Dashboard für den Service

- Wie viele neue Service-Anfragengibt es?
- Welche Themen beschäftigen das Service-Team?
- Welche Tickets wurden eskaliert?
- Und welcher Kunde hat wie viele Tickets mit welchem Status?

Diese und weitere Fragen beantwortet das Service-Dashboard sofort und schafft die Basis für Ihre optimale Service-Steuerung.

  
**MOBILES ARBEITEN**  
Optimale Kundenbetreuung von unterwegs.





### Know-How teilen

Sammeln Sie das Wissen in Ihrem Unternehmen und verwenden Sie es, zum Beispiel bei wiederkehrenden Service-Anfragen. Über die integrierte Lösungssuche finden Sie diese schnell und übernehmen sie in das Ticket und die Rückmeldung an den Kunden. Das vermeidet redundante Arbeiten und steigert die Service-Qualität.

1. Ticketeingang
2. Ticket-Bearbeitung
3. Know-How-Suche nach fertigen Lösungen
4. Schnelle Rückmeldung an Kunden



### Serviceanfragen effizient lösen

Im Ticket werden die Anliegen Ihrer Kunden bzw. der Anwendenden erfasst, qualifiziert und gelöst. Das Ticket-Management hilft bei der Bewältigung einer Vielzahl von Tickets, verkürzt die Bearbeitungszeit und führt zu besseren Ergebnissen. Dafür lassen sich auch eingehende E-Mails sofort oder nachträglich in ein Ticket umwandeln.

Alle wichtigen Informationen, wie zum Beispiel Kunde, Verträge oder das zugehörige Inventar, lassen sich leicht mit dem Ticket verknüpfen.

Die integrierte Sicht auf Ihre Knowhow-Datenbank hilft Service-Agenten, bereits existierende Lösungen schnell zu finden und an den Kunden zu versenden. Die Bearbeitungsdauer eines Tickets ist mit wenigen Klicks erfasst und bildet die Basis für Ihre Service-Abrechnungen. Integrierte Workflows und das Eskalationsmanagement bei Fristüberschreitung sorgen für einen lückenlosen Prozess.



### Self Service für Ihre Kunden

Sie möchten Ihren Kunden die Möglichkeit geben, per Webzugriff nach Problemlösungen zu suchen, selbst Tickets zu erstellen und deren Status zu verfolgen? Mit dem integrierten Ticket-Tracking machen Sie das möglich und entlasten Ihr Service-Team.



### Integriertes Vertrags-Management

Ihre Verträge mit Kunden, Partnern oder auch Lieferanten verwalten Sie komfortabel im CRM. Auf diese Weise können Sie Service-Anfragen direkt bestehenden Verträgen zuordnen. Bei der Erstellung neuer Verträge unterstützen Sie individuelle Vorlagen und der integrierte Genehmigungsprozess. Die automatische Erinnerung an auslaufende Verträge durch das CRM erweist sich als äußerst praktisch.



### Changes heißt Veränderungen

Veränderungen an Ihrer Infrastruktur sollen geplant, effizient, kostengünstig und mit minimalem Risiko durchgeführt werden. Das Change-Management unterstützt dabei den gesamten Prozess: von der Planung, Genehmigung, Durchführung, Kontrolle bis zur Dokumentation des sogenannten Changes.

Der Change-Kalender hilft bei der Zeitplanung. Im Change-Dokument dokumentieren Sie alle wichtigen Informationen wie Auswirkung, Priorität, Verantwortlichkeit, Zeitplanung, Budgetplanung, Backout-Plan, Testergebnisse und Reviews und alle zugehörigen Aktivitäten wie Aufgaben, Termine oder Besprechungsnotizen. Workflows steuern den internen Freigabeprozess durch den Change-Manager, das Change-Advisory-Board oder den IT-Service-Manager. Im Inventar können alle Changes zu einem Objekt nachvollzogen werden.



### Inventar? Check!

Verwalten Sie zentral Ihre Objekte wie Geräte, Ausrüstung, Maschinen, Lizenzen, Gegenstände, etc. und ordnen Sie diese Kunden, Verträgen oder Mitarbeitenden zu. Diese Informationen helfen bei der Bearbeitung von Service-Anfragen und bei der Planung von Veränderungen (Changes).



### Störungen beheben mit dem Problem-Management

Das Problem-Management hilft Ihnen, Beziehungen zwischen auftretenden Problemen frühzeitig zu erkennen, die Ursachen zu identifizieren und geeignete Lösungen herbeizuführen.



MEHR ÜBER  
CRM FÜR SERVICE & IT



# SCHNELLE EINSATZPLANUNG

für Ihr Service-Team

*Planen und disponieren Sie Ihre Mitarbeitenden über das Dispatch-Cockpit und die Drag-und-Drop-Funktionalität.*

Die Zuteilung von Arbeitsaufträgen an Ihr Service-Team ist ein komplexer Vorgang. Informationen zum Servicefall aber auch Nähe zum Kunden, Skills und Auslastung der Mitarbeitenden müssen bedacht werden.

Mit der Einsatzplanung lässt sich der Planungsprozess über eine komfortable und leicht bedienbare Benutzeroberfläche perfekt koordinieren.

Das neue Dispatch-Cockpit für den Service vereint vier Informationsquellen in einer Ansicht:

- Welche Service-Tickets sind zu verplanen?
- Welche Mitarbeitende haben die nötigen Skills?
- Welche Mitarbeitende sind dem Kunden geografisch am nächsten?
- Welche Termine haben die Mitarbeitenden bereits?

Per Drag & Drop wird das Ticket an den Planungskalender zum entsprechenden Mitarbeiter „übergeben“. Dieser wird per E-Mail informiert.

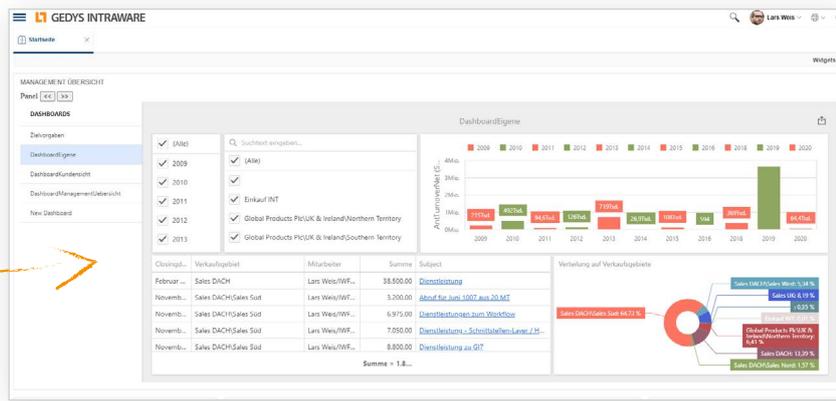
Übersicht der Tickets und Planungskalender

The screenshot displays the GEDYS INTRAWARE interface. At the top, there's a navigation bar with the logo and user information (Lars Weis). Below it, a search bar and a 'Widgets' dropdown are visible. The main content area is divided into two sections. The upper section, titled 'ZU PLANENDE TICKETS', shows a table of tickets with columns for 'Betreff', 'Kunde/Benutzer', 'Adresse', 'Kategorie', 'Beginn', 'Nummer', 'Type', 'Status', and 'Schlagwörter'. The lower section shows a calendar view for 'KW 6 - Februar 2021 / März 2021' with a grid of days. A ticket from the list is being dragged to the calendar grid. The interface also includes filters for 'Aktiv', 'Alle Eskalation', and 'Alle Typen', and a 'Markus Angerer' filter for the calendar view.

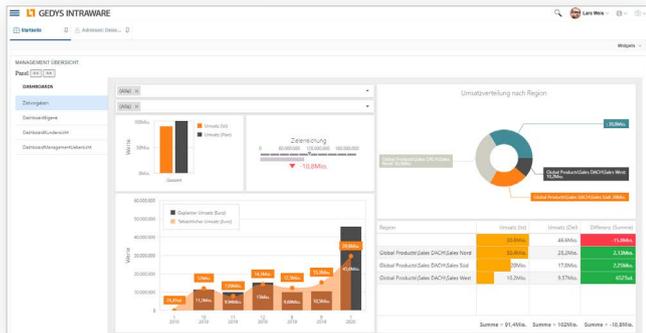
Betreff	Kunde/Benutzer	Adresse	Kategorie	Beginn	Nummer	Type	Status	Schlagwörter
Seriennummer			(keine Kategorie)	16.11.2020	Ma712638	Incident	Offen	
Terminanfrage Besucherzentrum	Taglieber Holzbau GmbH	86732 Oettingen	(keine Kategorie)	23.11.2020	Ma712640	Incident	Offen	
Seriennummer			(keine Kategorie)	16.11.2020	Ma712637	Incident	Offen	
Waranty Report	Airline AG, Greten, Hanr	30179 Hannover	(keine Kategorie)	16.11.2020		Incident	Offen	

Per Drag & Drop wird das Ticket dem Planungskalender bzw. den Mitarbeitenden zugeordnet.

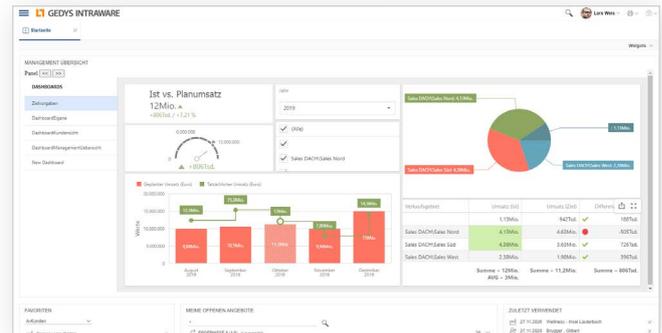
Erstellen Sie lebendige Dashboards. Aus jeder Datenquelle. Jederzeit.



Dashboard Verkaufsgebiete



Dashboard Management



Dashboard Umsätze

# DASHBOARDS & REPORTS

## für Ihre erfolgreiche Unternehmenssteuerung

Heute kommen Sie nicht mehr an der detaillierten Analyse Ihrer Unternehmenszahlen vorbei. Und damit ist nicht nur das Controlling Ihrer Finanzzahlen gemeint. Mit GEDYS IntraWare Dashboards & Reports behalten Sie auch weitere wichtige Daten erfolgreich im Blick – egal aus welchem Geschäftsbereich.

### Ganz ohne Programmieren

Per Drag & Drop stellen Sie professionelle, interaktive Business Intelligence Dashboards und Berichte bereit, ohne eine einzige Zeile Code schreiben zu müssen.

Diese verteilen Sie ihm gesamten Unternehmen – plattform- und geräteübergreifend.

### Jede Datenquelle. Jederzeit.

Unabhängig von der Daten-Komplexität und -Struktur ist die Auswahl der geeigneten Datenquellen problemlos.

### Vorschau. Drucken. Exportieren.

Richten Sie Berichte ein und zeigen Sie das Ergebnis mit den gelieferten Daten in der Vorschau an. Fügen Sie die Berichtsvorschau zu Ihrer Anwendung hinzu, um Berichte für Mitarbeitende anzuzeigen.

Die benutzenden Personen können einen Bericht auch bearbeiten, Bilder hochladen und Unterschriften direkt in der Druckvorschau zeichnen.



ZUR LIVE-VORSTELLUNG:  
REPORTS & DASHBOARDS

# PROJEKTE ERFOLGREICH MANAGEN

## für mehr Kundenzufriedenheit

In vielen B2B-Unternehmen startet mit dem Verkauf ihrer Produkte oder Dienste ein neues Kundenprojekt, das zeit- und budgettreu durchgeführt werden muss. Es ist also nur konsequent, das Projektmanagement nahtlos ins GEDYS IntraWare CRM einfließen zu lassen.

Das CRM unterstützt Sie in den unterschiedlichen Phasen des Projektmanagements: Definition, Planung, Durchführung, Abschluss. Ihre Teams können mit dem Projektmanagement im Web jede Art von Projekt und Prozess verwalten, in allen Abteilungen Ihres Unternehmens.

### Die Vorteile

- ✓ Teammitgliedern Aufgaben zuzuweisen und Zeitpläne zu erstellen
- ✓ Kalenderfunktionen, Auslastungsübersichten und Projekt-Einplanungen
- ✓ Arbeitszeitkalender, der Unternehmenskalender mit Feiertagen sowie den Angaben zu Stundensätze
- ✓ Den Projektfortschritt verfolgen über die integrierte Ampelfunktion
- ✓ Übersicht zur Termin- und Kostenkontrolle
- ✓ Widget Projektmanagement: Mit einem Klick Projekte und Aufgaben öffnen, Fortschritt zu Ihren Aufgaben fest halten und Zeiten verbuchen
- ✓ Projektstruktur und das Gantt-Diagramm mit Darstellung des kritischen Pfads

### Planungssicherheit und Prozesseffizienz

Fachkräftemangel, Energiekosten und Materialengpässe sind nur einige der Probleme, die derzeit zu lösen sind. Für erfolgreiche Projekte stehen Planungssicherheit und Prozesseffizienz im Fokus, das erfordert eine aktuelle Übersicht zu jeder Zeit. Ressourcen sind häufig ein knappes Gut in Unternehmen.

Damit Ihre Projekte erfolgreich verlaufen, müssen Sie die Überlastungen Ihrer Beschäftigten, das Verschieben von Aufgaben oder das Nicht-Einhalten von Fristen vermeiden. Somit nimmt die Ressourcenplanung einen hohen Stellenwert ein. Sie liefert Antworten auf Fragen wie:

- Welche Ressourcen sind im Unternehmen vorhanden?
- Wie sind die Ressourcen ausgelastet?
- Wie verteile ich die verfügbaren Ressourcen möglichst effizient?

Das projektzentrierte Arbeiten wird mit dem GEDYS IntraWare CRM noch viel besser unterstützt. Kein Wechseln in andere Flexviews oder die Mailbox notwendig. Sie versenden Ihre E-Mails an die Projektbeteiligten und vereinbaren Ihre Termine mit ihnen – alles ausgehend vom Projekt.

[🔗 Mehr über: Projektzentriertes arbeiten lesen](#)



Projektzentriert  
arbeiten!

## Schritt für Schritt

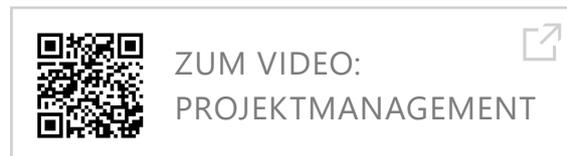
Gliedern Sie Ihr Projekt in Phasen, um alle Informationen passgenau zu sammeln. So haben Sie in jedem Projektabschnitt die richtigen Informationen parat. Mit Projektvorlagen erfassen Sie wiederkehrende und ähnliche Projekte schnell und einfach.

## Unkomplizierte Zusammenarbeit

Definieren Sie, wer an dem Projekt mitarbeiten oder nur Informationen lesen darf. Informieren Sie Teammitglieder z.B. mit einem Link zu dem Projekt oder dokumentieren und verteilen Sie direkt die Projektaufgaben. Erstellen Sie Termine für die Einladung zu Projektbesprechungen oder nutzen Sie die Terminumfrage, um Besprechungen mit vielen Teilnehmenden zu koordinieren.

## Bleiben Sie informiert

Folgen Sie dem Projekt und Sie werden automatisch über alle neuen Informationen und Tätigkeiten informiert. Mit der Projekttakte erhalten Sie eine lückenlose und transparente Informationsbasis und stellen allen Beteiligten die benötigten Informationen bereit.



## 360°-Sicht

Die CRM-360°-Sicht liefert auch auf Kunden-Ebene eine Übersicht aller zugehörigen Projekte und Aktivitäten. Die Dialog- und Suchfunktion im GEDYS IntraWare CRM erleichtert Ihnen die Zuordnung zu Projekten bis hinunter auf die Projektphasenebene. Vergessen Sie das umständliche Scrollen bei großen Bildern und Grafiken. Mit der Lightbox-Funktion werden übergroße Bilder optimal sichtbar skaliert und lassen sich per Klick in Ursprungsgröße darstellen.

## Datei-Integration

Verknüpfen Sie Ihr Kundenprojekt mit einem Ordner auf Ihrem File-System. So sehen und öffnen Sie zugeordnete Dateien und legen neue Daten auf dem File-System per Drag & Drop ab.

# INTEGRATIONEN

## für optimale Zusammenarbeit

GEDYS IntraWare CRM integriert sich perfekt in bestehende Systeme und steigert deren Nutzen. Ob Social-Collaboration-Plattform, ERP-System, Onlineshop oder Computer-Telefonie. Mit der CRM-Anbindung werden Ihre Prozesse noch viel produktiver.

### Alle Daten der Kundenkontaktpunkte laufen im CRM zusammen

Der Trend geht immer weiter dahin, alle Kundenaktivitäten zentral unter dem Schirm des CRM-Systems laufen zu lassen. Natürlich mit der richtigen Verzahnung aller wichtigen Tools für eine perfekte Customer Experience und dem zentralen 360°-Blick auf die Kunden.

Für softwareübergreifende und automatisierte Prozesse in der Cloud ist das GEDYS IntraWare CRM mit make (ehemals: Integromat) verbunden.

Das ist die empfohlene Lösung für den professionellen Einsatz nach EU-DSGVO. Dafür hat die CRM-Software eine offene Web-Schnittstelle (API). Über diese API können Daten über eine Automatisierungs-Plattform wie make mit Dritt-Systemen ausgetauscht werden. Die API ist optimiert für make, aber Sie können auch andere Plattformen wie zum Beispiel Zapier anbinden.

### Eine Quelle der Wahrheit

Stellen Sie Anwendern wichtige Informationen im CRM-System zur Verfügung, die sie sonst nur über Umwege einsehen können.

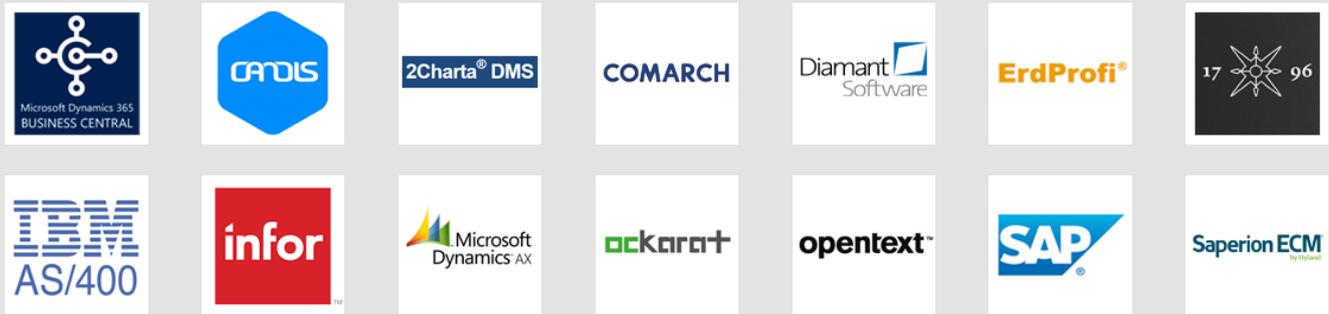


▶ [LIVE-Vorstellung über CRM-Integrationen ansehen](#)

# Schnittstellen zu ERP, Fibu und DMS

Geben Sie Ihrem Vertrieb dank JDBC- oder SAP-Schnittstelle in der digitalen Kundenakte Zugriff auf Lieferscheine, Rechnungen oder offene Posten.

Auszug weiterer ERP-, Fibu-, DMS-Anbindungen

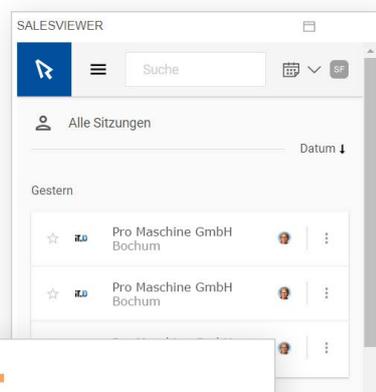


## Zusammenarbeit mit marktführenden Produkten

Viele Services wie beispielsweise Deutschen Bahn, HRS, Bundesanzeiger, Creditreform, Echo-bot und andere lassen sich über die GEDYS IntraWare Widget-Technologie einfach integrieren. Für andere sind bereits Schnittstellen vorhanden. Hier ein paar exemplarische Tools:

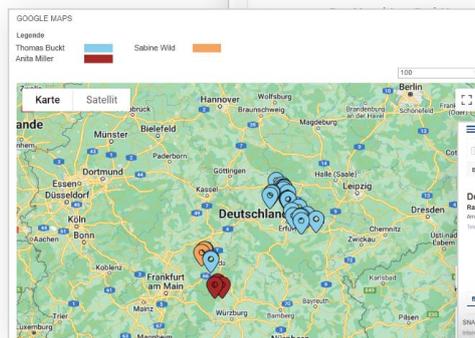
### SalesViewer-Integration

Über das SalesViewer-Widget sehen Sie zu jedem Lead oder Kunden ob, wann und welche Internetseiten Ihres Webauftritts besucht wurden. Sie erkennen den Bedarf und sprechen zielgerichtet darauf an.



### snapAddy-Integration

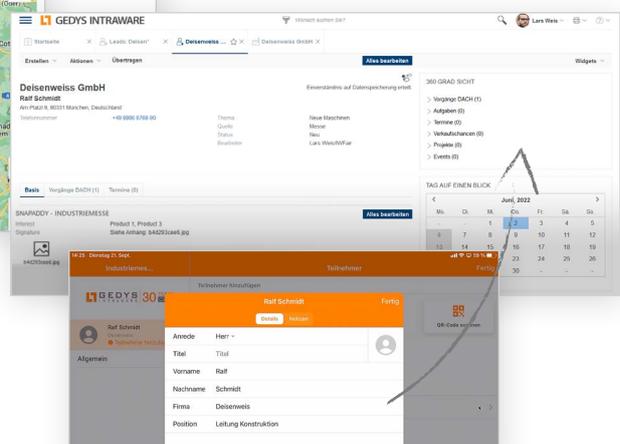
Sie erfassen Messeleads oder Besuchsberichte und scannen die Visitenkarten direkt vor Ort – online wie offline. Bei aktiver Internetverbindung werden diese Informationen im GEDYS IntraWare CRM ablegen – inklusive Dublettencheck.



### Google-Maps-Integration

Sie filtern Ihre Adressen, Opportunities oder andere Dokumente mit Adressbezug. Das Google Maps Widget zeigt Ihnen das Ergebnis in einer Karte an.

Sie planen Routen oder erkennen zum Beispiel Gebiete mit Umsatzschwerpunkten für weitere Überlegungen.



ALLE SCHNITTSTELLEN & INTEGRATIONEN



# CRM MIT 100 PROZENT DSGVO

## Fit für die EU-Datenschutzrichtlinien

Datenschutz ist ein sensibles Thema – das Erfassen von personenbezogenen Daten ist aber unabdingbar für die Führung von Kundenbeziehungen. Das GEDYS IntraWare CRM ist ein datenschutzkonformes System. Denn wer ein datenschutzkonformes System hat, erspart sich den Zeitaufwand, Arbeitsabläufe anzupassen und zu gewährleisten, dass alle Mitarbeitende nach den neuen Richtlinien arbeiten. Wir vereinfachen die Umsetzung um Längen und machen Ihre Mitarbeitenden datenschutz-fit!

### Protokollierung

„Wer hat wann, was und warum mit meinen Daten gemacht?“ GEDYS IntraWare CRM erstellt automatisch ein genaues Protokoll jeglicher Änderungen an personenbezogenen Daten. So ist Transparenz für Kundenanfragen jederzeit gewährleistet.

### Nachweispflicht

Es muss nachweislich das Einverständnis eines Kontaktes vorliegen, dass seine personenbezogenen Daten gespeichert werden dürfen. Mittels Kontrollkästchen wird bei jeder Neuanlage eines Kontakts gewährleistet, dass die Einverständniserklärung eingeholt wurde.

### Recht auf Vergessen

Ein Kontakt beantragt die Löschung seiner Daten? Einfach einen Haken setzen und die manuelle Löschung kann beginnen.

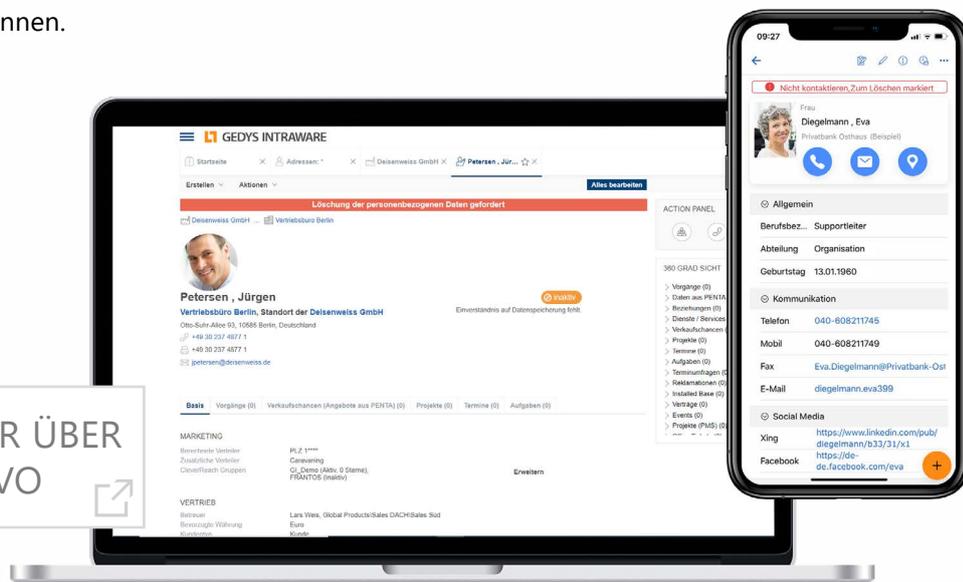
### Umsetzung der EU-Datenschutz-Grundverordnung

Für all diese Vorgaben der DSGVO bietet das neue GEDYS IntraWare CRM die notwendigen Funktionen:

- Recht auf Information
- Recht auf Vergessen
- Protokollierung
- Nachweispflicht
- Datensparsamkeit
- Recht auf Datenübertragbarkeit
- Recht auf Einschränkung der Verarbeitung
- Widerspruchsrecht
- Zugriffskontrolle



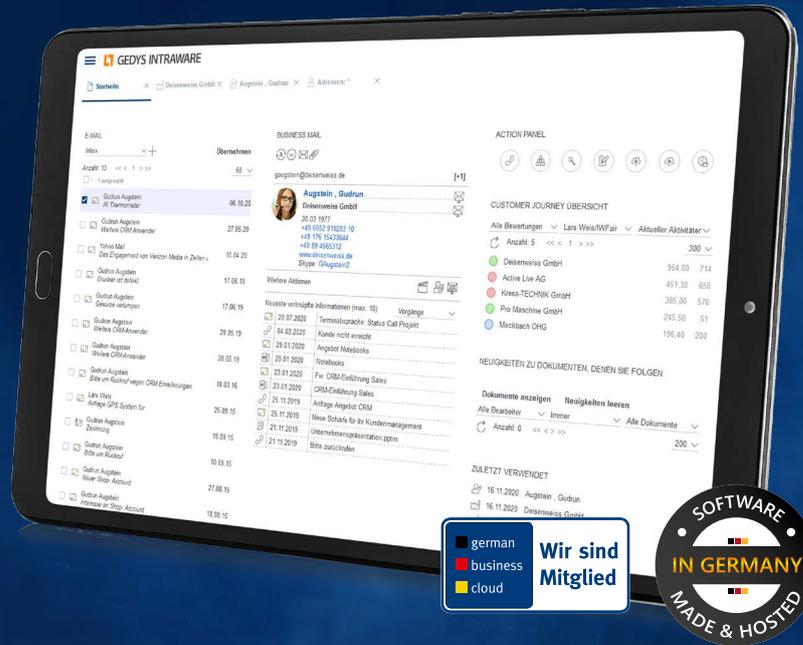
MEHR ÜBER  
DSGVO



# CRM-SAAS

## CRM ohne IT-Investitionen

*Schnell starten und weder zusätzliche Technik noch Service anschaffen!*



Für alle, die schnell mit ihrem CRM starten und keine zusätzliche IT anschaffen wollen. Mit unserem Hosting-Angebot liefern wir Ihnen auf Wunsch die Funktionen, die Sie für Vertrieb, Marketing und Service in einer Cloud-CRM-Anwendung benötigen. Nutzen Sie CRM auf dem Laptop, Smartphone und Tablet – sicher, mobil und anpassungsfähig.

### Konzentration auf das Wesentliche

#### ✓ Schneller Rollout

Durch Webzugriff ist keine Installation auf dem Endgerät notwendig.

#### ✓ Hohe Nutzer-Akzeptanz

Komfortable Bedienung und leichte Individualisierbarkeit für zufriedene Anwendende.

#### ✓ Niedrige Kosten

Keine hohen Anfangsinvestitionen und schneller ROI durch das monatliche Mietmodell.

#### ✓ Flexibilität

Zugriff auf Ihre CRM-Daten unabhängig von Betriebssystem, Endgerät und Ort.

#### ✓ Datensicherheit

Hosting im ISO-27001-zertifizierten Rechenzentrum in Deutschland. Modernste Technologien wie RAID1, Clustering, IBM Replication Datensicherheit und SSL-Verschlüsselung sorgen für maximale Datensicherheit. 2-Faktor-Authentifizierung sorgt für den sicheren Zugriff auf die CRM-Daten.

[Mehr über die Cloud-CRM-Lösung erfahren](#)

### Ihr CRM-Paket

Mit dem CRM als Software-as-a-Service erhalten Sie professionelle Leistungen, die Sie für eine schnelle und erfolgreiche CRM-Einführung benötigen:

- CRM-Lizenzen
- Hosting der IT-Infrastruktur für das CRM (Server inkl. Administration und Backup)
- Individuelle Konfiguration nach Ihren Vorgaben
- Auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Schulung
- Service & Support

### Sicheres Managed Hosting in Deutschland

- ISO 27001-zertifiziertes Rechenzentrum
- dedizierter Server
- eigene Firewall je Kunde
- tägliches Backup, 30 Tage rollierend
- redundante USV-Anlagen
- Notstromdiesel
- Netzersatzanlage
- Energieeffiziente, direkte & freie Kühlung
- Brandfrüherkennungssysteme

**„CRM ist eine Investition in die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens.  
Wir gehen mit Ihnen über alle Etappen:  
Von der CRM-Idee bis zur Realisierung.  
Aber auch gerne darüber hinaus.“**

Frank Hohl, Geschäftsführer bei GEDYS IntraWare GmbH

## **IHRE CRM-FACHLEUTE**

Mit über 30 Jahren CRM-Praxis   
für Ihren CRM-Erfolg

Wir verschmelzen bewährte Prozesse mit fortschrittlichen Ideen und Technologien zu Ihrer innovativen Lösung. Die bereits mehrmalige Auszeichnung unserer CRM-Anwendung mit Awards – u.a. als beste mobile Lösung weltweit – zeigt, dass wir davon auch andere überzeugen können.

### *Alle Dienstleistungen rundum das CRM-Projekt*

Best Practice sowie Tipps und Tricks aus 30 Jahren Praxiserfahrung. Unsere CRM-Fachleute unterstützen Sie:

- mit kompetenter Beratung im Vorfeld des Projektes
- bei der Durchführung von Workshops
- bei der Implementierung und Umsetzung individueller Anpassungen (Customizing)
- bei der Integration von ERP- oder anderen Systemen
- bei der erfolgreichen Einführung und dem kontinuierlichen Betrieb des CRM-Systems
- mit der Durchführung von CRM-Audits zur Steigerung der CRM-Effizienz
- mit regelmäßigen Reviews und Management Jour Fixes



Unsere Kunden 

Erfolgsgeschichten aus 30 Jahren CRM-Praxis.



CRM-Beratung 

Profitieren Sie von 30 Jahren CRM-Praxis.

 [Mehr über uns erfahren](#)



# CRM VON DER IDEE BIS ZUR EINFÜHRUNG

Alles, was Sie zum Thema CRM wissen sollten.



## E-Books & Checklisten

Gut informiert durch unser umfangreiches Fachwissen aus der Praxis.



## CRM-Videos

CRM-Software in bewegten Bildern leicht verständlich erklärt.



## CRM-Artikel

Berichte aus der Praxis, über Studien & Trends sowie unsere Tipps & Tricks.



### Hauptsitz Fulda

Eigilstraße 2 | 36043 Fulda

+49 661 9642 - 0

[www.gedys-intraware.de](http://www.gedys-intraware.de)

### Braunschweig

Lange Straße 61 | 38100 Braunschweig

+49 531 123868 - 0

### Osnabrück

Lengericher Landstraße 11b | 49078 Osnabrück

+49 541 970504 - 0

### Stuttgart

Neue Weilheimerstraße 14 | 73230 Kirchheim/Teck

+49 7021 5036 - 0

## SIE MÖCHTEN MEHR ERFAHREN?

Sprechen Sie uns an:

+49 661 9642 - 0

[info@gedys-intraware.de](mailto:info@gedys-intraware.de)



Folgen Sie uns auf:

