



Sage CRM für KMU SWISS AG

Starke Beziehungen sind der Erfolgsfaktor

Für Schweizer KMU eine nachhaltige Wissens- und Netzwerk-Plattform bieten. Dieses Ziel verfolgt die KMU SWISS AG mit öffentlichen, professionellen Fachveranstaltungen, Networking-Events, Mailingkampagnen für Partner sowie erstklassigen Dienstleistungen für Mitglieder. Bei der effizienten Bearbeitung und Pflege ihrer vielfältigen Zielgruppen setzt die KMU SWISS AG auf Schweizer Business-Software. Für die erfolgreiche und flexible 360°-Sicht auf die Kundenbeziehungen sorgt Sage CRM.

Erfahrungen austauschen, Kompetenzen besser nutzen und Schweizer KMU stärker vernetzen: Die KMU SWISS AG ist eine der führenden Plattformen für Schweizer KMU. Sie bietet mit ganztägigen Fachveranstaltungen wie dem KMU Forum und KMU Podium, Infotable-Gesprächen an Afterwork-Veranstaltungen oder lockeren Netzwerk-Events wie den Golfturnieren ein breites Angebot an Wissen und Kontaktmöglichkeiten. Als zusätzliche Plattform bietet der KMU SWISS Förderverein seinen Mitgliedern mit ihren individuellen Herausforderungen einen exklusiven Austausch mit Spezialisten.

Der zündende Funke zur Erfolgsgeschichte

Die Idee für das heute erfolgreiche Angebot entstand zufällig im Spätsommer 2002. Armin Baumann, Initiant und CEO der KMU SWISS AG: «1998 gründete ich die ABA Management mit dem Ziel, Start-ups und KMU strategisch zu begleiten. In einer Studie im Jahr

2001 mit der Privaten Hochschule Wirtschaft (PHW) untersuchten wir, wie KMU die Telekommunikation und Informatik für die eigenen Geschäftsprozesse einsetzen. Es zeigte sich, dass viele KMU nicht wussten, wie sie ihre Prozesse mit Hilfe von IT und Telekommunikation optimieren können. Ihnen fehlte es teilweise an betriebswirtschaftlichem Know-how. Dieses Wissen und die Tatsache, dass sich 90% der Geschäftsbeziehungen direkt zwischen Unternehmen abspielt, haben wir für unsere Geschäftsidee genutzt.»

Die KMU SWISS AG entwickelte das Konzept für das KMU Forum, welches 2003 das erste Mal erfolgreich durchgeführt wurde. An der Idee von damals hat sich bis heute nichts verändert: «Wir wollen betriebswirtschaftliches Wissen vermitteln, für Neues motivieren und mit unserer Plattform KMU vernetzen. Dabei ist uns wichtig, als unabhängiger und transparenter Dienstleister wahrgenommen zu werden», erklärt Armin Baumann.

«Sage CRM ist die ideale Lösung, um Kundenbeziehungen professionell zu entwickeln und zu pflegen.»

Armin Baumann, Initiant und CEO der KMU SWISS AG

Wert steigern mit hochwertigen Kundendaten

Für die professionelle Pflege der Beziehungen zu Mitgliedern, Partnern und Veranstaltungskunden setzt KMU SWISS AG auf Sage CRM. Denn aktuelle, exakte und umfangreiche Kundendaten sind das wichtigste Kapital von Dienstleistungsbetrieben. «Starke Beziehungen sind unser Erfolgsfaktor. Je genauer die Daten sind, desto höher ist der Wert für unser Unternehmen, weil die Chancen für funktionierende Kundenbeziehungen deutlich steigen», weiss Armin Baumann. Aber auch die flexible Verfügbarkeit wird immer wichtiger: «Wir nutzen Sage CRM seit 2 Jahren erfolgreich. Der Zugriff von überall und jederzeit ist ein grosses Plus. Dank der Software können wir die Beziehungen zu Mitgliedern, Partnern und Veranstaltungsteilnehmern sicher pflegen, die Zielgruppen gezielt ansprechen und auf individuelle Bedürfnisse eingehen.» Sage CRM löste dabei eine bestehende Lösung ab. Ein wichtiger Grund für den Wechsel war die Frage der Datenhoheit, welche die KMU SWISS AG im eigenen Haus haben wollte und mit Sage CRM problemlos möglich ist.

Kundenbeziehungen professionell entwickeln und pflegen

Sage CRM erlaubt eine «360-Grad-Kundenbetreuung». Die Software unterstützt Unternehmen bei der professionellen Marktbearbeitung, im Verkaufsprozess sowie bei der individuellen Kundenbetreuung. Armin Baumann: «Haben unsere Kunden und Partner Erfolg, so haben auch wir Erfolg. Sage CRM ermöglicht uns, diesen Leitsatz mit der nötigen Rundumsicht glaubwürdig umzusetzen.»



Die Fakten

KMU SWISS AG

Stadtturmstrasse 19
5400 Baden
www.kmuswiss.ch

Die Anforderungen

Eine zuverlässige und leistungsstarke CRM-Lösung, bei der jeder Mitarbeiter jederzeit und ortsunabhängig auf die Kundendaten Zugriff hat und die Daten in einem lokalen, Schweizer Datenzentrum liegen.

Die Lösung

Sage CRM Enterprise

Die Vorteile auf einen Blick

- Komplett Internet-basierte, ortsunabhängige Lösung
- Einheitlicher Datenbestand für alle Abteilungen
- Effizienzsteigerung durch Vermeidung von Doppelspurigkeiten
- Frei werdende Kapazitäten für ein verbessertes Controlling