



## Referenz

### Branche: Dienstleistung – Software

„Sicherheit ist auch eine Frage des Vertrauens. Deswegen legen wir als Anbieter von Sicherheits-Software viel Wert auf die Zufriedenheit unserer Kunden. Nur so können wir ein anderes Unternehmensziel verwirklichen: Wachstum. Mit SalesLogix haben wir eine Software gefunden, die uns in der anspruchsvollen Pflege unserer Kundenbeziehungen optimal und umfassend unterstützt.“

Andreas Krause,  
Mitglied der Geschäftsführung und verantwortlich für den Vertrieb

## Alle Abteilungen mit Blick auf den Kunden

Mit drei Mitarbeitern wurde die entrada Kommunikations GmbH als Value-Added Distributor 1996 im ostwestfälischen Paderborn gegründet. Mittlerweile zählt das Unternehmen zu den Top-3 auf dem Gebiet der IT-Security und beschäftigt knapp 90 Mitarbeiter am Stammsitz und in einem Schweizer Büro. Mitverantwortlich für das Wachstum ist die konsequente Ausrichtung auf die Kundenbedürfnisse, erzählt Andreas Krause. „Dieses Motto gilt in sämtlichen Abteilungen, denn alle arbeiten letztendlich für den Kunden. Unser Kundenmanagement hatte allerdings aufgrund der verschiedenen beteiligten Bereiche eine sehr heterogene Struktur, wir arbeiteten mit Eigenentwicklungen und benötigten viele Applikationen. So kamen wir zwar auch zum Ziel, aber auf Umwegen und mit Zeitverzögerung. Also testeten wir verschiedene professionelle CRM-Lösungen auf unsere Muss-Kriterien; Flexibilität gehörte dazu ebenso wie die Kompatibilität zu unserer Warenwirtschaft, die Angebotserstellung und die Datensicherheit. Sales Logix hat uns schließlich überzeugt. Integriert in die Office Line von Sage setzt die Software auf derselben Datenbank auf wie die Warenwirtschaft – wir sparen die doppelte Eingabe und können alle Informationen bereichsübergreifend nutzen. So lassen sich Prozesse besser aufeinander abstimmen und Projekte optimaler gestalten. Das macht auch die Einbeziehung aller Abteilungen einfacher – wir nutzen SalesLogix mittlerweile im gesamten Unternehmen. In der Technik haben wir für den Support ein Ticketsystem eingerichtet, im Marketing profitieren wir von den umfangreichen Auswertungen für zielgerichtete Aktionen. Unser Schwerpunkt liegt aber im Vertrieb. Hier bieten wir den Kunden einen echten Mehrwert: Durch die umfassenden Informationen erkennen wir sofort ihren Bedarf und können sinnvolle Produktergänzungen oder Schulungen vorschlagen. Das kommt offenbar an: Im Geschäftsjahr 2010 verzeichneten wir ein Wachstum von 20 Prozent. Unsere Kunden fühlen sich bei uns gut aufgehoben.“

#### Unternehmen

Entrada Kommunikations GmbH  
33100 Paderborn

#### Software-Lösung

SalesLogix

#### Anwendungsgebiete

Kundenmanagement,  
Service,  
Marketing,  
Vertrieb



#### Erreichte Ziele

- Integration in die Office Line und Einbindung aller Abteilungen
- Effektiveres Kundenmanagement
- Erhöhung der Kundenzufriedenheit als Wachstums-Voraussetzung

Betreuender Sage Partner:  
Pro Active GmbH  
33699 Bielefeld  
Tel.: 0521-299080  
E-Mail: info@pro-active.de

 **ProActive**  
Business Solutions

Sage Software GmbH  
Emil-von-Behring-Straße 8–14  
60439 Frankfurt am Main  
Tel.: 069 50007-6111 · Fax: 069 50007-7208  
E-Mail: info@sage.de · www.sage.de

