

## Transparente Vertriebsprozesse im Projektgeschäft

**Die erfolgreiche Kombination von Sage CRM und dem Add-on „ProjektManager“ ermöglicht einen transparenten und vorhersehbaren Vertriebsprozess.**

Die Microelectronic Packaging Dresden GmbH – kurz MPD – entstand 1996 mit 10 Mitarbeitern als Ausgründung aus der ZMD (Zentrum für Mikroelektronik Dresden AG). Mittlerweile beschäftigt das Unternehmen über 100 Mitarbeiter und zählt Unternehmen aus den Branchen Automotive, Medizintechnik, Telekommunikation, Industrie, Security und Consumer zu seinen Kunden. Die MPD ist Auftragsfertiger und bietet Dienstleistungen zum Aufbau und zur Herstellung von elektronischen Mikrosystemen an. Pro Jahr werden von Bauelementen und Baugruppen Muster, Kleinserien und Großserien bis zu mehreren Millionen Stück hergestellt.

### Wahl fällt auf Sage CRM

Im sich anschließenden Auswahlverfahren sahen sich Thomas Ruf, Vertriebsleiter bei MPD, und seine Kollegen viele CRM-Systeme an. „Ich habe mich bei der Auswahl des Partners und des Anbieters darauf konzentriert, welcher Partner vor Ort für die Implementierung zur Verfügung steht, wie der Partner auf meine Wünsche und Bedürfnisse eingeht und welchen Stellenwert ich beim Anbieter habe“, sagt Ruf heute. „Auf Seiten des CRM-Systems war es mir wichtig, ein Produkt zu erhalten, welches einfach zu bedienen und an unsere Bedürfnisse anpassbar ist sowie unseren Anforderungen gerecht werden konnte. Am Ende haben wir uns bei Sage mit dem CRM-System ‚Sage CRM‘ und dem Developer Partner ‚schwarz auf weiß e.K.‘ am besten wiedergefunden“, fasst der Vertriebsprofi zusammen.

Ein weiterer Pluspunkt für Sage CRM war die problemlose Integrationsmöglichkeit mit anderen Programmen: Da der Verkaufsprozess bei MPD einen sehr ausgeprägten Projektcharakter hat, galt es, die bereits umfangreichen Informationen der Kundendatenbank weiter auszubauen. So kam das zertifizierte Add-on „ProjektManager für Sage CRM“ zum Einsatz. „Der ProjektManager ist unser Eingangsbildschirm für die Arbeit im CRM. Mich begeistern die nahtlose Integration in die CRM-Lösung und die flexible Gestaltung, die mir mit wenig Systemkenntnissen eine Anpassung des Vertriebsprozesses gestatten“, so Thomas Ruf.

### Anzeige

 **schwarz auf weiß.** 

## Add-on für Sage CRM ProjektManager



**Der ProjektManager für Sage CRM ist Planung, Organisation, gesteuerte Kommunikation und Kontrollinstrument.**

- ✓ Projektstruktur dokumentieren
- ✓ Projektvorgaben und Teilziele festlegen
- ✓ Verantwortungsbereiche personalisieren
- ✓ Transparenter Projektverlauf
- ✓ Chancen und Risiken erkennen

**schwarz auf weiß e.K.**  
Am Brauhaus 12 · 01099 Dresden  
Telefon 0351 898 58-265 · naumann@schwarz-auf-weiss.de  
www.schwarz-auf-weiss.de

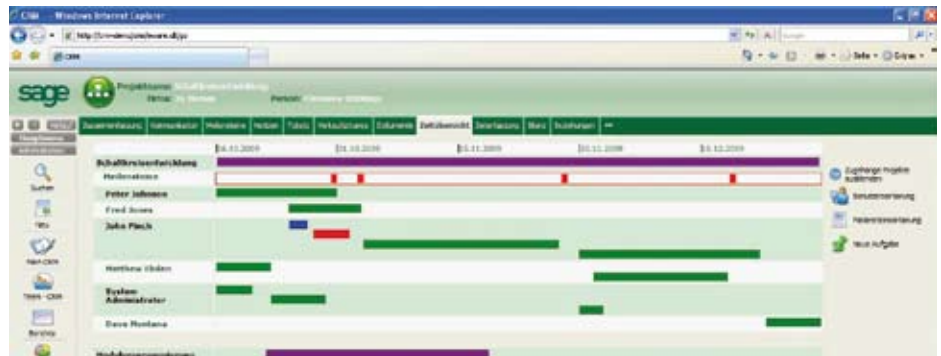
### Zeit für mehr Professionalität

In der Vergangenheit arbeitete MPD im Vertrieb mit Outlook und diversen Excel-Listen. Als eine Vergrößerung der Vertriebsabteilung anstand, wurde schnell deutlich, dass das Kundenmanagement professioneller aufgestellt werden musste, wollte man den Vertriebsprozess transparent und damit vorhersehbarer gestalten. Das erklärte Ziel: eine ergebnisorientierte Steuerung der Vertriebsaufwendungen zu ermöglichen.

Die Anforderungen an das neue Tool waren alsbald definiert: Es sollte auf einer zentralen Kundendatenbank aufsetzen, einen Überblick über die Vertriebsprozesse gewährleisten, Wiedervorlage- und Reportingfunktionen zur Verfügung stellen, die Datenübernahme aus bestehenden Systemen ermöglichen und dem ausgeprägten Projektcharakter des MPD-Verkaufsprozesses Rechnung tragen.

## Ziel erreicht

Heute hat die Vertriebsleitung von MPD den Status der Vertriebsprojekte und die Auslastung stets im Blick und kann rechtzeitig regulierend eingreifen. „Wir haben unsere Ziele mit mehr Transparenz im Vertriebsprozess erreicht. Jetzt lernen wir, welche Änderungen im Prozess welche



Den Zeitplan immer fest im Griff

Änderungen im Ergebnis bringen können. Wann schätzen wir eine Verkaufschance mit 50 Prozent ein? Brauchen wir zwei

gleichwertige Projekte? Dies sind Themen, die uns heute bewegen“, so das Fazit von Thomas Ruf. *red.*

## Tipp Print-Button hinzufügen

In der täglichen Arbeit ist es immer wieder notwendig, Bildschirmansichten auszudrucken. Anstelle dies kompliziert über die Tastenkombination „STRING+ALT+DRUCK“ zu bewerkstelligen, kann man mittels der Schaltflächengruppen von Sage CRM für die meisten Systembildschirme einen Button mit eben dieser Funktionalität definieren.

In unserem Beispiel erstellen wir die neue Schaltflächengruppe „Druckbutton“ für die Systemaktion „Verkaufschance – Zusammenfassung“. Und so einfach geht’s:

1. Öffnen Sie den Bildschirm <Administration> und wählen Sie unter <Erweiterte Anpassung> die Option <Schaltflächen-gruppen>.



2. Erstellen Sie nun eine neue Schaltflächengruppe, indem Sie im sich öffnen den Dialog rechts auf den Button „Neu“ klicken.
3. Vergeben Sie der Schaltflächengruppe einen Namen und wählen Sie die dazugehörige Aktion aus. (Über die ausgewählte Aktion definieren Sie, in welchem Bereich der Button angezeigt wird.) In unserem Beispiel wählen wir den Namen „Druckbutton“ und die Aktion „Verkaufschance – Zusammenfassung“.



Speichern Sie anschließend die Eingabe.

4. Nun müssen Sie die Schaltflächengruppe „Druckbutton“ mit Leben füllen. Klicken Sie auf „Bearbeiten“ der Schaltflächengruppe und nehmen Sie folgende Einstellungen vor:

Beschriftung: Printbutton  
 Aktion: Benutzerdefinierte URL  
 URL-Name: javascript: x=window.print(); void(x); Bitmap: print.gif  
 Klicken Sie auf „Hinzufügen“ und speichern Sie anschließend den Bildschirm.



Wenn Sie nun eine Verkaufschance aufrufen, finden Sie im rechten Teil des Reiters „Zusammenfassung“ den erstellten Print-Button und können direkt den Bildschirm drucken.

