



# Mittelstandsliste

– Innovative IT-Lösungen für den Mittelstand –



Die besten IT-Lösungen für den Mittelstand  
**Sonderausgabe CeBIT**

# Kategoriesieger 2009 und Top 20 CRM

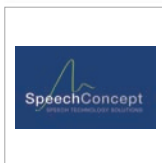
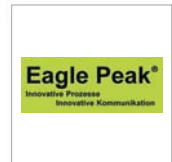
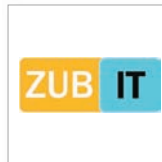
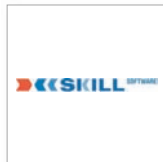
Sieger



Nominierter



Nominierter





## CeBIT-Spezial: IT-Innovationen für den Mittelstand

Wieder einmal fiebert die IT-Welt der wichtigsten Management- und IT-Leitmesse des Jahres entgegen. Vom 02. bis 06. März 2010 findet die CeBIT 2010 in Hannover statt. Passend dazu steht die aktuelle Ausgabe der Mittelstandsliste, der zuverlässige IT-Navigator für den Mittelstand, auch im Zeichen der Leitmesse. Neben Kontaktdaten finden Sie in dieser CeBIT Spezial-Ausgabe Standnummern der Firmen, die sich vor Ort auf der CeBIT präsentieren.

So können Sie die aktuelle Mittelstandsliste als Ihren persönlichen CeBIT-Guide einsetzen: Direkt interessante Anbieter kontaktieren und ein gemeinsames Gespräch vereinbaren. Wir sind sicher, es lohnt sich!

Die Bewerbungsphase für den INNOVATIONSPREIS-IT 2010 läuft gerade auf Hochtouren. Auch in diesem Jahr ist für die offizielle Preisverleihung des INNOVATIONSPREIS-IT 2010 an keinen anderen Austragungsort als die CeBIT zu denken. Seien Sie am 4. März direkt dabei, wenn die neuen Gewinner gekürt werden oder reichen Sie sogar noch heute Ihre Bewerbung ein. Nutzen Sie Ihre Chance: Bis zum 12. Februar steht Ihnen das einfache Bewerbungsformular auf der Webseite [imittelstand.de](http://imittelstand.de) noch zur Verfügung! Lassen Sie unsere 80-köpfige Fach-Jury, bestehend aus IT-Experten, Professoren und Fachredakteuren, entscheiden, welche Lösungen 2010 die Besten für den Mittelstand sind.

Außerdem in dieser Ausgabe unser Redaktionstipp: Hier stellen wir Ihnen Anbieter der Top20-Lösungen vor. Im Exklusiv-Interview mit Herrn Dirk Backofen von der Deutschen Telekom, lesen Sie desweiteren, wie mittelständische Unternehmen durch den intelligenten Einsatz von IT-Lösungen Kosten senken und Prozesse optimieren können.

Die Mittelstandsliste – das sind mehr als 800 Produktneuvorstellungen in 34 IT-Kategorien, alle drei Monate neu – immer brandaktuell. Wir finden, ein ambitioniertes Projekt, das uns 2009 gelungen ist. Überzeugen Sie sich selbst!

Rainer Kölmel  
Gründer der Initiative Mittelstand und Geschäftsführer  
der Huber Verlag für Neue Medien GmbH

### Impressum

Die Mittelstandsliste wird herausgegeben von der Initiative Mittelstand und ist eine eingetragene Marke der Huber Verlag für Neue Medien GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

Verlag & Redaktion: Huber Verlag für Neue Medien GmbH, Lorenzstraße 29, D-76135 Karlsruhe  
[www.huberverlag.de](http://www.huberverlag.de)

ISSN 1868-548X

### Inhalt

Seite 4  
Kategoriesieger

Seite 5  
Nominierte

Seite 6  
TOP 20

Seite 10  
IT im Mittelstand



## Jury-Statement

*„Der Sieger CAS Drive spiegelt das große Innovationspotenzial von CRM-Systemen für den Mittelstand wider. Es handelt sich um eine ausgereifte Branchenlösung für den KFZ-Vertrieb. CAS Drive steigert die Effizienz im Vertrieb, hilft Kunden gezielt anzusprechen und sorgt dafür, dass Mitarbeiter alle Kundeninformationen im Blick haben. Eine durchdachte und zielgerichtete Anpassung, Einführung und Inbetriebnahme von IT-Systemen wie CAS Drive macht den Mittelstand innovativ und zukunftsfähig.“*

Prof. Dr. Hans Jürgen Ott



## CAS Drive

Kundenmanagement ist nur so gut wie die Qualität der Daten. Das gilt auch für Autohäuser, die heutzutage mehr Wettbewerbsvorteile durch professionelles Kundenmanagement (CRM) erhalten. Als deutscher Marktführer für Kundenmanagementsysteme im Mittelstand entwickelte die CAS Software AG mit



CAS Drive ein CRM-System, das speziell auf die Anforderungen der Fahrzeugbranche zugeschnitten ist. Entstanden ist eine Lösung am Puls der Zeit, die den Vertrieb aktiv unterstützt.

CAS Drive erlaubt es den Mitarbeitern, Daten rund um Kunden, Interessenten und Fahrzeuge optimal zu nutzen. Die Lösung hilft Autohäusern dabei, einen hochwertigen und aktuellen Adressbestand aufzubauen. Die Qualität der Adressdaten wird durch den Abgleich mit Referenzdatenbanken, beispielsweise von bedirect, einer Tochter von Creditreform und Arvato, oder Schober/YellowMap, optimiert.

Der Vertrieb hat mit CAS Drive das Kundenmanagement leicht im Griff – Aufgaben, Termine, Verkaufschancen, Wiedervorlagen, Telefonate und Dokumente sind im System gespeichert. Die Kundenakte, individuelle Übersichtsseiten und der Kampagnen-Assistent für zielgruppengerechte Mailings erleichtern die tägliche Arbeit spürbar. Angebote werden schneller erstellt, bei nahenden Deadlines alarmiert das System automatisch. Auch Führungskräfte haben mit den Management-Cockpits stets den vollen Überblick und erstellen Berichte so im Handumdrehen.

Webcode PC1085 / CeBIT Halle 5, Stand D48



### CAS Software AG

Wilhelm-Schickard-Straße 8-12  
D 76131 Karlsruhe  
Tel. +49 (721) 9638-0  
Fax +49 (721) 9638-299  
drive@cas.de  
www.cas.de

## WICE CRM-Groupware

WICE CRM-Groupware ist auf die Bedürfnisse von mittelständischen Unternehmen zugeschnitten und verwaltet deren Kundenbeziehungen besonders effizient. Als Synthese von Customer Relationship Management und Groupware ist WICE die ideale Plattform für eine ganzheitliche Organisation und Kommunikation.



Webcode PC1027



**WICE GmbH**  
 Bernstorffstraße 99  
 D 22767 Hamburg  
 Tel. +49 (40) 413035-0  
 Fax +49 (40) 413035-10  
 info@wice.de  
 www.wice.de

## AdressManagementSystem AMS

Küche & Co unterstützt seine Franchisepartner mit dem AdressManagementSystem AMS. Das Programm verwaltet deutschlandweite Kundenanfragen über eine Online-Plattform und leitet sie an das nächstgelegene Küchenstudio weiter. Damit verbessert AMS das Serviceniveau für Kunden und Firmen gleichermaßen.



Webcode PC1118



**Küche&Co GmbH**  
 Wandsbeker Straße 3-7  
 D 22179 Hamburg  
 Tel. +49 (40) 6461-1185  
 Fax +49 (40) 6461-7271  
 info@kueche-co.de  
 www.kueche-co.de

## Der INNOVATIONSPREIS-IT

### Wer lobt den Preis aus?

Die Initiative Mittelstand verleiht seit 2004 jährlich den INNOVATIONSPREIS-IT. In diesem Jahr unter der Schirmherrschaft des BMWi.

### Wer stellt die Jury?

Eine 60-köpfige Fachjury aus Wissenschaftlern, IT-Experten und Fachjournalisten hat 2000 Bewerbungen in 34 Kategorien gesichtet und bewertet.

### Welche Kriterien gelten?

Ausgezeichnet werden die innovativsten, mittelstandsgerechten IT-Lösungen.

### In welchem Rahmen wird der Preis verliehen?

Die feierliche Preisverleihung findet jedes Jahr im Rahmen der CeBIT-Messe in Hannover statt. In diesem Jahr mit rund 600 Gästen aus Politik, Wirtschaft und Medien.

*initiative*  
**mittelstand**

### buw sales performer



Der buw sales performer ermöglicht zeitnahes und genaues Vertriebsmanagement auf PC, Notebook, PDA und Smartphone. Ob im Büro, beim Kunden oder unterwegs – Mitarbeiter können jederzeit auf sämtliche Stammdaten, aktuelle Informationen zu Vertriebsprojekten und die Tagesplanung zugreifen.

**buw Holding GmbH**  
Rheiner Landstraße 195  
D 49078 Osnabrück  
Tel. +49 (541) 9462-0  
buw@buw.de  
www.buw.de/

Webcode PC1000

### salesforce CRM



Salesforce CRM optimiert alle Prozesse rund um die Kundeninteraktion. Ob Kundendaten, Geschäftsanbahnungen, Kampagnen oder Serviceanfragen - alles, was Sie und Ihr Team brauchen, wird zentral verwaltet und ist von jedem Ort aus verfügbar. Natürlich passt sich Salesforce CRM ganz an Ihre individuellen Bedürfnisse an. Sie und Ihre Kunden werden den Unterschied merken.

**salesforce.com Germany GmbH**  
Elisabethstr. 91  
D 80797 München  
Tel. +49 (89) 5908-2364  
info@de.salesforce.com  
www.salesforce.com/de

Webcode PC1931

### WiredMinds VertriebsAssistent CRM



Der WiredMinds VertriebsAssistent identifiziert unter den Webseitenbesuchern diejenigen Unternehmen, die potenzielle Kunden sein könnten. Durch die Anreicherung mit Informationen aus der Schober-Datenbank können Vertriebsmitarbeiter dann ganz gezielt bei diesen Geschäftskunden nachfassen.

**WiredMinds AG**  
Immenhofer Str. 21  
D 70180 Stuttgart  
Tel. +49 (711) 585331-0  
contact@wiredminds.de  
www.wiredminds.de

Webcode PC1478

### TelMarkt



TelMarkt kann durch seine Modul-Struktur den jeweiligen Anforderungen eines Unternehmens angepasst werden. Intelligente Funktionen (z.B. Serienbrief mit Planung von Folge-Anrufen) sind auf kleine und mittlere Teams ausgerichtet und berücksichtigen die speziellen Anforderungen im B2B-Bereich.

**Lothar Geyer EDV-Berater**  
Schloßstrasse 3  
D 95199 Kaiserhammer  
Tel. +49 (9235) 9815-0  
info@TelMarkt.de  
www.TelMarkt.de

Webcode PC1940

### Pivotal CRM



Pivotal CRM bietet Unternehmen mit komplexen Geschäftsprozessen und Kundenbeziehungen maximale Flexibilität. Das benutzerfreundliche CRM weitet den Wert bestehender Microsoft-Anwendungen aus, ist schnell und kostengünstig zu implementieren und wächst mit den Anforderungen des Unternehmens.

**CDC Software**  
Feringastrasse 6  
D 85774 Unterföhring  
Tel. +49 (89) 689502-0  
info@cdcsoftware.de  
www.cdcsoftware.de

Webcode PC1875

## Weiterbildung zum CRM Manager (TÜV)

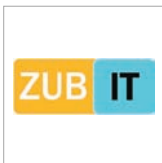


CRM Manager fokussieren auf langfristige kooperative Kundenbeziehungen und kennen Kundenwünsche sowie -Probleme im Detail. Mit dem SKILL Software Weiterbildungsangebot können Unternehmen Fach- und Führungskräfte zu CRM-Experten ausbilden lassen, und mit Fingerspitzengefühl Umsätze steigern.

**SKILL Software GmbH**  
Karl-Albert-Str. 33  
D 60385 Frankfurt am Main  
Tel. +49 (69) 945089-07  
info@skillsoftware.de  
www.skillsoftware.de

 Webcode PC1874

## zubVi MAP

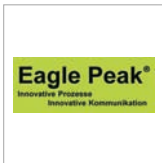


zubVi MAP ist eine Erweiterung des Vertriebsinformationssystems zubVi und integriert CRM-Daten in Google Maps. Mit dem praktischen Web-2.0-Tool können Mitarbeiter Reisen einfach und effizient planen und Kunden schnell besuchen. Durch die Geocodierung erhöht sich zudem die Adressqualität.

**EDV Zühlke & Bieker GmbH**  
Martinistraße 11  
D 45657 Recklinghausen  
Tel. +49 (2361) 90543-21  
info@zuehlke-bieker.de  
www.zub-it.de

 Webcode PC1436

## Global Eagle Map&Sales

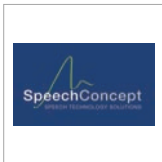


Global Eagle Map&Sales erleichtert Außendienst-Mitarbeitern die Kontaktpflege, dient als Routenplaner und hilft beim Optimieren des Umsatzes. Die Software verknüpft dazu vertriebsrelevante Kunden- und Betriebsinformationen mit geographischen Daten und präsentiert sie auf Google Maps.

**Eagle Peak GmbH**  
Güglingstraße 78  
D 73529 Schwäbisch Gmünd  
Tel. +49 (7171) 980180  
info@eagle-peak.de  
www.eagle-peak.de

 Webcode PC1244

## SpeechAgent hört zu und versteht



SpeechAgent ist eine Softwarelösung für Telefonarbeitsplätze. Dank patentierter Spracherkennung versteht der Computer Zusammenhänge des Gesprächs und liefert den Telefonisten in Echtzeit unterstützende Informationen. Das Ergebnis: Kompetenzgewinn ohne zusätzliche Personalkosten.

**SpeechConcept GmbH & Co. KG**  
Hauptstraße 85  
D 69245 Bammental  
Tel. (06223) 86870-18  
info@speechconcept.com  
www.speechconcept.com

 Webcode PC1845

## UNIC



UNIC fungiert als komplexes Informationssystem innerhalb einer Firma. Es unterstützt und optimiert alle Unternehmensprozesse, sammelt Daten aus allen Bereichen und stellt sie dem Management zeitnah zur Verfügung. Wichtige Entscheidungen können so rechtzeitig und fundiert getroffen werden.

**PRONET GMBH**  
Goyatzer Straße 28  
D 3044 Cottbus  
Tel. +49 (355) 87805-0  
pronet@pro-net.de  
www.pro-net.de

 Webcode PC1408

**Near-Shoring IT-Outsourcing für KMUs**

CeBIT Halle 6, Stand C03



Nearshoring ist das Auslagern der Softwareentwicklung ins europäische Ausland. Ciklum, dänisch-europäischer Marktführer für Nearshore Softwareentwicklung, hilft KMUs ein eigenes Software-Entwicklungsteam in Osteuropa aufzubauen. So können individuelle IT-Lösungen entwickelt und Kosten reduziert werden.

**Ciklum / Herr Ganswindt**  
Weissenburger Platz 6  
D 81667 München  
Tel. +49 (89) 80912980  
info.de@ciklum.net  
www.ciklum.de

Webcode PC1964

**mc.mobile.CRM**



mc.mobile.CRM ist eine optimierte Unified-Communications-Lösung für mittelständische Unternehmen und macht Daten für Mitarbeiter jederzeit auf mobilen Endgeräten wie Blackberrys zugänglich. So lässt sich beispielsweise schnell der komplette Schriftverkehr zu dem Geschäftspartner einsehen.

**milanconsult GmbH**  
Am Seltenbach 1  
D 78532 Tuttlingen  
Tel. +49 (7461) 969739-0  
info@milanconsult.com  
www.milanconsult.com

Webcode PC1179

**CDMenuPro**



Mit CDMenuPro können kleine Firmen ihr Business, ihre Produkte oder Dienstleistungen optimal präsentieren. Das anwenderfreundliche Programm erlaubt es, CDs, DVDs oder USB-Sticks mit Dokumentations- und Werbematerial zu erstellen und ist auch ideal geeignet, um Schulungs-CDs zu gestalten.

**Klaus Schwenk Software**  
Lerchenweg 17  
D 72805 Lichtenstein  
Tel. +49 (7129) 694-900  
mail@ks-sw.com  
www.ks-sw.de

Webcode PC1504

**StayGuest®**



Das Web-to-Mailing-Portal StayGuest® bietet Hostels loyalitätsorientiertes Dialogmarketing zur Bindung von Gästen. Hotels können kleinere und größere Mailing-Kampagnen einfach und schnell selbst planen und durchführen.

**StayGuest®**  
Ehrenbergstraße 16 A  
D 10245 Berlin  
Tel. +49 (30) 230951-0  
info@StayGuest.de  
www.StayGuest.de

Webcode PC1873

**PYRANAVIS**



PYRANAVIS ist ein strategisches Planungs- und Steuerungswerkzeug für den Vertriebsverantwortlichen. Von der Planung der Verkaufszahlen über die Vertriebssteuerung bis hin zum Controlling bietet PYRANAVIS 100% Transparenz. Das Frühwarnsystem zeigt direkt den jeweiligen Handlungsbedarf auf.

**SALES-INSTRUMENTS GmbH**  
Neuhaus 8  
D 92334 Berching  
Tel. +49 (8460) 90172-0  
kontakt@sales-instruments.de  
www.sales-instruments.de

Webcode PC1590

## KORAKTOR

CeBIT Halle 5, Stand F50



Als ERP- und CRM-System hilft KORAKTOR Unternehmen, sich in allen Bereichen intelligent zu organisieren, Kunden und Projekte zu verwalten und über alle Prozesse stets informiert zu sein. Die Lösung integriert sich in vorhandene Software-Landschaften und kann Arbeitsabläufe automatisieren.

**Dimmel-Software GmbH**  
 Wilthener Straße 32  
 D 02625 Bautzen  
 Tel. +49 (3591) 3558-30  
 info@dimmel.de  
 www.dimmel.de

Webcode PC1345

## 1stAnswer Service CRM



Die CRM-Lösung 1stAnswer sorgt für optimale Abwicklung von Dienstleistungen und schnellen Zugriff auf wichtige Unternehmensdaten. Dadurch stehen Hotlinemitarbeitern, dem Kundendienst oder dem Techniker vor Ort alle Informationen und Werkzeuge für die Servicefallabwicklung zur Verfügung.

**Samhammer AG**  
 Zur Kesselschmiede 3  
 D 92637 Weiden  
 Tel. +49 (961) 38939-0  
 info@samhammer.de  
 www.samhammer.de

Webcode PC1420

## ascara BUSINESS SOLUTIONS



ascara stellt bewährte kaufmännische Lösungen für mittelständische Unternehmen bereit. Die CRM-Lösungen sind unabhängig von der Unternehmensgröße einsetzbar. Technische und fachliche Unterstützung bei Einführung und Implementierung der Software unterstützen KMUs dort, wo der Fachmann fehlt.

**ascara Software GmbH**  
 Hauptstrasse 4  
 D 90607 Rückersdorf  
 Tel. 0911 95 786-0  
 info@ascara.de  
 www.ascara.de

Webcode PC1913

## ClickCRM



ClickCRM ist ein speziell auf den Möbelhandel zugeschnittenes Customer Relationship Management. Basis der Lösung ist ein skalierbares Kunden-Data-Warehouse mit Auswertungsfunktionen und vordefinierten Reports. Installation und Schulung gelingen typischerweise in weniger als einer Woche.

**SALT Solutions GmbH**  
 Hansaallee 201  
 D 40549 Düsseldorf  
 Tel. +49 (211) 520236-0  
 handel@salt-solutions.de  
 www.salt-solutions.de

Webcode PC1547

## CRM-Software AG-VIP SQL



Die CRM-Software AG-VIP SQL ist ein operatives Vertriebswerkzeug. AG-VIP SQL bietet eine ganzheitliche Sicht auf den Kunden für die Bereiche Vertrieb, Marketing und Service und ermöglicht u.a. die Abbildung, Durchführung und Steuerung von serviceorientierten Marketingkampagnen.

**Grutzeck-Software GmbH**  
 Hessen-Homburg-Platz 1  
 D 63452 Hanau  
 Tel. +49 (6181) 9701-0  
 info@grutzeck.de  
 www.grutzeck.de

Webcode PC1911

## Software-Entwicklung outsourcen Kosten reduzieren und die Wettbewerbsfähigkeit steigern

Unser Redaktionstipp: Im Folgenden stellt Ihnen die Initiative Mittelstand eine ausgewählte Top20 Lösung vor. Wir waren im Gespräch mit Ciklum.

Die Auslagerung von Softwareentwicklung kann ein entscheidender Wettbewerbsfaktor für den Mittelstand sein: Gerade junge, innovative Unternehmen, die eigene Software herstellen wie z.B. ISVs (Independent Software Vendors), digitale Agenturen oder Betreiber von Internetmarktplätzen, haben meist nicht das notwendige Budget, um hochqualifizierte, erfahrene Entwickler zu bezahlen. Zudem sind diese auf dem Arbeitsmarkt oft nicht zur gewünschten Zeit verfügbar. In diese Lücke greift das Geschäftsmodell von Ciklum. Ciklum hilft Unternehmen, innerhalb von 5 Wochen ein eigenes Team von Entwicklern aufzubauen.

Ciklum ist seit 2002 in Europa vertreten und erschließt nun auch den deutschen Markt. Mehr als 100 Kunden in Europa bauen bereits auf Ciklum, dem europäisch-dänischen Marktführer für Nearshore Softwareentwicklung für KMU. Das



Geschäftsmodell bietet Flexibilität, Skalierbarkeit und messbaren Erfolg. Der Clou: Unternehmen haben die Möglichkeit, ein eigenes Entwicklungsteam in verhältnismäßig kurzer Zeit aufzubauen und gleichzeitig von den Kostenvorteilen, die das Modell bietet, zu profitieren.

Viele mittelständische Softwarehäuser spielen mit dem Gedanken, eine Entwicklungsabteilung im Ausland aufzubauen, haben jedoch nicht die Ressourcen, sich in ein fremdes Land zu bewegen. Zudem tauchen im Ausland oft Hindernisse auf, an die man nicht gedacht hat. Mit Ciklum lassen sich diese Negativerfahrungen vermeiden. „Als Marktführer mit über 100 Teams haben



wir in 8 Jahren die ‚Kinderkrankheiten‘ erkannt und behoben – davon profitieren heute alle neuen Kunden. Das zeigt, dass wir uns auf dem richtigen Weg befinden und bestärkt uns, unsere Aktivitäten weiter auszubauen.“, erklärt Andreas Ganswindt, Manager Sales Germany bei Ciklum.

„Besonders wichtig ist es uns, die Kosten unserer Kunden im Griff zu halten und Transparenz zu wahren.“, so Ganswindt weiter. „Für viele Unternehmen ist IT und deren Softwareentwicklung zu einer Schlüsselkompetenz geworden. Unsere Lösung bietet Skalierbarkeit und Flexibilität für mittelständische und wachsende Unternehmen. Aufgrund unseres Geschäftsmodells ist es unseren Kunden möglich erst einmal auf kleiner Flamme ein Projekt durchzuführen oder mit einem bis zwei Mitarbeitern zu starten. Kommt man gut voran, lassen sich schnell neue Mitarbeiter finden, um das Team weiter auszubauen.“

Mehr Infos unter:  
[www.ciklum.de](http://www.ciklum.de)  
Tel. +49 (89) 80912980

**Ciklum auf der CeBIT:  
CeBIT Halle 6, Stand Co3**



## Ressourcen und Potenziale optimal nutzen

**Die Initiative Mittelstand im Gespräch mit Dirk Backofen, Leiter Marketing des Bereichs Deutsche Telekom Geschäftskunden, über die Herausforderungen für den Mittelstand und den intelligenten Einsatz moderner IT und Telekommunikation.**

*Die wirtschaftliche Großwetterlage macht dem Mittelstand das Leben nicht gerade einfacher. Wie kann moderne IT und Telekommunikation die Unternehmen hier unterstützen?*

Die kleinen und mittleren Unternehmen haben es aktuell mit einer doppelten Herausforderung zu tun: Sie müssen Kosten senken und sich gleichzeitig fit für den kommenden Aufschwung machen. Sparen auf Kosten der Wettbewerbsfähigkeit ist deshalb kurz-sichtig. Genau beim Spagat zwischen Kostensenkung und Steigerung der Wettbewerbsstärke kann der intelligente Einsatz von Informations- und Telekommunikationstechnik helfen.

*Was heißt das konkret?*

Unternehmen müssen heute ihre Ressourcen und Potenziale optimal nutzen. Softwarelizenzen beispielsweise sind teuer, die laufende Aktualisierung von Computerprogrammen ist für mittelständische Firmen aufwändig. Besser ist es in vielen Fällen, Software über das Netz zu mieten. Das senkt die Investitionskosten und mindert das Investitionsrisiko. Und die Programme stehen in den aktuellsten Versionen kurzfristig zur Verfügung.

Ein weiteres Beispiel: Immer wichtiger wird es für Unternehmer und Mitarbeiter, auch unterwegs arbeiten zu können und für Kunden optimal erreichbar zu sein. Die Integration von Festnetz

und Mobilfunk macht es möglich, für Kunden und Geschäftspartner unter einer Rufnummer erreichbar zu sein. Das ist ein handfester Vorteil, da wichtige Anfragen nicht mehr ins Leere laufen. Einen Schritt weiter gehen Angebote wie Unified Communications. Damit können Sie alle Kommunikationskanäle von einer Oberfläche aus bedienen.

*Was bringt das im betrieblichen Alltag?*

Sie bleiben immer in Kontakt zu Kollegen, Partnern und Kunden – und zwar schnell und einfach. Mit Unified Communications entfällt das lästige Wählen verschiedener Telefonnummern, weil Sie sofort sehen, ob Ihr Ansprechpartner gerade am besten per Mail oder am Handy zu erreichen ist. Sie können auch aus dem Outlook-Adressbuch direkt ein Fax senden oder ein Telefonat, ein Webmeeting und sogar eine Videokonferenz starten. Wenn man dann das Ganze auch noch mit dem Kundenbeziehungsmanagement verbindet, dann stehen mit einem Klick ins Outlook-Adressbuch sämtliche Infos zum Kunden zur Verfügung. Solche integrierten Anwendungen machen deutlich: Moderne IT und Telekommunikation optimiert die Abläufe in Unternehmen und verbessert den Kundenservice nachhaltig.

*Ist das alles nicht sehr teuer?*

Es sind heute intelligente Dienstleistungsangebote auf dem Markt, die Unternehmen bei den Kosten sogar erheblich entlasten. So können Firmen etwa ihre IT-Ausgaben um bis zu 30 Prozent senken, wenn sie Ausstattung

und Service für ihre PC-Arbeitsplätze zum monatlichen Festpreis mieten anstatt alles selbst zu kaufen. Oder sie gehen noch einen Schritt weiter und beziehen ihre Software gleich übers Netz direkt aus dem Rechenzentrum ihres Dienstleisters – als „Software as a Service“ also. So zahlt das Unternehmen nur die Programme und Programmkapazitäten, die es auch tatsächlich benötigt. Fixkosten werden zu variablen Kosten – und das

bringt mehr Flexibilität für Stoßzeiten genauso wie für Phasen, in denen das Geschäft mal nicht so gut läuft.

*Was tun Sie als Deutsche Telekom, um den Mittelstand optimal zu bedienen?*

Wir bieten unseren Kunden aus dem Mittelstand umfassende Lösungen aus Informationstechnik und Telekommunikation – und das aus einer Hand. Entscheidend dabei ist, dass wir für unsere Kunden zum einen Technologien zusammen führen und zum anderen als Ansprechpartner für alle Belange von IT und Telekommunikation zur Verfügung stehen. Sie müssen sich nicht überlegen: Geht es hier um Mobilfunk, dann rufe ich meinen Mobilfunkbetreiber an, oder geht es um eine IT-Lösung, dann muss ich mich beim Systemhaus melden. Wir vermarkten – wenn Sie so wollen – heute keine einzelnen Technologien mehr, sondern bieten unseren Kunden als starker Partner ganzheitliche Lösungen für das vernetzte Leben und Arbeiten. Und das natürlich auch vor Ort, überall in Deutschland.



DIRK BACKOFEN

# Mit unseren Lösungen können Sie von überall arbeiten. Müssen Sie aber nicht.

Mit Lösungen der Telekom für vernetztes Arbeiten haben Sie die Chance, immer und überall auf Kundenanfragen zu reagieren – aus Ihrem Büro, von zu Hause oder von unterwegs. Wir schenken Ihnen damit ein Stück Freiheit und Sie Ihren Kunden das Gefühl, immer für sie da zu sein. [www.telekom.de/gk-center](http://www.telekom.de/gk-center)



Erleben, was verbindet.

