

Kundengewinnungsrate erhöhen Mit CRM zum Erfolg

Mit diesem leistungsstarken Tool (über 30.000 Nutzer) sind Sie garantiert auf der Überholspur, egal, welcher Branche Sie angehören. Denn die Datenbank ist branchenunabhängig skalierbar und erlaubt u.a. das Kreieren von eigenen Datenfeldern speziell nach den Wünschen des Nutzers oder das Erstellen von Berichten direkt in der Software. Ihrer Fantasie sind demnach keine Grenzen gesetzt. Dank Forecast (Umsatzvorhersage mit Risikocheck) und Datenbankverknüpfung haben Vertriebsleiter und Geschäftsführer alles im Griff – auch die Außendienstler! Mit dem starken Beziehungsmanagement erstellen Sie in der flexiblen Struktur im Handumdrehen Projekte und unterstützen effektiv Ihren Vertrieb bei der Arbeit. Das erhöht die Kundenzufriedenheit und damit auch die Kundengewinnungsrate. **Infos unter www.imittelstand.de oder anfordern über Kzf. (1)**

Zeit sparen mit dem Marktführer Reisekostenmanagement für Lotus Notes

Stoppen Sie die Formularflut bei der Genehmigung, Prüfung und Abrechnung von Dienstreisen, Spesen und Auslagen. Diese Lösung bringt Ordnung, spart Kosten und wertvolle Zeit. Mit ihr erledigt jeder Beteiligte an dem Prozess seine Aufgaben schnell und unkompliziert. Ohne großen Aufwand bei der Implementation und immer nach gültiger deutscher Gesetzeslage sowie den gesetzlichen oder unternehmensweiten Pauschalen. Sie haben eine Lotus Notes Infrastruktur im Einsatz, dann sollten Sie sich für den Marktführer entscheiden. **Infos unter www.imittelstand.de oder Kzf. (2)**

Six Sigma Aufbau-Ausbildung zum Black Belt Mit Six Sigma Verbesserungsprojekte erfolgreich umsetzen

In der Aufbau-Ausbildung zum Six Sigma Black Belt werden die im Green Belt Training erlernten DMAIC-Kenntnisse vertieft und um neue Tools erweitert. Insbesondere die statistischen Themen werden praxisnah bearbeitet und um weitere wichtige Verfahren ergänzt. Der sichere Umgang mit Datenmaterial wird während der Analysephase unter Einsatz der Statistiksoftware MINITAB geübt und erlernt. Die Teilnehmer werden durch diese Ausbildung in die Lage versetzt, in der Rolle des Black Belts anspruchsvolle Verbesserungsprojekte systematisch zu leiten und umzusetzen. Der zertifizierte Abschluss zum Six Sigma Black Belt erfolgt mit bestandener schriftlicher Abschlussprüfung und erfolgreich abgenommenen Transferprojekt durch unseren Master Black Belt. Teil 1 am 18.-21. Okt. 05 und Teil 2 am 29.11.-2.12.05. **Infos direkt unter www.imittelstand.de oder Kzf. (3)**

Schnupperseminare am laufenden Band... ...und das Gute – für Sie völlig kostenfrei!

Wann? Am 05. Oktober 2005 ab 9.00 Uhr geht es non Stopp los mit: MySQL Datenbanken, Customer Relationship Management CRM, Zeit- und Selbstmanagement, Software & Business (Chancen und Risiken), Office 2003 (Einsatz im Büroalltag), IT-Security in Unternehmen, Refurbishing, Brokerage, Plug'n Work, Produktpalette Weiterbildung, IT-Security ITIL-Infoworkshop... Während des ganzen Tages besteht die Möglichkeit mit Mitarbeitern und Partnern (z.B.: Lufthansa Systems, Consectra Services, IBM, Microsoft...) zu diskutieren und eigene Themen zu erörtern. Melden Sie sich direkt an, die Teilnehmerzahl ist begrenzt. **www.imittelstand.de oder Kzf. (4)**

Kostenlos testen ! 30 Tage Gratis-CRM on-demand

Einfacher Zugang, kurze Implementierungszeit und geringe Investitionen bei hoher Leistungsfähigkeit: Diese Aspekte charakterisieren das On-Demand-Lösungsmodell. Grundsätzlich sind es wirtschaftliche Argumente, die das Mietmodell im Bereich der eher kostspieligen CRM-Softwarelösungen attraktiv machen: Bezahlt wird nur, was tatsächlich in Anspruch genommen wird. So auch bei salesforce.com: Seit 1999 agiert salesforce.com im Bereich CRM on demand und unterstützt mittlerweile ca. 17.000 Unternehmen beim Management ihrer Kundenbeziehungen. Sowohl in mittelständischen Unternehmen als auch in Großkonzernen wie AOL, Deutsche Post Global Mail oder Nokia nutzen weltweit über 300.000 Sales- und Support-Mitarbeiter die Lösungen von salesforce.com. **Infos unter www.imittelstand.de od. Kzf. (5)**

Optimieren Sie Ihre Prozesse Flächen- und Umzugsmanagement mit SAP und iFMS

Das iFM-System - kurz iFMS - ist ein neu entwickeltes CAFM-Komplementärsystem für SAP mit Graphik- und Planungsfunktionalität, die es im SAP-Standard nicht gibt. Zusammen ergeben SAP und iFMS ein ganzheitliches CAFM-System mit hoher Systemintegration und damit hohem ROI. Das Modell bezieht die bereits im Unternehmen eingesetzten CAD-Systeme bzw. die CAD-Systeme der externen Planer in die Facility-Management-Gesamtlösung ein. Oberste Priorität der Lösung ist die Prozessoptimierung im Betrieb. Unterstützt werden Prozesse im Flächen- und Umzugsmanagement, im Inventarmanagement und in der Reinigung. **Tickets unter www.imittelstand.de oder kostenfrei anfordern unter Kzf. (6)**

Mehr Zeit für Ihr Unternehmen Ein Jahr Fristverlängerung bei Sarbanes-Oxley Act (SOX)

Trotz großer Anstrengungen konnten zahlreiche Unternehmen die erforderlichen Strukturen des SOX noch nicht bzw. nicht ausreichend implementieren. Laut der US-amerikanischen Börsenaufsicht Securities and Exchange Commission (SEC) muss der Abschnitt 404 nun erst für das Geschäftsjahr, das nach dem 15. Juli 2006 endet, umgesetzt sein. Die SEC weist unmissverständlich darauf hin, dass die Fristverlängerung zur raschen und nachhaltigen Verbesserung der internen Kontrollsysteme genutzt werden soll. Notwendige Anpassungen nimmt die MAP (Management Application Partners) GmbH vor. **Infos unter www.imittelstand.de oder anfordern unter Kzf. (7)**

Herausgeber: Initiative Mittelstand © Huber Verlag für Neue Medien GmbH - Tel. (0 721) 15 118 -0 - Fax 15 118 -11 - redaktion@imittelstand.de

ANTWORT-FAX an: (0 721) 15 11 888

Firma: _____

Anrede/ Name: _____

Funktion/ Abt.: _____

eMail: _____

▶ **Ja**, senden Sie mir bitte kostenlos ausführliche Informationen zu den vorgestellten Themen mit den Kennziffern:

01 02 03 04 05 06 07

www.imittelstand.de

initiative
mittelstand