

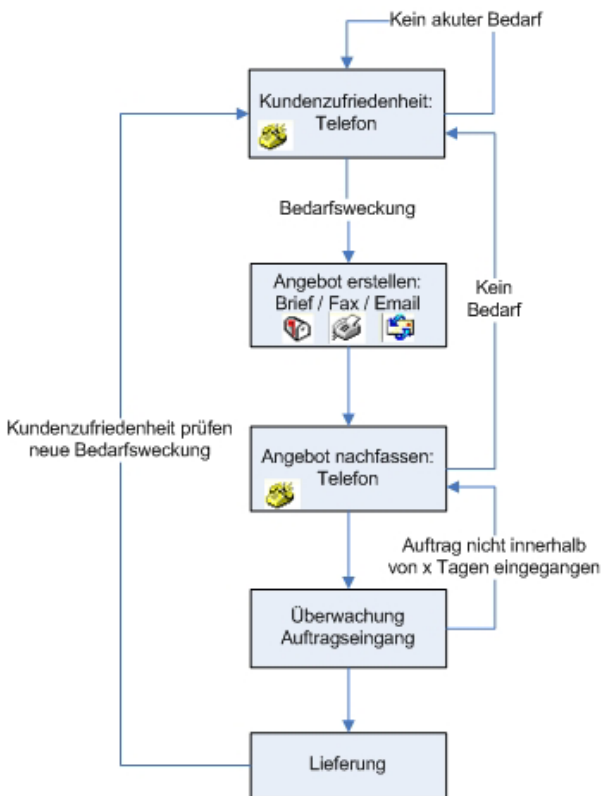
## Inhalt:

- Inhalt: ..... 1
- Überblick über das Konzept von AG-VIP SQL Workflow: ..... 1
- Anwendungsszenario: Bestandskundenpflege ..... 2
- Anwendungsszenario: Neukundenakquise ..... 3
- Anwendungsszenario: Service / HelpDesk ..... 4
- Anwendungsszenario: aktives Telefonmarketing .. 5
- Transparenz der Prozesse ermöglicht effektive Vertriebssteuerung..... 7
- Tipps, um die Produktivität zu steigern ..... 7
- Technische Voraussetzungen..... 7
- Was wollen Sie tun?..... 7

## Überblick über das Konzept von AG-VIP SQL Workflow:

Vertrieb wird häufig als „Blackbox“ erlebt und aus dem Bauch heraus gestaltet. Für einige Vertriebsprofis mag das in Ordnung sein. Für die meisten Mitarbeiter im Vertrieb und Marketing ist es jedoch notwendig, einen Vertriebsprozess zu definieren und zu strukturieren.

Dabei wird ein Prozess als eine zielgerichtete Aufeinanderfolge von Bearbeitungsschritten verstanden. Somit können alle Bereiche wie Vertrieb, Marketing, Service in Prozesse strukturiert und in der Workflow-Engine von AG-VIP SQL abgebildet werden.



Die Vorteile einer Prozesssicht liegen auf der Hand:

- Kostenreduktion durch Automation der Bearbeitung

- Standardisierung von Arbeitsabläufen sichert gleich bleibende Qualität
- Klare Struktur ermöglicht Messbarkeit und Planbarkeit von Ergebnissen, z.B. Erfolgsquoten oder Dauer des Gesamtprozesses
- Vertriebsziele können auf Basis von Prozessen differenziert definiert werden
- Erkennen von Defiziten von Mitarbeitern und somit gezieltem Einsatz von Weiterbildungsmaßnahmen
- Beschleunigung der Prozesse durch automatisierte Informationsweiterleitung. Information ist keine Holschuld, sondern steht situationsgerecht zur Verfügung, z.B. beim Agenten im Callcenter

Damit ergibt sich insgesamt eine Steigerung der Produktivität aller Vertriebsbemühungen.

Dabei sind zunächst die Prozesse klar zu strukturieren. Die Workflow-Engine von AG-VIP SQL stellt die Technologie, Prozesse zu managen und für Anwender nutzbar zu machen.

Vergleicht man den Vertrieb mit einem Produktionsprozess, sind Input (= Ressourcen) und gewünschter Output (= Ziele) klar. Die Wirkungsweise liegt allerdings oftmals im Dunkeln. Dies wird durch die Definition von Vertriebsprozessen transparent. Die einzige Unbekannte im Spiel bleibt die Marktentwicklung.



Das vorgangsgeprägte Denken im Produktionsprozess auf den Vertrieb übertragen, definiert eine Abfolge von Kampagnenschritten. Wesentlich höhere Responseraten lassen sich ereignisgesteuerten Prozessen erzielen. Dabei löst Marketing eine Reaktion beim Kunden aus. Die Reaktion des Kunden, z.B. Anfrage über die Website, löst einen bereits zuvor definierten Interessentenbearbeitungsprozess aus.

"Dank AG-VIP SQL konnten wir bereits in der Startphase die Performance unserer Leute um über 100 % steigern. Die Transparenz im Reporting hat uns geholfen, Schwachstellen der Mitarbeiter zu entdecken, zu fördern und die Leistung objektiv beurteilen zu können."  
(Thomas Geißel, Geschäftsleitung B2B Slovakia)

## Anwendungsszenario: Bestandskundenpflege

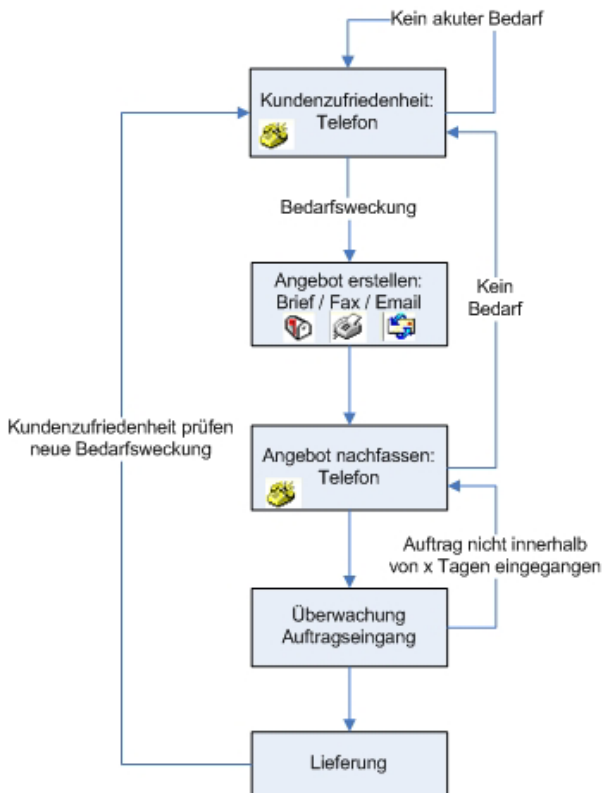
Vertrieb an Bestandskunden hat den Vorteil, dass Sie bereits auf einer persönlichen Beziehung zum Kunden aufbauen können. Strategisch bieten sich folgende Optionen, um den Vertrieb an Bestandskunden weiter auszubauen:

- Cross Selling oder Produktneueinführungen
- Steigerung des Lieferantenanteils
- Erhöhung der Verwendungshäufigkeit der Produkte

Die letzten zwei Punkte gelten bei kontinuierlicher Leistungsabnahme des Kunden.

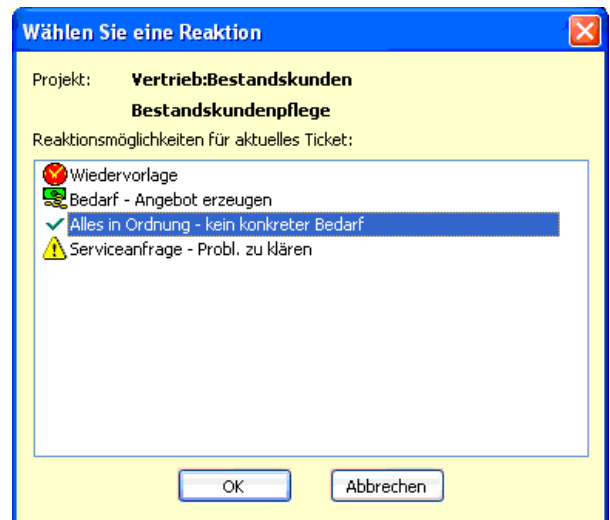
Schöpfen Sie bereits das Potential Ihrer Bestandskunden aus?

Über einen strategisch ausgerichteten Bestandskundenprozess stellen Sie den kontinuierlichen Kontakt mit Ihren Bestandskunden sicher.



Das Telefon eignet sich z.B. hervorragend, um Kunden regelmäßig zu kontaktieren. Insbesondere für B- und C-Kunden ist dies kostengünstiger als ein Außendiensttermin vor Ort.

Dazu bietet die Workflow-Engine von AG-VIP SQL direkt einen Bearbeitungsschritt *Telefon*. Die Anwahl erfolgt über CTI im Powerdialingmodus. Dabei werden nicht erreichte Gesprächspartner automatisch auf Wiedervorlage gelegt. Der Mitarbeiter bearbeitet nur verbundene Gespräche. (vgl. weitere Details im Punkt *Anwendungsszenario: aktives Telefonmarketing*). Nach dem Telefonat bewertet der Mitarbeiter das gerade geführte Telefonat und stuft damit das Ticket für den nächsten Bearbeitungsschritt ein.



Die Einstufung *Bedarf – Angebot erzeugen* führt das Ticket automatisch in die Phase der Angebotserzeugung. Von dort wird die Nachverfolgung und Überwachung des Auftragseingangs sichergestellt. Somit geht kein Kontakt mehr verloren.

Bei der Einstufung in *Alles in Ordnung – kein konkreter Bedarf* wird automatisch ein späterer Anruf im Rahmen der Bestandskundenpflege x –Monate später ausgelöst. So wird gewährleistet, dass jeder Kunde regelmäßig angesprochen wird.

Mit der Auswahl *Serviceanfrage – Problem zu klären* lassen sich andere Prozesse aktivieren, z.B. einen Serviceprozess. Dabei kann das Problem direkt aufgenommen und automatisch an die richtige Stelle zur Lösung weitergeleitet werden.

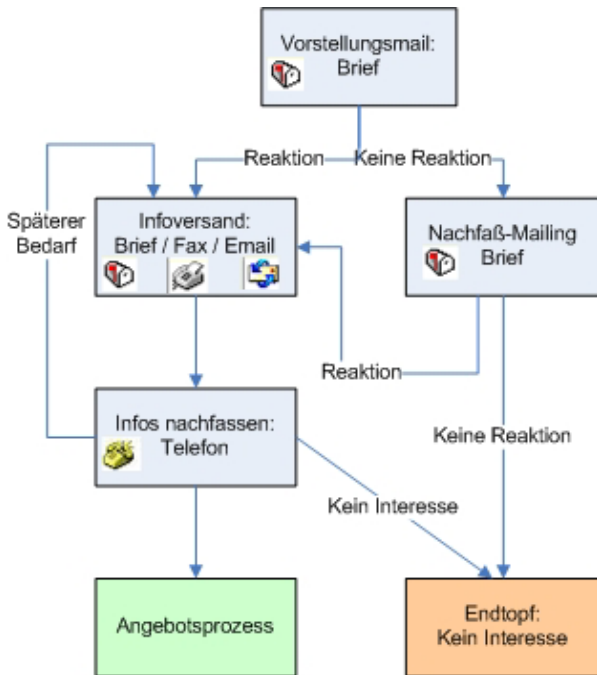
Somit erreichen Sie:

- Kontinuierliche Kundenpflege und Ausschöpfung von Bedarfssituationen
- Konzentration auf vorhandene Potentiale
- Beschleunigung von Prozessen durch automatische Weiterleitung von Informationen
- Automatische Dokumentation der Kontakte in der Historie
- Kein Lead geht mehr verloren
- Klare Aufgabenzuweisung welcher Mitarbeiter für welche Prozessstufe verantwortlich ist

## Anwendungsszenario: Neukundenakquise

Aufgrund der Beschränkungen des UWG (Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb) sind Kaltanrufe, Emails oder Faxe ohne Einwilligung des Empfängers nur begrenzt möglich.

Im folgenden Szenario wird deswegen eine zweistufige Mailing-Kampagne durchgeführt. Die Zielgruppe wurde durch die flexiblen Selektionsmöglichkeiten in AG-VIP SQL analysiert und zusammengestellt.



Diese Adressliste wird bereits innerhalb von AG-VIP SQL Porto-optimiert für die Versandarten Infopost bzw. Infobrief der Deutschen Post AG aufbereitet. Postalisch unvollständige Adressen werden automatisch ausgeschlossen, so dass nur mailingfähige Adressen auch wirklich angesprochen werden.

Partielloptimierungs-Ergebnis

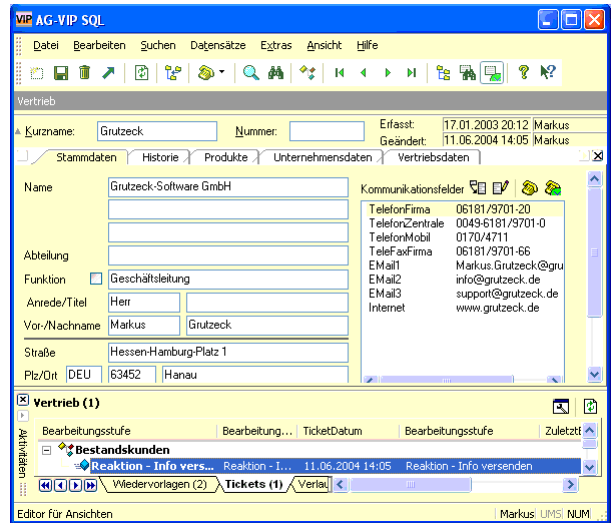
Optimierung für Standardbrief 20g (5-ständige Adresse)

Art der Optimierung	eingelieferte Briefe	aufgeschaltete Briefe	Kosten je Brief	Betrag
Infopost für Region 60000	240	10	0,25	62,50
Infopost für Region 63000	174	76	0,25	62,50
Infobrief	999	0	0,40	239,60
<b>Summe</b>				<b>364,60</b>
Nicht optimierbare Adressen	3			

Eine Adressen konnten nicht optimiert werden. Um diese Adressen aus der Liste zu entfernen, klicken Sie den "Entfernen"-Schalter an.

AG-VIP SQL stellt Ihnen die fertige Steuerdatei für die Serienbriefschreibung mit MS-Word zur Verfügung.

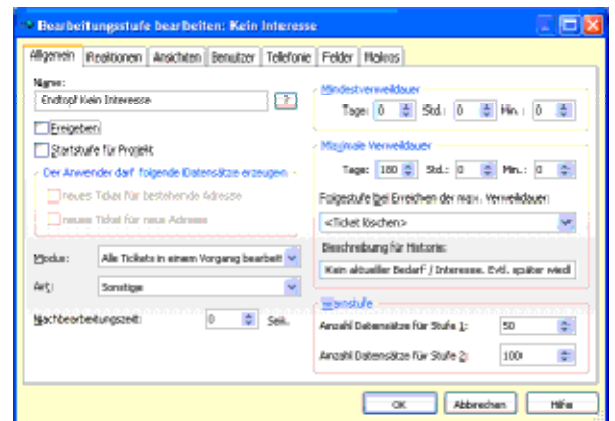
Reagiert ein Kunde, sucht der Vertriebsmitarbeiter den Kunden anhand beliebiger Kriterien und klickt doppelt auf das Ticket.



Automatisch öffnet sich das Ticket in der Stufe *Infoversand*. Auf Knopfdruck lassen sich vordefinierte Dokumente, z.B. in MS-Word erzeugen. Das Ticket wird automatisch zum telefonischen Nachfassen in die Stufe *Infos nachfassen* verschoben. So geht kein potentieller Kontakt mehr verloren. Der Akquiseprozess wird aktiviert.

Da Sie je Bearbeitungsstufe eine minimale und maximale Latenzzeit (= Wartezeit) definieren können, werden alle Tickets, bei denen keine Reaktion erfolgte, nach 14 Tagen automatisch in die Bearbeitungsstufe *Nachfaß-Mailing* verschoben.

Durch Definition einer weiteren maximalen Latenzzeit wandern Nicht-Reagierer in die Bearbeitungsstufe *Endtopf: Kein Interesse*. Im Sinne eines Information-Lifecycle-Managements lassen sich die erzeugten Tickets automatisch nach x-Tagen löschen.



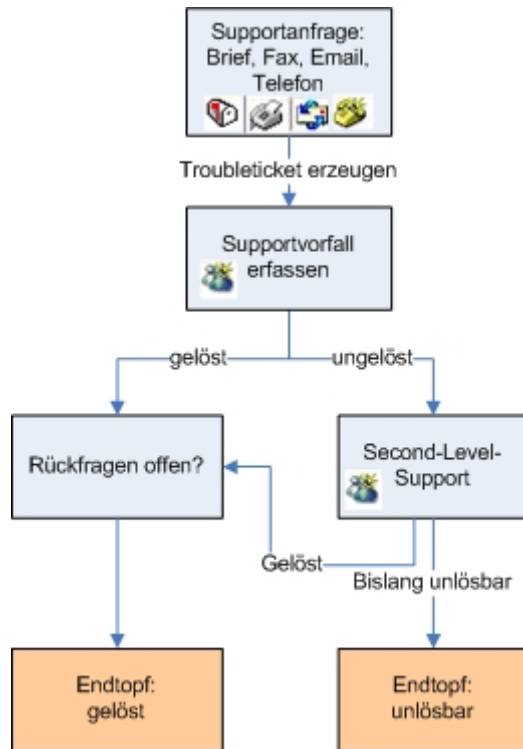
Dabei sind die Adressdaten mit der Info, dass die Adresse auf das angebotene Produkt XY nicht reagiert hat, weiterhin vorhanden. Somit verhindern Sie ein unnötiges Aufblähen der Datenbank.

Über die Statistik ist jederzeit ersichtlich, wie viele Tickets sich aktuell in welcher Bearbeitungsstufe befinden. Somit sehen Sie jederzeit den Erfolg in Ihrer Kampagne und können steuend eingreifen.

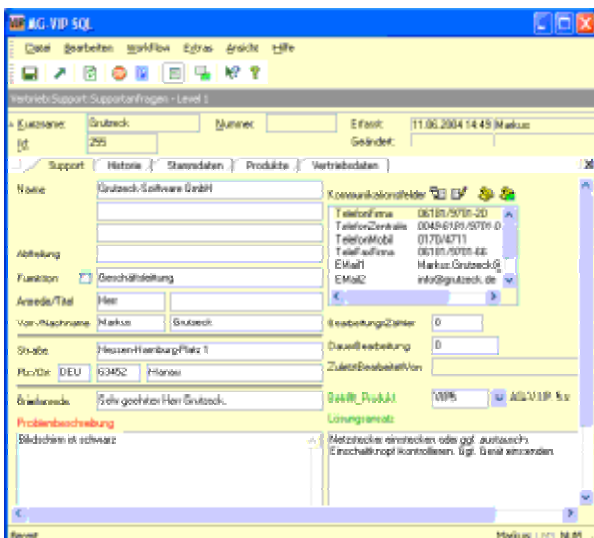
## Anwendungsszenario: Service / HelpDesk

Im HelpDesk erreichen Sie Anfragen telefonisch, per Fax oder Email. Meistens melden sich Anwender, die mit Produkten oder Dienstleistungen nicht zurecht kommen, emotional aufgewühlt sind und eine rasche Lösung einfordern.

Hier hilft die AG-VIP SQL Workflow-Engine rasch die notwendigen Informationen bereitzustellen und ein strukturierte Bearbeitung zu gewährleisten.



Frei definierbare Masken zum Erfassen des Supportvorfalls helfen Informationen strukturiert für die Bearbeitung zu erfassen. Über die lückenlose Kontakthistorie ist für den Supporter jederzeit erkennbar, welche ähnlichen Probleme mit diesem Kunden bereits aufgetreten sind.



Jede Supportanfrage erhält automatisch eine eindeutige ID für das erzeugte Troubleticket.

Kommen zu viel Supportanfragen im Supportlevel 1 an, können Sie über die maximale Latenzzeit der unbeantworteten Supportanfragen automatisch den Supportlevel 2 einbeziehen. Die Tickets, die in Stufe 1 nicht innerhalb von x Stunden bearbeitet werden können, wandern direkt in den Secondlevel-Support. Eine beliebig weitere Eskalation im Second-Level-Support ist selbstverständlich möglich.

Werden Supportanfragen erfolgreich gelöst, wandern die Tickets in die Bearbeitungsstufe *Rückfragen offen*. Gibt es von Kundenseite noch Rückfragen oder entstehen Folgeprobleme, kann das Ticket jederzeit wieder aktiviert werden. Nach einer gewissen Aufbewahrungszeit wird die Supportanfrage in den Endtopf verschoben, in der ein automatisches Löschen erfolgen kann.

Über die Projektstatistik sehen Sie jederzeit, wie viele Supportanfragen aktuell in welcher Stufe zu bearbeiten sind:

Beschreibung	Anzahl
1 Endtopf - Alles erledigt	9
2 Support - Warnstufe III	1
3 Supportanfragen - Level 1	40
4 Support-Level 2	3
5 Sonstige	0

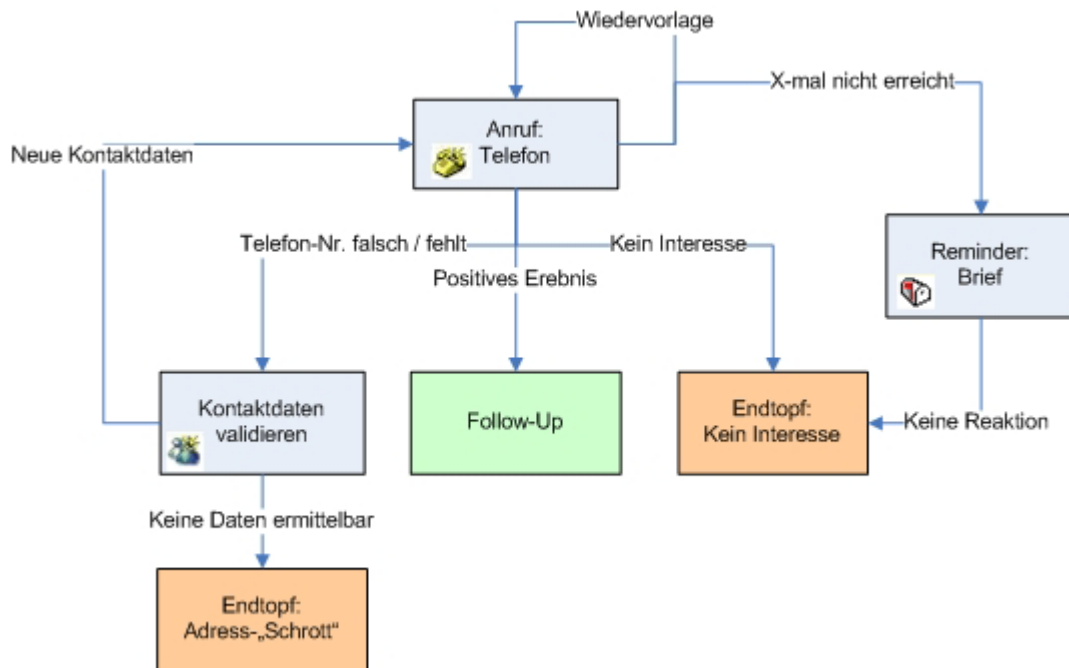
Da automatisch je Ticket die Gesamtbearbeitungsdauer geloggt wird, lassen sich zeitgenaue Abrechnungen von Supportanfragen realisieren.

Kurzname	Dauerbearbeitung	Betrifft_Produkt	Bearbeitung...
1 A & L Asphaltbru...	00:00:44		1
2 A & S Büroservice +	00:00:53		1
3 A + A Systembau...	00:01:09	VIP5	1
4 A + C Göbel GmbH	00:00:25		1
5 A + M Mediangru...	00:02:26	VIP5	2
6 A. Körner Bauunt...	00:00:14	SQL	1
7 A. Panzer GmbH ...	00:00:00		1

### Ihr Vorteil:

- Strukturiertes Beschwerdemanagement sichert Kundenbeziehungen
- Rasche und kompetente Beratung wandelt unzufriedene Kunden in treue Kunden
- Durch strukturiertes Vorgehen inkl. Eskalation bleibt kein Supportvorfall unbearbeitet
- Durch die automatische Informationsweiterleitung wird die Beantwortung von Supportanfragen wesentlich beschleunigt.
- Zeitgenaue Abrechnungen anhand automatisch geloggtter Bearbeitungsdauer. Dienstleistung wird somit zu einer verkaufbaren Dienstleistung

## Anwendungsszenario: aktives Telefonmarketing



Beim aktiven Telefonmarketing rufen Sie aktiv Kunden oder Interessenten an. Hierbei wollen Sie möglichst eine hohe Anzahl von Gesprächspartnern innerhalb möglichst kurzer Zeit erreichen, um ergebnisorientiert Gespräche zu führen.

### Powerdialer: mehr Anwahlversuche

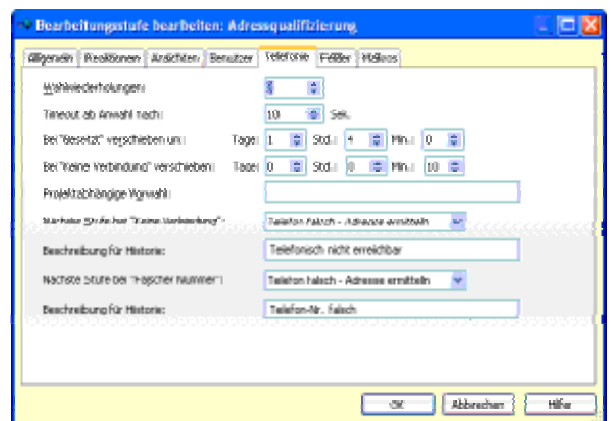
Dies erfordert eine direkte Anwahl aus dem PC, wie es die AG-VIP SQL Workflow-Engine über den integrierten Powerdialer zur Verfügung stellt. Der Powerdialer arbeitet mit allen Wähleinrichtungen zusammen, die über die Standard-CTI-Schnittstelle TAPI verfügen. Gegenüber der manuellen Anwahl erreichen Sie mit dem Powerdialer einer Steigerung der Anwahlversuche um ca. 40 %. Der Powerdialer übernimmt das komplette Wiedervorlagemanagement für Sie.

Sie stellen einfach nur die gewünschten Adressen in eine Telefonbearbeitungsstufe ein. Die Verteilung der anzurufenden Tickets übernimmt auf die zugeordneten Agenten übernimmt die Workflow-Engine für Sie.

### Management ungültiger Telefonnummern

Fehlt eine Telefon-Nr. oder ist falsch, erfordert dies in der Praxis viel Handarbeit. Die Adressen sind als solche zu markieren. Die neuen Telefon-Nr. ist zu ermitteln und die Adresse muss wieder in die aktive Kampagne eingestellt werden. Dabei sollte noch für die Abrechnung registriert werden, wie viele neue Telefon-Nr. Sie recherchiert haben.

Das übernimmt die Workflow-Engine von AG-VIP SQL automatisch für Sie. Bereits vor Anwahlbeginn wird geprüft, ob die Adresse eine gültige Telefon-Nr. besitzt. Dabei definieren Sie, welche Telefon-Nr.-Felder in welcher Priorität zur Anwahl herangezogen werden sollen.



Gibt es keine gültige Nummer, verschiebt die Workflow-Engine die Adresse automatisch in die Bearbeitungsstufe *Kontaktdaten validieren*. Lassen sich die Daten von einem Anwender dort recherchieren, wandert das Ticket automatisch wieder in die aktive Kampagne. Das spart Zeit.

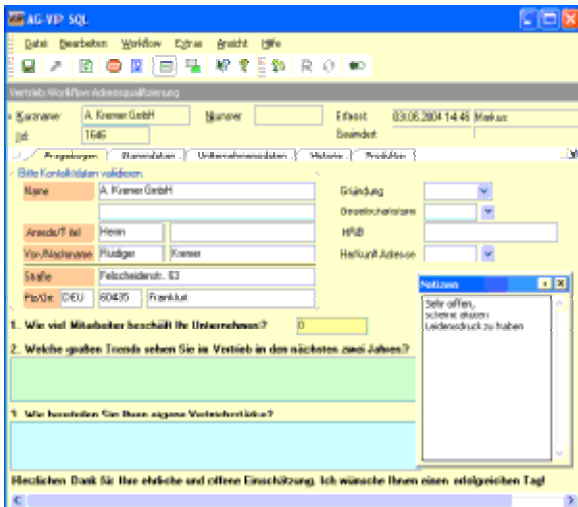
### Integriertes Wiedervorlagemanagement

Ebenso können Sie für den „Besetzt“- bzw. „Keine Verbindungs“-Fall unterschiedliche Wiedervorlagerhythmen definieren. Bei „Besetzt“ ist es sinnvoll ein kurzes Intervall zu wählen. Nimmt hingegen niemand ab, ist eine Wiedervorlage z.B. in einem Tag und vier Stunden sinnvoll.

Adressen, die x-mal nicht erreicht wurden, werden automatisch in die entsprechende Bearbeitungsstufe verschoben. So können Sie hier z.B. direkt ein Fax als Reminder versenden lassen.

## Die Agentenoberfläche

Um ergebnisorientierte Gespräche führen zu können, stellt AG-VIP SQL dem Agenten alle notwendigen Informationen zur Verfügung.



Die Gestaltung der Oberfläche, die Farbwahl, Anordnung der Felder oder Reiter bleibt Ihrer freien Kreativität überlassen. Je nach Projekt entscheiden Sie sich für die Reitertechnik (siehe oben) oder für einen interaktiven Gesprächsleitfaden. Je nach gewählter Antwort schlägt das System die logisch nachfolgende Frage oder ergänzende Informationen vor:



Während des Telefonats kann der Agent Notizen erfassen und Antworten auf Fragen notieren. Beim Speichern kann über ereignisgesteuerte Makros die Eingabe auf Plausibilität geprüft werden.

## Steigern Sie die Qualität Ihrer Daten

Standardmäßig verfügt AG-VIP SQL über eine automatische PLZ-Erkennung für Deutschland. Bei Orten mit mehr als 50.000 Einwohnern wird außerdem der Straßename geprüft, ggf. phonetisch ähnlich klingende Straßennamen vorgeschlagen oder korrigiert. So stimmt die Anschrift.

Ebenso gibt es eine Prüfung bei der Erfassung einer deutschen Bankverbindung. So sparen Sie Gebühren durch Rücklastschriften und doppelte Anrufe.

So steigern Sie die Qualität Ihrer Ergebnisse.

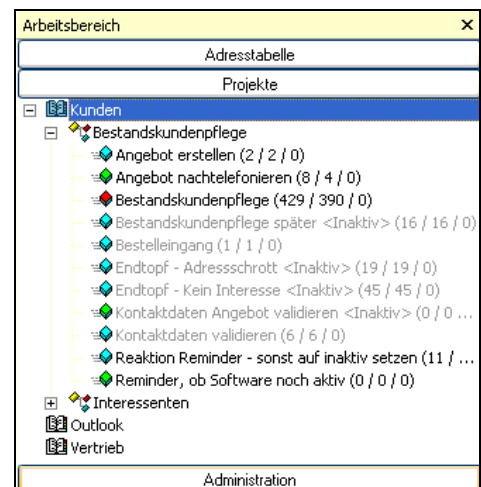
## Beschleunigen Sie den Follow-Up

Mit einem Telefonat alleine ist es in den seltensten Fällen getan. Oftmals werden als Follow-Up Informationen versendet oder vereinbarte Termine bestätigt. Über

das Workflow-Konzept von AG-VIP SQL ist dies kein Problem. Durch die Einstufung des Agenten wandert die Adresse automatisch in die nächste Bearbeitungsstufe. Dort kann automatisch z.B. ein MS-Word-Dokument erzeugt und an Ihre Fax-Software gedruckt werden.

## Aktuelle Projektübersicht

In der Projektübersicht erscheinen alle für den Agenten zu bearbeitenden Bearbeitungsstufen. Je Bearbeitungsstufe können Sie zwei Schwellenwerte definieren. Unterhalb des ersten Wertes erscheint die Bearbeitungsstufe grün. Wird die erste Grenze erreicht, wechselt die Farbe auf blau. Der Agent solle aktiv in dieser Stufe arbeiten. Wird der zweite Schwellenwert erreicht, färbt sich die Bearbeitungsstufe rot. Dringend sollte hier gearbeitet werden.



Anhand der Zähler, z.B. (429 / 390 / 0), sehen Sie sofort: wie viele Tickets befinden sich aktuell in dieser Bearbeitungsstufe, (429), wie viele Tickets sind aktuell zur Bearbeitung fällig (390), und wie viele Tickets davon sind fällige Termine (0).

Ergänzend zur Projektstatistik gibt es spezielle Telefonistatistiken, die Aussagen treffen über:

- Die Anzahl aller Anwahlversuche innerhalb des Betrachtungszeitraums
- Anzahl verbundener / nicht verbundener Telefonate
- Wie viele Telefonate besetzt oder nicht verbunden waren
- Die kumulierte Nettogesprächsdauer
- Die durchschnittliche Gesprächsdauer
- Uvm.

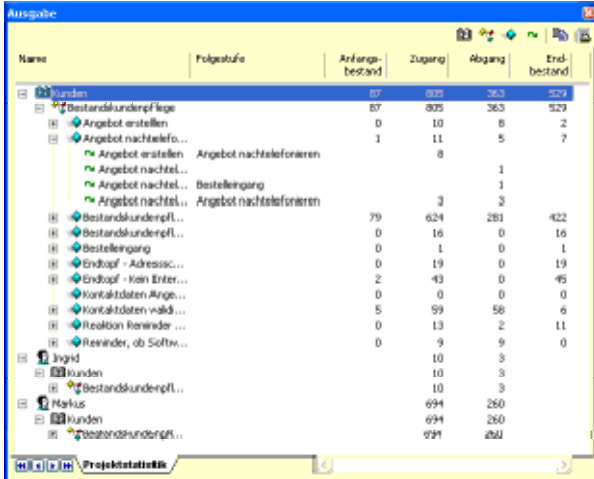
Diese Angaben erhalten Sie auf Projektsicht sowie herunter gebrochen auf einzelne Agenten bezogen.

### Ihr Vorteil:

- Mehr Produktivität durch Erhöhung der Anwahlversuche durch integrierten Powerdialer
- Zeitersparnis durch automatisches Wiedervorlagemanagement für besetzt, keine Verbindung oder x-mal nicht erreicht
- Qualitativ bessere Daten durch Validierung der Eingaben
- Beschleunigung durch automatisierten Follow-Up
- Gezielte Kampagnensteuerung durch integriertes Reporting

## Transparenz der Prozesse ermöglicht effektive Vertriebssteuerung

Durch die klare Strukturierung des Vertriebsprozesses wird aus der „Blackbox“ Vertrieb ein transparenter Ablauf. In der Projektstatistik sehen Sie anhand der Übergänge in nachfolgende Bearbeitungsstufe die Produktivität Ihres Teams und einzelner Mitarbeiter. Vertriebsarbeit wird so messbar.



Name	Folgestufe	Anfangsbestand	Zugang	Abgang	Endbestand
Bestandskundeneinlege		87	823	363	529
Angebot erstellen		0	10	8	2
Angebot nachtelefonieren		1	11	5	7
Angebot erstellen	Angebot nachtelefonieren		8		
Angebot nachtelefonieren	Bestellung			1	
Angebot nachtelefonieren	Angebot nachtelefonieren		3	2	
Bestandskundeneinlege		79	624	281	422
Bestandskundeneinlege		0	16	0	16
Bestellung		0	1	0	1
Endruf - Adress...		0	19	0	19
Endruf - Kein Enter...		2	43	0	45
Kontaktdaten Ange...		0	0	0	0
Kontaktdaten wähl...		5	59	58	6
Reaktion Reminder ...		0	13	2	11
Reminder, ob Softw...		0	9	9	0
Ingrid			10	3	
Kunden			10	3	
Bestandskundeneinlege			10	3	
Markus			694	260	
Kunden			694	260	
Bestandskundeneinlege			694	260	

Somit gewinnen Sie Erfahrungswerte aus wie viel Neukontakten, Sie wie viel Angebote generieren und wie hoch die Quote der gewonnenen Aufträge ist.

So wissen Sie, auf welcher Akquisestufe Sie aktiv werden müssen, um auch in Zukunft Ihren Auftragseingang zu sichern.

Beim Arbeiten innerhalb der Workflow-Engine von AG-VIP SQL wird vom System automatisch die Arbeitszeit erfasst. Somit gewinnen Sie Informationen, wie lange die Bearbeitung eines Vorgangs in einer Bearbeitungsstufe dauert oder welcher Mitarbeiter wie lange in welcher Bearbeitungsstufe gearbeitet hat.

Diese Statistiken stehen auch dem Anwender für seine eigene Arbeitseinschätzung zur Verfügung. So sieht jeder Verkäufer wie er seine eigene Arbeitszeit nutzt und welche Resultate er damit erzielt.

Individuelle Auswertungen und Reports sind innerhalb von AG-VIP SQL jederzeit möglich.

## Tipps, um die Produktivität zu steigern

- Technik ist der letzte Schritt. Zunächst definieren Sie die Strategie und leiten daraus Ziele ab. Definieren Sie daraufhin die Prozesse. Die Workflow-Engine von AG-VIP SQL setzt dann diese Prozesse transparent um und stellt ein Werkzeug für die Mitarbeiter zur Verfügung.
- Machen Sie die Einführung zur Chefsache. Ohne Engagement der Geschäftsleitung lassen sich die organisatorischen, prozessbezogenen und kulturellen Veränderungen nur schwer managen.
- Packen Sie CRM an der Wurzel. Ohne detailliert dokumentierte Kundenbeziehungen geht es heute nicht mehr im Vertrieb.
- Investieren Sie in Ihre Datenqualität. Ihre Daten sind die Grundlagen für all Ihre Vertriebsaktivitäten.

- Investieren Sie in die Neugestaltung von Prozessen für Vertrieb und Außendienst. Schlechte Verkaufszahlen steigert man nicht durch die Einführung eines neuen technischen Werkzeugs.

## Technische Voraussetzungen

### Hardware:

#### Client:

- Windows 98 SE, ME, 2000, XP
- Mindestens MS-Internet Explorer 5.5
- MDAC Version 2.7 oder höher (Microsoft Database Access Components)
- Für CTI-Funktionalität: TAPI-fähige Wähleinrichtung mit Eigenschaft Interactive Voice. Empfehlenswert ist im Vorfeld ein Test mit der Testversion von AG-VIP SQL oder ein erster Test über die Windows eigene Wahlhilfe

#### Server:

- MS-SQL Server ab Version 2000  
Für kleinere Installationen MSDE (MS-SQL Server Desktop Engine) für fünf gleichzeitig zu verarbeitende Transaktionen und max. 2 GB Datenbankvolumen.
- Ca.80 MB freier Plattenplatz für Programme.
- Entsprechend den Empfehlungen von Microsoft Hardwarevoraussetzungen für MS-SQL Server 2000 oder höher.
- Netzwerkbetriebssystem MS-Windows 2000 oder höher

### Telefon / Telefonanlage für Nutzung der CTI-Funktionalität:

TAPI-Schnittstelle mit Mindestfunktionalität:

- Verbindungsaufbau
- Statusrückmeldung (besetzt, keine Verbindung, verbunden)
- Für Inbound: Übergabe Telefon-Nr. Anrufer (Caller-ID), Zielnummer (Called-ID)
- Auflegen
- Optional: Makeln

## Was wollen Sie tun?

Ein Dokument kann Ihnen nur begrenzten Einblick geben, was wir wirklich für Sie tun können. Rufen Sie uns an. Vereinbaren Sie einen persönlichen Besuch. Wir analysieren Ihre Situation und zeigen Ihnen die Vorteile für Ihr Unternehmen auf. So realisieren Sie Fortschritt:

Firma: \_\_\_\_\_

Ansprechpartner: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ / Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Ab ins Fax an 0800 / 246 00 10

Wir melden uns umgehend bei Ihnen.