



visionEnterprise CRM
Funktionsübersicht

Das beste für Ihre Kunden und Ihr Unternehmen

Mit zunehmender Dynamik und Komplexität der Märkte steigt der Wettbewerbsdruck und die damit verbundene Notwendigkeit zur Differenzierung jedes einzelnen Unternehmens. Zusätzlich hat das Internet den Alltag vieler Unternehmen verändert. Kunden haben eine grössere Auswahl als je zuvor und die Mitbewerber sind oft nur einen Mausklick entfernt. Unternehmen, die ihre Kunden in den Mittelpunkt stellen, deren Anforderungen exakt voraussagen und erfüllen können, erreichen eine höhere Kundenloyalität, sichern sich zusätzliche Marktanteile und steigern ihre Rentabilität. Erfolgreiches Customer Relationship Management in Verbindung mit dem Know-how Ihrer MitarbeiterInnen wird zum wichtigsten Investitionsgut jedes kundenorientierten Unternehmens.



Als führender Anbieter von kundenzentrierten Business-Applikationen stellt Vision Consulting AG die Software bereit, die Ihr Unternehmen heute für eine langfristige, wertorientierte Kundenbeziehung benötigt. Eine Lösung, die umfassende CRM-Funktionalitäten mit sämtlichen Geschäftsprozessen verknüpft. Dadurch erhalten Vertrieb, Marketing und Kundendienst eine detaillierte Sicht auf wichtige Daten und Informationen. Kunden und Partner werden direkt in die Geschäfts-Prozesse eingebunden. Eine nachhaltige Steigerung Ihres Unternehmenserfolgs ist gesichert.

visionEnterprise CRM

Die Entscheidung für Customer Relationship Management (CRM) ist ein wesentlicher Schritt, der die Wettbewerbsposition Ihres Unternehmens für die nächsten Jahre mitprägen wird. Entscheiden Sie sich für eine CRM-Lösung, die integrierbar ist, flexibel erweitert werden kann, auf branchenspezifischer Erfahrung basiert und einen schnelleren ROI bringt – visionEnterprise CRM.

visionEnterprise CRM - in jeder Beziehung die richtige Lösung

Mit visionEnterprise CRM verfügen Sie über erstklassige Voraussetzungen um Ihre Kundenbeziehungen in allen Phasen zu optimieren. Sei dies bei der Kundenakquisition, beim Verkaufen über alle Vertriebswege, beim Kundenservice bis hin zur Auftragsabwicklung oder Leistungserfassung. Dies wird sich für Ihr Unternehmen mit steigendem Umsatz, erhöhter Rentabilität und einer verbesserten Marktposition widerspiegeln. visionEnterprise CRM enthält zudem umfassende und sofort einsatzbereite Funktionen, die eine schnelle Automatisierung vieler alltäglicher Aufgaben in Marketing, Vertrieb und Kundenservice ermöglichen.



Funktionen im Blickfeld

visionEnterprise CRM ist ein praxisnahes CRM-System das speziell für mittelständische Unternehmen entwickelt wurde. Dabei stand die effiziente und unkomplizierte Unterstützung von Marketing, Vertrieb und Service bei der Akquisition und dem Management von Kundenbeziehungen im Vordergrund.

Mit visionEnterprise CRM stellen wir Ihnen skalierbare unternehmensweite Tools für das Kundenbeziehungsmanagement zur Verfügung, die sich problemlos in Ihre vorhandene Infrastruktur integrieren lassen.



Benutzerfreundlich

Die Technik soll dem Menschen dienen, nicht umgekehrt.

Die ergonomische Handhabung unserer Software war uns einiges wert, deshalb haben wir eine besonders benutzerfreundliche Oberfläche entwickelt. Ihre Mitarbeiter haben dank Windows und Browsertechnik den richtigen Überblick, können besser miteinander kommunizieren und sind schneller im Bilde. Ein einheitliches "Look and Feel" und die intuitive Benutzerführung fördern eine schnelle Einarbeitung und den effizienten Einsatz des Systems.

Verwalten von Kunden und Kontakten

visionEnterprise CRM verwaltet sämtliche Informationen über Kunden und deren Ansprechpartner, sowie über Interessenten, Mitbewerber, Privatpersonen, usw. Ihre Mitarbeiter können schnell auf Informationen und die komplette Historie jedes Kunden zugreifen. Vertriebs- und Servicemitarbeiter sind somit in der Lage, die Anliegen des Kunden besser einzuschätzen, die Bereitstellung von Produkten und Serviceleistungen zu verfolgen und weitere Absatzmöglichkeiten beim Kunden optimal zu nutzen. Neben den Stammdaten pflegen Sie beliebige Profildaten, zudem sind die Felder jederzeit individuell erweiterbar.

Nationale und Internationale Konzernbeziehungen können übersichtlich dargestellt werden und geben Aufschluss über die Struktur eines Unternehmens. Ein integriertes Dublettenwarnsystem schützt Sie zudem vor doppelt erfassten Adressen.

The image displays two screenshots of the visionEnterprise CRM software interface. Both screenshots show a customer profile for 'Vision Consulting AG' with various contact details and a 'Portfolio-Analyse' diagram. The top screenshot shows a customer profile with contact information and a 'Portfolio-Analyse' diagram. The bottom screenshot shows a similar view but with a more complex organizational chart for 'Vision Consulting AG'.

Customer Profile Data (from top screenshot):

Firma	Vision Consulting AG
Zusatz	EDV Dienstleistungen
Abteilung	IT
PLZ	8032
Ort	Zürich
Land	CH
Region	Südwest
Telefon	+41 (0) 389 80 80
Fax	+41 (0) 389 80 80
E-Mail	info@vision.ch
Web	http://www.vision.ch
Gründungsdatum	05.11.2001
USt-Id-Nummer	300 400 1018

Portfolio-Analyse (from top screenshot):

A	B
C	D

Organizational Chart (from bottom screenshot):

```

    graph TD
      VC[Vision Consulting AG] --> ST[Stefan Thoma CEO]
      VC --> DP[Daniel Poppe CFO]
      ST --> M[Marco]
      ST --> R[Regina]
      DP --> E[Ernst]
      DP --> R2[Regina]
  
```

My Vision

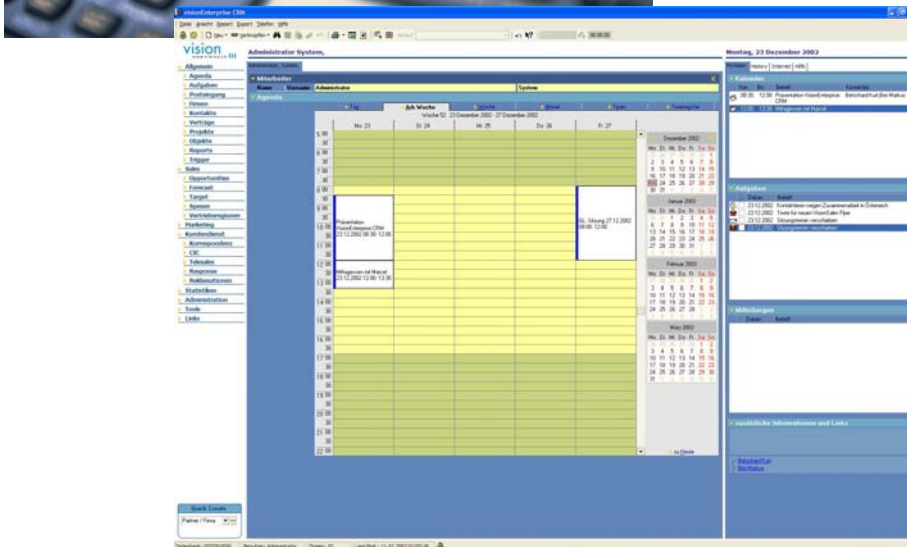
Der konfigurierbare persönliche Assistent informiert Sie über den aktuellen Tag und sucht aktuell und aktiv die Informationen die Sie Wünschen. Mittels "Trigger-Auftrag" überwacht er für Sie z.B. Bestelleingänge, Informationen zu Kunden, Key-Account-Umsätze oder Projekte und informiert Sie rechtzeitig über Veränderungen.

Termin-Management

Termine und Aktivitäten jeden Tag im Blick. Die visionEnterprise CRM Agenda bietet Ihnen Zugriff auf sämtliche Informationen zu Ansprechpartnern, Terminen und Aktivitäten. Sie leiten Termine an Kollegen weiter, laden Sie zu Meetings ein und kennen alle Termine Ihrer Teammitglieder. Die Agenda unterstützt transparentes Aktivitätsmanagement u.a. mit der Nachverfolgung von Aufgaben oder der Verknüpfung von Terminen mit mehreren Kunden, Kontakten, Teammitglieder oder Projekten.



Sie haben die Wahl, ob Sie für Ihre Aktivitätsplanung die eingebaute visionEnterprise CRM Agenda oder externe Terminplaner wie z. B. Microsoft Outlook oder Novell GroupWise verwenden. Die Vision Agenda-Synchronisation ermöglicht einen schnellen und einfachen Abgleich aller Termine und Aufgaben.



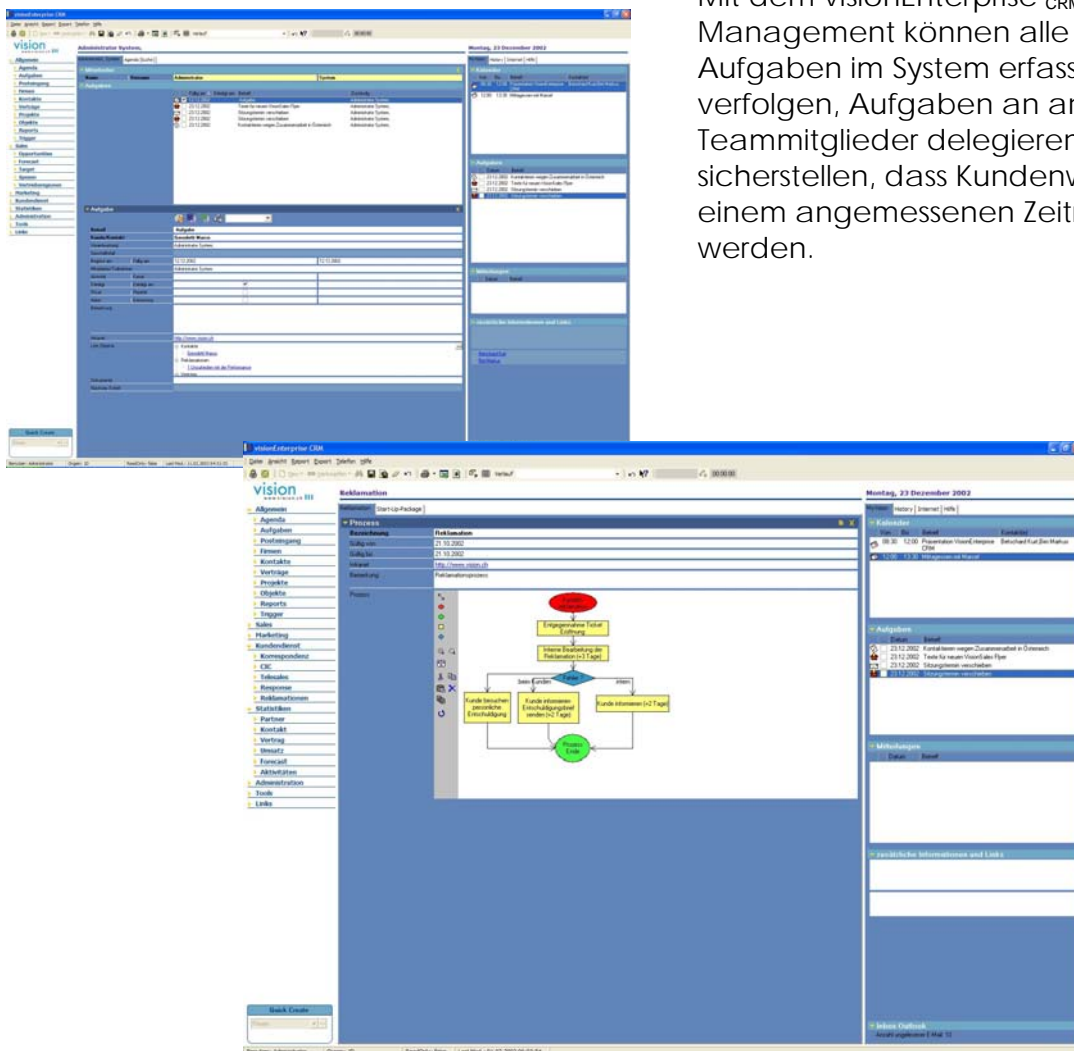
Workflow-Management und Geschäftsprozesse

In visionEnterprise CRM können Ihre individuellen Geschäftsprozesse grafisch abgebildet und wiederkehrende Prozesse automatisiert werden. Zentrale Bedeutung erlangt dabei die abteilungsübergreifende Verkettung der Prozesse, um das Informationsmanagement zu optimieren und "virtuelle Teams" geografisch und bereichsübergreifend unterstützen zu können.



Aufgaben-Planung

Mit dem visionEnterprise CRM Activity Management können alle Mitarbeiter Aufgaben im System erfassen und verfolgen, Aufgaben an andere Teammitglieder delegieren und sicherstellen, dass Kundenwünsche in einem angemessenen Zeitraum erfüllt werden.

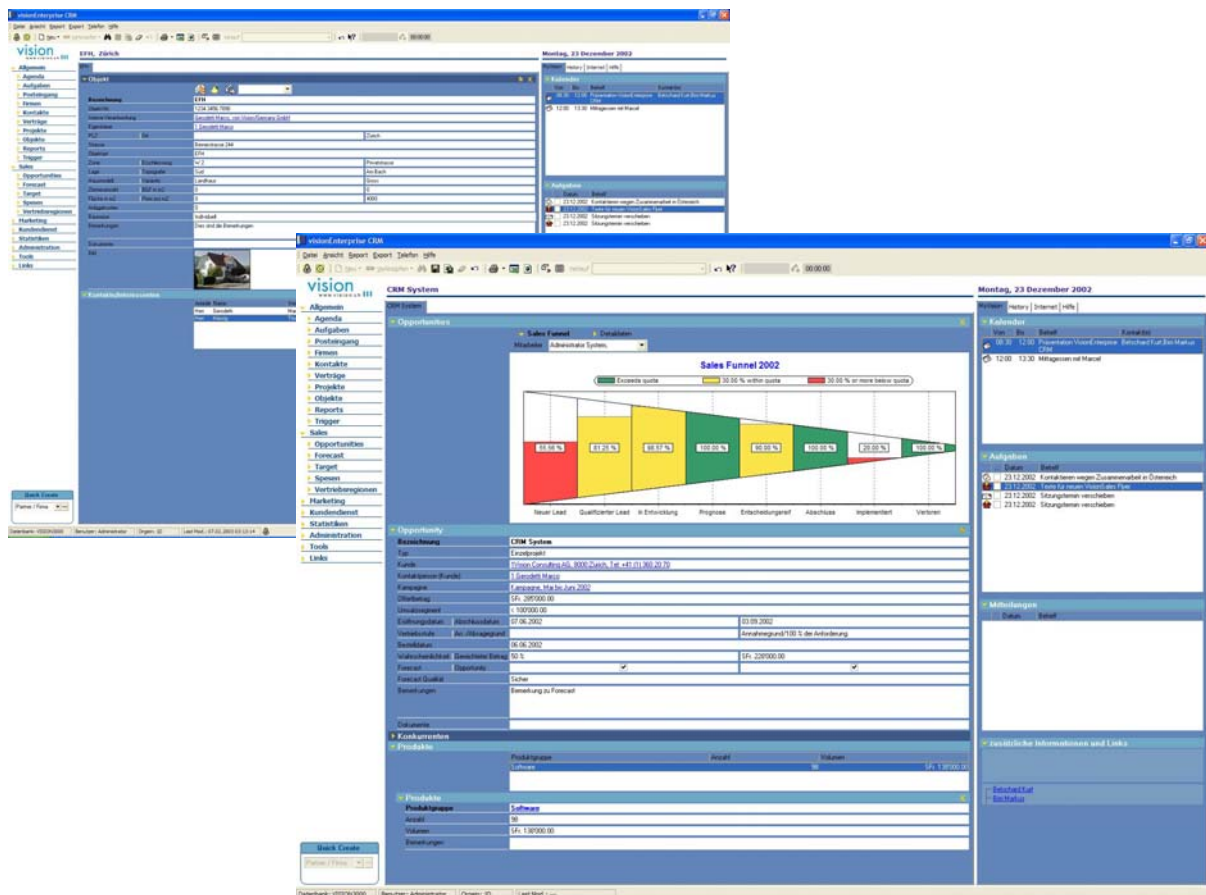


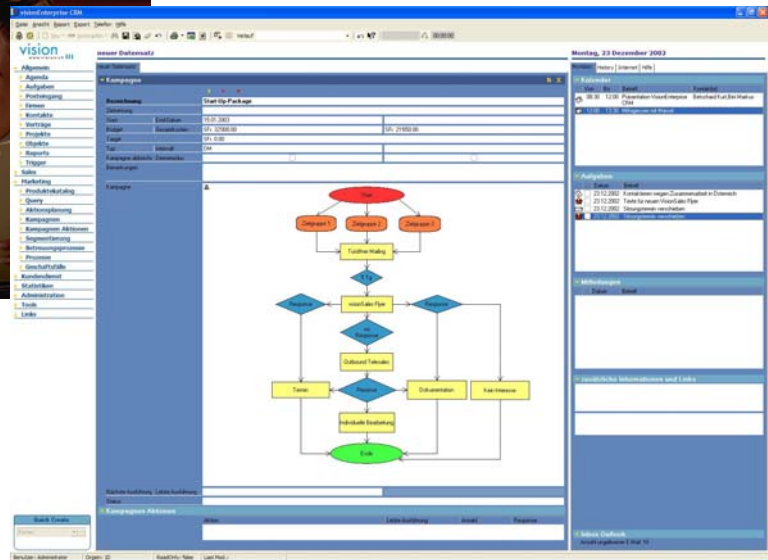
Account-Management

Potentielle und bestehende Kunden können mit einer beliebigen Anzahl Parametern profiliert werden. So können die Verkaufsaktivitäten eines Unternehmens gezielt vorbereitet werden. Darüber hinaus lassen sich zusammengehörige Kunden, Kontakte, Projekte, etc. einfach miteinander verknüpfen um eine vollständige Beziehungshistorie zu erhalten.

Opportunity und Pipeline Management

Das integrierte Opportunity und Pipeline Management ermöglicht Ihren Vertriebsmitarbeitern, alle wichtigen Informationen über sämtliche Verkaufschancen zu verwalten. Sie erhalten aktuelle vertriebsrelevante Informationen zu Zielgruppen, über laufende Projekte im Verkaufstrichter, deren Realisierungswahrscheinlichkeit und Realisierungszeitraum, das jeweilige Projektvolumen und weitere wichtige Details. Vertriebsmanager profitieren zudem von umfassenden Pipeline-Analysen und Auswertungen wie z.B. Forecast oder Zielvorgaben.





Kampagnen Management

Das Kampagnenmanagement ermöglicht Ihnen die Entwicklung und Durchführung von mehrdimensionalen Marketing- und Vertriebskampagnen, die sämtliche Vertriebskanäle einbeziehen. Von einfachen Mailingaktionen bis hin zu komplexen, mehrstufigen Kampagnen mit Call Center oder Telesales Unterstützung. Mit dem Response- und Aktivitätsmanagement lassen sich Kampagnen unterschiedlichster Art verwalten und analysieren. So ist zum Beispiel neben der Abwicklung von Serienbriefen (in MS-Word oder als Export für die Fremdbwicklung), der Definition des zeitlichen Ablaufs und der Zuständigkeit, auch eine Responseerfassung mit automatischer Übernahme in weitere Kampagnenschritte möglich. Die Auswertung über alle Kampagnenschritte und die konsequente Verfolgung der Leads bis zum Abschluss, erlauben zudem eine ständige Überwachung von Effizienz und Effektivität Ihrer Kampagnen.

Vertriebsgebiete

Mit visionEnterprise CRM lassen sich Vertriebsgebiete automatisch nach unterschiedlichen Kriterien definieren. So werden Leads, Kundendaten und andere relevante Informationen über unterschiedliche Kanäle direkt zu den zuständigen Mitarbeitern geleitet.

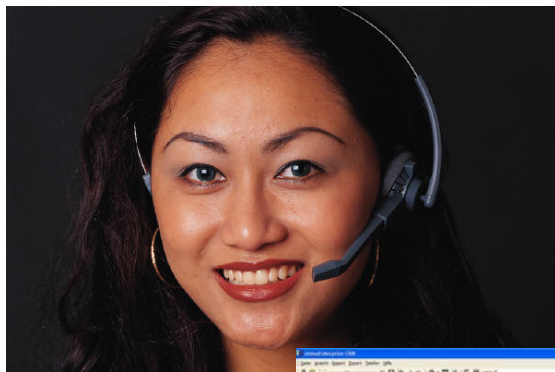
Query bzw. Zielgruppenselektion

Das Query-Modul unterstützt Sie bei einer Vielzahl von Aktivitäten. Sie stellen z.B. Zielgruppen für ein Mailing zusammen oder selektieren "Ihre" Stammkunden, die Sie sich danach in Listenform ansehen können.

Top Service

Beim Kundendienst und Service zählt Geschwindigkeit und Kompetenz. Dank VisionEnterprise CRM können Ihre Mitarbeiter Serviceanfragen schnell und sorgfältig erfassen, zuweisen, verfolgen und bearbeiten. Probleme die von Kunden gemeldet werden, können so mit der passenden Leistung und zum vereinbarten Zeitpunkt gelöst werden.

Die Anwender können Informationen zu Ansprechpartnern, Problembeschreibungen, Prioritätsdefinitionen, Problemquellen und Statusinformationen erfassen und gemeinsam nutzen. So schafft man die Voraussetzung für höhere Effektivität und bessere Kundenzufriedenheit.

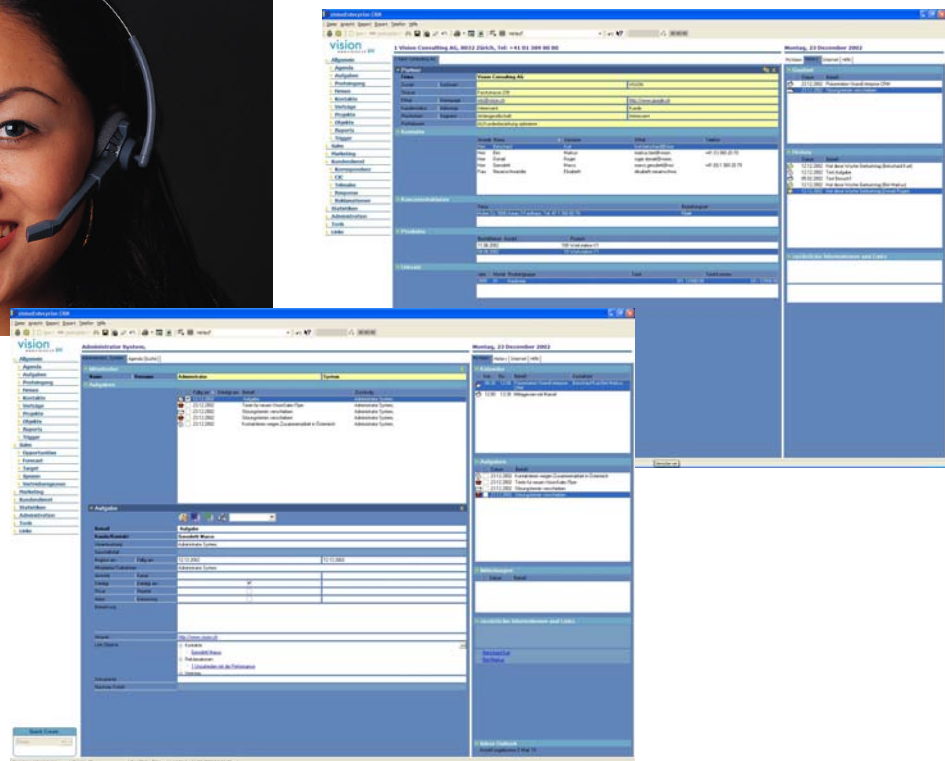


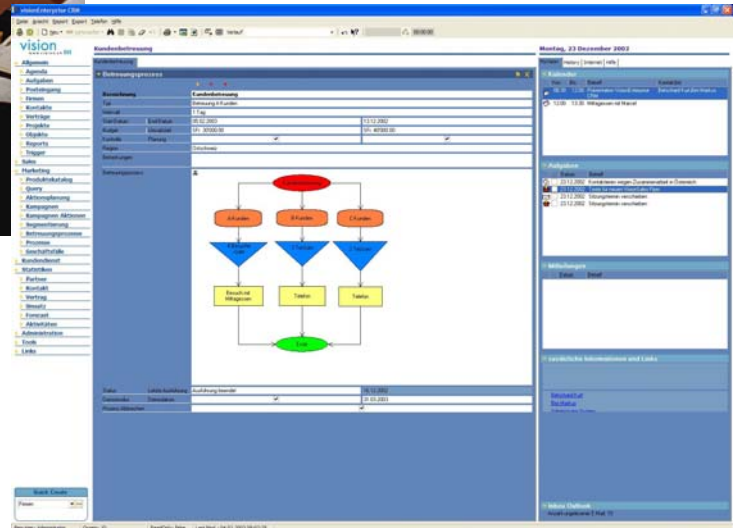
Auftragsabwicklung und Korrespondenz

Die Integration von Microsoft Word in VisionEnterprise CRM mit ermöglicht Ihnen eine unkomplizierte und rasche Erstellung von Angeboten, Auftragsbestätigungen, Rechnungen oder Verträgen, die Sie an einen oder an mehrere Ansprechpartner adressieren können.

Integration von E-Mail und Fax

Durch die Integration in gängige MAPI-konforme E-Mail und Fax-Software ermöglicht VisionEnterprise CRM ein schnelles und einfaches Versenden von Informationen und Korrespondenz per E-Mail oder Fax.





Vertrags-Management

visionEnterprise CRM unterstützt die vollständige Überwachung von Vertrags- und Servicevereinbarungen. Dies umfasst Vertragslaufzeiten und Vertragsdokumente sowie auch Serviceverträge. So lassen sich zum Beispiel Vertragslaufzeiten mit der Triggerfunktion überwachen um rechtzeitig den Servicemanager auf eine fällige Vertragserneuerung aufmerksam zu machen.

International

Der Einsatz von geeigneten Technologien und die gleichzeitige Unterstützung von mehreren Sprachen erleichtern die Einführung im mehrsprachigem oder internationalem Umfeld.

Zurzeit ist visionEnterprise CRM in Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch verfügbar. Weitere Sprachversionen sind in Vorbereitung.

Leistungsmerkmale im Überblick

In visionEnterprise CRM werden einzelne Funktionen in Module gruppiert, um Ihnen eine passende Zusammenstellung Ihrer CRM-Lösung zu ermöglichen. Dadurch können Unternehmen genau die Module auswählen, die Sie benötigen und diese jederzeit bei Bedarf erweitern.

Leistungsmerkmale	VisionEnterprise CRM	Ihre Anforderung
Allgemein		
▪ Einfache und intuitive Benutzerführung	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Durchgängige Mehrsprachigkeit (D/E/F/I)	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Individuelle Zuteilung der SW-Module	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Flexibel konfigurierbare Maskengestaltung	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Integrierte Hilfsfunktionen	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Persönlicher Informations-Assistent	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Dublettenwarnsystem	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Funktionsgerechte Arbeitsplätze	✓	<input type="checkbox"/>
▪ TwixTel-Schnittstelle mit Adressimport	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Umfassendes Berechtigungskonzept (User-Rechte, User-Rolle)	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Mandantenfähigkeit	✓	<input type="checkbox"/>
▪ E-Mail Integration	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Dokumenten-Management mit Archivierung	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Integration und Schnittstellen zu Microsoft Office (Word, Excel, Outlook, etc.)	✓	<input type="checkbox"/>
▪ CTI-Schnittstelle (Telefonwahl etc.)	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Automatische Anzeige der gesamten Kundendaten (inkl. Historie) bei eingehenden Anrufen	✓	<input type="checkbox"/>
▪		
▪ Kunden- und Kontaktmanagement		
▪ Umfassende und flexible Adressverwaltung	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Professionelles Kontaktmanagement	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Profil für Kunden und Ansprechpartner	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Kunden- und Kontakthistorie	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Detaillierte Stammdaten	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Vertriebsgebiet-Management	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Grafische Darstellung der Konzernstruktur	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Ampel-Funktionalität	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Grafisches Organigramm	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Portfolio-Analyse	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Automatische WEMF-Gebietszuteilung	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Kundensegmentierung (nach Umsatz, Rendite, Produktgruppe, Leistungen etc.)	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Kundenstatus-Management	✓	<input type="checkbox"/>

Leistungsmerkmale	VisionEnterprise CRM	Ihre Anforderung
Termin- und Aktivitätsmanagement		
▪ Microsoft Outlook Synchronisation	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Novell GroupWise Synchronisation	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Lotus Notes Synchronisation (in Vorbereitung)	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Termin und Aktivitätsplanung	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Tages-, Arbeitswochen-, Wochen-, Monatsansicht	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Konfigurierbare Teamansicht	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Workflow-Management	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Grafische Darstellung von Geschäftsprozessen	✓	<input type="checkbox"/>
▪ TO-DO-Liste	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Team- und Autorisierungskonzept	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Termin- und Aktivitätsmanagement mit mehreren Kontakten und Teilnehmern	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Topf-Konzept zur Verteilung von Aufgaben	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Persönlicher Informations-Assistent	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Benachrichtigungs-Konzept	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Trigger-Funktionalität	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Kontakthistorie	✓	<input type="checkbox"/>
Vertrieb		
▪ Umfassendes Vertriebsmanagement	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Forecasting (Umsatzprognose)	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Lead Tracking	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Opportunity Management	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Div. Vertriebsmethoden konfigurierbar (z.B. Target Account Selling)	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Spesenverwaltung	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Vertriebsprojekte	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Lost-Order-Management	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Vertriebsgebiet- und Kundenbetreuungs-Management	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Besuchsberichte	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Angebotsmanagement (Offerten)	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Projekt- und Objekt-Management	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Pipeline-Analyse	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Aktionsplanung	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Zielvorgaben für Vertriebsmitarbeiter (Target)	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Sales-Funnel	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Telesales / Telemarketing Funktionalitäten	✓	<input type="checkbox"/>

Leistungsmerkmale	VisionEnterprise CRM	Ihre Anforderung
Marketing		
▪ Kampagnen Management	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Umfassende Zielgruppenselektion (Query)	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Aktionsplanung und Ausführung	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Einfache Mailing Erstellung (Word, E-Mail)	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Segmentierung	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Kampagnenplanung	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Workflow Management	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Leadgenerierung und Leadverfolgung	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Prozess Management zur Kundenbetreuung	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Separate Responseverarbeitung	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Produktkatalog	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Geschäftsprozess-/Geschäftsfall-Management	✓	<input type="checkbox"/>
Service/Kundendienst		
▪ Projekt- und Objekt-Verwaltung	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Vertragsmanagement	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Angebots und Auftragsdaten	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Servicemanagement	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Umfassende Historie	✓	<input type="checkbox"/>
Analysen, Statistiken und Reports		
▪ Report-Generator für individuelle Auswertungen und Reports	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Diverse Standardauswertungen	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Ad hoc Analysen und Statistiken	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Integriertes Bestellsystem für Statistiken (z.B. für wöchentliche Umsatzstatistik)	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Grafische und Listenbasierte Ausgabe	✓	<input type="checkbox"/>

Leistungsmerkmale	VisionEnterprise ^{CRM}	Ihre Anforderung
Technologie		
▪ Unterstützt alle führenden SQL-Datenbank-systeme: z.B. SQL-Server, Oracle, DB2, Sybase	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Unterstützt alle gängigen Server- und Client-Plattformen	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Wahlweise Web-Client oder/und Thin-Client	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Vision Applikations-Server (CORBA, HTTP, SOAP, COM) für die Businesslogik etc.	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Vision Web-Server	✓	<input type="checkbox"/>
▪ XML als Beschreibungssprache für alle Objekte und Schnittstellen	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Extreme Flexibilität und Skalierbarkeit	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Generisches und komponentenbasiertes System	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Offene und skalierbare Schnittstellen	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Integration von Middleware wie z.B. IBM WEB Sphere oder MQ Series	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Zentrale Verwaltung der Masken, Strukturen, Reports, etc.	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Automatischer Client-Upgrade	✓	<input type="checkbox"/>
▪ Eigene Customizing-Suite: visionXMLCube	✓	<input type="checkbox"/>



Schutz Ihrer Investition

Vision Consulting AG bietet Ihnen einen umfassenden Investitionsschutz. Angesichts der steigenden Anforderungen an Business-Lösungen stellt Vision Consulting klar definierte und integrierte Upgrade-Möglichkeiten – von Basis-Funktionen bis hin zu hoch komplexen Lösungen - zur Verfügung. Entscheidet man sich für einen Upgrade, werden die Anpassungen der bereits erworbenen Module vollständig in die neue Version übernommen. Damit ist die Kontinuität der Lösungen jederzeit gewährleistet und Ihre Investition geschützt.

Komponententechnologie und Architektur

Die Architektur des gesamten Systems und die Entwicklung der Business Objects wurden so realisiert, dass die Basis von visionEnterprise CRM ein echtes Framework ist. Dank der Komponententechnologie ist es ohne grösseren Aufwand möglich, Bausteine auszutauschen, hinzuzufügen oder systemfremde Objekte einzubinden. Vision Consulting AG stellt seinen Kunden entsprechende Schnittstellen zur Verfügung, die es ermöglichen, im Markt bereits erfolgreich eingeführte Systeme problemlos in visionEnterprise CRM zu integrieren.

Durch die Integration von technologisch führenden Fremdlösungen binden wir bewährtes Know-how ein und können bei der eigenen Entwicklung Schwerpunkte setzen.

Vision Consulting AG
Forchstrasse 239
CH-8032 Zürich
Telefon +41 044 389 80 80
Fax +41 044 389 80 90
www.vision.ch
info@vision.ch

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf...

Wenn Sie weitere Informationen über visionEnterprise CRM wünschen
oder besuchen Sie unsere Website unter www.vision.ch
Alle Produkt- und Unternehmensnamen sind als Marken der jeweiligen Unternehmen zu betrachten.
Alle anderen Marken sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber.



Flexibilität und Investitionssicherheit

Die Technik soll dem Menschen dienen, nicht umgekehrt.

Deshalb ist visionEnterprise CRM auch von der Systembasis her so konzipiert, dass es Ihnen ein Maximum an Nutzen bietet.

Ständig weiterentwickelte Tools und eine moderne Systemphilosophie halten Ihnen alle Möglichkeiten für die Zukunft offen. Dank der modularen n-tier Architektur greifen alle Bausteine nahtlos ineinander, lassen sich anpassen und durch zusätzliche Komponenten ergänzen. So wächst Ihre Software mit Ihrem Unternehmen mit.

Verlassen Sie sich auf unsere Erfahrung aus über 20 Jahren und setzen Sie mit visionEnterprise CRM auf eine Lösung, die Ihnen genügend Freiräume für die Entwicklung Ihres Unternehmens bietet.