

## 1. Unternehmensdaten

### Das Unternehmen

Name  
ADITO Software GmbH

Rechtsform  
GmbH, Amtsgericht Landshut,  
Handelsregister HRB 2403

Geschäftssitz  
D-84144 Geisenhausen, Gutenbergstr. 1  
Telefon: 0049/8743/96 64-0  
Telefax: 0049/8743/96 64-120  
E-Mail: [info@adito.de](mailto:info@adito.de)  
Internet: [www.adito.de](http://www.adito.de)

Geschäftsführer  
Heinz Boesl  
Peter Kobler

### Stand und Entwicklung des Unternehmens

Gründung  
1988

Personal  
Am Standort Geisenhausen sind derzeit rund 45 Mitarbeiter beschäftigt, über 100 Kooperationspartner sind mit Vertrieb und Implementierung der ADITO-Lösungen beauftragt.

## 2. Produkt- und Service-Angebot

### Tätigkeitsbereiche

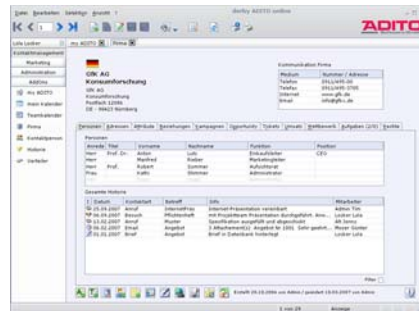
ADITO Software entwickelt und vertreibt professionelle Lösungen für die Bereiche Vertrieb, Marketing und Service und zählt zu den führenden Herstellern hochflexibler Business- und CRM-Lösungen. Mit ADITO online bietet das Unternehmen ein betriebssystemunabhängiges und uneingeschränkt anpassbares System an, welches sich durch hohen Investitionsschutz und schnelle Implementierungszeiten auszeichnet.

### Produktangebot

ADITO online  
Software für operatives, kooperatives und analytisches CRM.  
Zukunftsgerichtete CRM-Software muss sich den Anforderungen wachsender Bedürfnisse anpassen. Diesen zentralen Anspruch erfüllt ADITO in idealer Weise durch die Selbstadministrierbarkeit des Systems bei garantierter Update-Fähigkeit. Die Bedürfnisse in Vertrieb, Marketing und Service eines Unternehmens sind so unterschiedlich wie die Unternehmen selbst. Deshalb wird jede Anwendung individuell umgesetzt: generisch und flexibel!

### mobiles CRM

ADITO online vereint Vertrieb, Marketing und Service im Innen- und Außendienst. Die Lösung ermöglicht dem Anwender, zu jeder Zeit und an jedem Ort Zugriff auf alle relevanten Daten zu haben.



### Vertrieb

Sämtliche Vertriebsaufgaben und Vorgänge rund um Interessenten, Kunden, Zulieferer und Partner werden effizient mit ADITO online erledigt. Strategisch-analytische Features wie Opportunity Management oder individuelle Jahresplanung unterstützen die Vertriebsmitarbeiter. Das ADITO-Cockpit zeigt alle relevanten Daten auf einen Blick, auch aus Fremdsystemen – das Frontend mit globaler Information und einfacher Navigation überzeugt jeden Anwender.

- o ADITO-Cockpit
- o Adressmanagement
- o Kundeninformationen
- o Kontaktmanagement
- o Besuchsplanung
- o Kundenhistorie
- o Projektmanagement
- o Opportunity Management
- o Vertriebsjahresplanung
- o Vertragswesen
- o Angebote/Aufträge/Rechnungen
- o Ermittlung der Cross-/Upsellingpotentiale

### Marketing

Planung, Steuerung und Controlling mehrstufiger, individueller Marketingaktionen ermöglicht das Kampagnenmanagement. Das Call Center arbeitet sowohl inbound als auch outbound mit internen/externen Datenbeständen und generiert zuverlässig hochwertige Leads.

- o Kampagnenmanagement
- o komplexe Such- und Selektionsfunktionen
- o Leadmanagement
- o Interessentenqualifizierung
- o individuelle Auswertungen und Reports
- o Telemarketing/Call Center
- o Serienbrief- und Serien-E-Mail-Funktion
- o Marketingjahresplanung
- o Kundenpotenzialanalyse
- o Marketingzykluspläne

### Service

Nur ein reibungsloses Zusammenspiel von Front- und Backoffice im Unternehmen gewährleistet effizienten Service. Individuell

generierte Eingabemasken erfüllen die besonderen Anforderungen, die diese beiden Bereiche stellen. Kundenanfragen werden prozessgesteuert automatisch den zuständigen Mitarbeitern zugewiesen und bearbeitet.

- o Kundenbetreuung
- o Kundendienstgespräche
- o Supportanfragen/Ticket-System
- o Seminarverwaltung
- o Beschwerdemanagement
- o Wissensdatenbank
- o Servicejahresplanung
- o Helpdesk-Anwendungen

Individuelle Anpassungen/  
Customizing/Systemoffenheit  
CRM-Lösungen müssen sich anpassen und erfordern für jedes Unternehmen einen individuellen Lösungsansatz, abgesehen von den obligaten Standardfunktionalitäten. Das Datenmodell ist offen und kann beliebig erweitert werden (generisches System).

ADITO online bietet diese Flexibilität und ermöglicht dem Administrator durch mitgelieferte Administrationstools, selbständig Masken, Tabellen, Workflows, Layouts, Berichte usw. anzupassen und neu zu generieren. Auf akute Situationen und Zusatzanforderungen wird selbst reagiert, zudem fallen im Zeitverlauf geringe externe Dienstleistungskosten an. Kunden bauen so ihr CRM-System sukzessive zu einer unternehmensweiten, interdisziplinären Informationsplattform aus.

- o Administrationstools zur uneingeschränkten Anpassung und Erweiterung des Systems
- o schnelle Implementierung ohne Programmierung
- o geringe Folgekosten nachfolgender Anpassungen
- o Nutzung aller gängigen SQL-Datenbanken
- o Anbindung von Fremdsystemen über Plug-In-Schnittstelle
- o Systemoffenheit und Investitionsschutz
- o Nutzung einer konsolidierten Datenbasis über verschiedene Fremdsysteme hinaus
- o Plattformunabhängigkeit bei Server und Client
- o 4-Säulen Sicherheitskonzept zum Schutz Ihrer Daten
- o Server-Clustering mit Load Balancing
- o Single Sign-On

### Branchenfokus

ADITO wird im Innen- und Außendienst verschiedener Branchen erfolgreich eingesetzt. Eine Vielzahl von Branchen-Templates zeigt die Erfahrung und garantiert kurze Umsetzungs- und Implementierungszeiten individueller Bedürfnisse und Anforderungen. Unternehmen wie GfK, Deutsche Post, Ravensburger Spielverlag, WWK Lebensversicherung oder ThyssenHommel vertrauen auf die Kontinuität und Innovationsstärke der ADITO Software.