

## 1. Unternehmensdaten

### Das Unternehmen

Name  
Sensix AG  
CRM Full Service Provider

### Rechtsform

Aktiengesellschaft, Handelsgericht Wien,  
Firmenbuchnummer FN 209523 y

### Geschäftssitz

A-1150 Wien, Storchengasse 1  
Telefon: 0043/1/897 24 26  
Telefax: 0043/1/897 24 26 60  
E-Mail: office@sensix.net  
Internet: www.sensix.net

### Niederlassung in Deutschland

D-82152 Martinsried, Fraunhoferstr. 20  
Telefon: 0049/89/4111 98-0

### Vorstand

Armin Ribis, Vorstandsvorsitzender  
Rudolf König  
Stefan Deppe

### Unternehmensphilosophie

Vor Beginn einer CRM-Initiative unterstützt Sensix die Kunden als einer der wenigen CRM Full Service Provider in allen Prozessphasen ihrer CRM-Initiative – von der Analyse und Beratung über die Software-Auswahl und Implementierung sowie im laufenden Betrieb bis hin zu Datenoptimierung und Daten-Services, die optimal auf das eingesetzte CRM-System abgestimmt sind.



**Sensix. Mit Sicherheit eine gute Entscheidung.**

### Stand und Entwicklung des Unternehmens

Sensix ist ein europäischer Full Service Provider mit Fokus auf Customer-Relationship-Management (CRM). Das Unternehmen mit Standorten in Frankfurt, Hamburg, München, Wien und Zürich betreut über 250 nationale und internationale Unternehmen bei deren CRM-Initiativen in bis zu 24 Ländern. Heute gehört Sensix zu den größten dedizierten CRM-Serviceanbietern im zentraleuropäischen Raum. Das Unternehmen wurde 2003 gegründet. Die Philosophie von Sensix war von Beginn an, die Erfahrungen aus vielen CRM-Initiativen der letzten Jahre zu nutzen, um mittels neuer und effizienter Methoden sehr schnell nachhaltige Erfolge für seine Kunden im Bereich des Kundenbeziehungsmanagements zu erreichen.

## 2. Produkt- und Service-Angebot

### Services

Mit einem umfangreichen Portfolio von Analyse, Beratung und Methoden in Vorbereitung, Umsetzung und Betrieb stellt Sensix sicher, dass die für das Geschäftsmodell relevanten Strukturen und Abläufe durch das CRM-Konzept unterstützt werden – gleichermaßen sowohl für neue Projekte wie für bestehende Systeme, die diese Unterstützung nicht mehr leisten. Dabei hat Sensix sein Leistungsportfolio konsequent auf den kompletten Lebenszyklus seiner Kunden für erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement abgestimmt.

### Software-Einführung

Sensix hat sich auf die professionelle Einführung von best-of-class CRM-Lösungen führender Software-Hersteller spezialisiert und ist zertifizierter Partner von Microsoft, salesforce.com und der update software AG. Als lösungsorientiertes CRM-Unternehmen unterstützt Sensix seine Kunden dabei, ihre CRM-Initiative schnell und risikolos durchzuführen. Dies geht von der Vorbereitungsphase bis hin zum fertigen Produktivsystem. SPM (Sensix Projekt Management) ist eine von Sensix entwickelte Methode für die erfolgreiche Einführung von CRM-Initiativen. Sensix hat sich dabei das Ziel gesetzt die Software, die Beratung und den Faktor Mensch bei der Umsetzung eines CRM-Projektes gleichermaßen zu berücksichtigen.

### RunCRM-Services

Sensix RunCRM-Services richten sich an Unternehmen, die den alltäglichen CRM-Betrieb vereinfachen, optimieren oder an einen externen Spezialisten auslagern wollen. Mit der Erfahrung aus über 250 CRM-

Initiativen in unterschiedlichsten Branchen bieten die Spezialisten von Sensix sowohl die Übernahme selektiver Leistungen als auch den Betrieb des kompletten CRM-Systems, bis hin zur fachlichen Betreuung. Sensix RunCRM-Services im Überblick:

- Serverhosting (inkl. Daten- und Ausfallsicherheitskonzepte)
- Zugriff der Anwender über Web oder dedizierte VPN-Verbindung
- Systemadministration und Backup-Konzept
- Kauf- oder Mietlösungen für CRM-on Demand

### Software as a Service – SaaS

Sensix kombiniert CRM-Kompetenz mit SaaS-Know-how: Umfangreiche Beratungskompetenz im Bereich SaaS und jahrelanges CRM-Know-how sind die perfekte Grundlage für ein erfolgreiches SaaS-CRM-Projekt. Folgende Lösungen kann Sensix seinen Kunden in einem SaaS-Modell anbieten:

- Microsoft Dynamics CRM
- salesforce.com
- update CRM
- SAP CRM

### Kunden/Branchen

Die Kunden von Sensix kommen vor allem aus den Branchen Medien, Healthcare, Bau & Bauzulieferer, Chemie & Agrar, Dienstleistung & IT, Vereine & Verbände, Maschinen- & Anlagenbau, Energie, Finanzdienstleistung. Die Weiterentwicklung von Branchenkompetenzen und die Entwicklung von spezifischen Beratungs-Methoden gewährleisten eine effiziente Kommunikation, ohne sich vom Kunden erst branchenspezifisches Wissen einholen zu müssen.

### CRM Best Practice Award

Bereits sechs Mal konnten Kunden von Sensix den begehrten „CRM Best Practice Award“ gewinnen: Kein anderes CRM-Beratungshaus stellt den Kundennutzen so erfolgreich in den Mittelpunkt seines Handelns!



2003	Wempe
2005	Imparat
2006	bauMax
2007	Johanniter Unfallhilfe
2008	Energie Steiermark
2009	Lenzing

## 3. Preise und Konditionen

Preise und Konditionen auf Anfrage.