

# Leuchtende Beispiele für den erfolgreichen CRM-Einsatz in der Energiewirtschaft

**EVI<sup>®</sup> + TINA<sup>®</sup>**



# Leuchtende Beispiele für den erfolgreichen

Geschäftserfolge kommen nicht von selbst – ganz im Gegenteil. Dabei ist die Wahl der richtigen Werkzeuge ein wesentlicher Einflussfaktor, denn Geschwindigkeit und Effizienz in den Geschäftsprozessen haben eine hohe Bedeutung für die Zufriedenheit von Mitarbeitern und Kunden.

Aus strategischer Sicht verstärkt sich in der Energiewirtschaft der Trend, den Kunden zum Partner zu machen. In der Vielfalt von Erzeugungs- und Verbrauchsmöglichkeiten ist das Ziel, den Kunden mit bisherigen und neuen Angeboten zufriedenzustellen. Und CRM verbindet heutige und zukünftige Geschäftsfelder – ein Grundpfeiler für kundenorientierte Angebote und Synergien innerhalb des EVU.

In den „Leuchtenden Beispielen“ lernen Sie Verantwortliche und Mitarbeiter kennen, bei denen die strategische Kundenorientierung und EVI/TINA als Werkzeuge bestens harmonisieren. Deshalb gilt unser herzlicher Dank allen Kunden, die zu dieser „Reise“ beigetragen haben.

Wir wünschen Ihnen viel Freude bei der Lektüre und vermitteln Ihnen gerne die Ansprechpartner Ihrer Reiseziele.

Herzlichst, Ihr CURSOR-Vorstand (v. l.)



Andreas Lange  
Vertrieb



Stefan-Markus Eschner  
Technik und Innovation



Thomas Rühl  
Vorsitzender



Jürgen Heidak  
Consulting



**ovag**  
Energie. Wasser. Services.

**ovagNetz**  
Planung. Bau. Betrieb.

**Süwag**

**ESWE**  
Versorgung

**amprion**

**innogy**

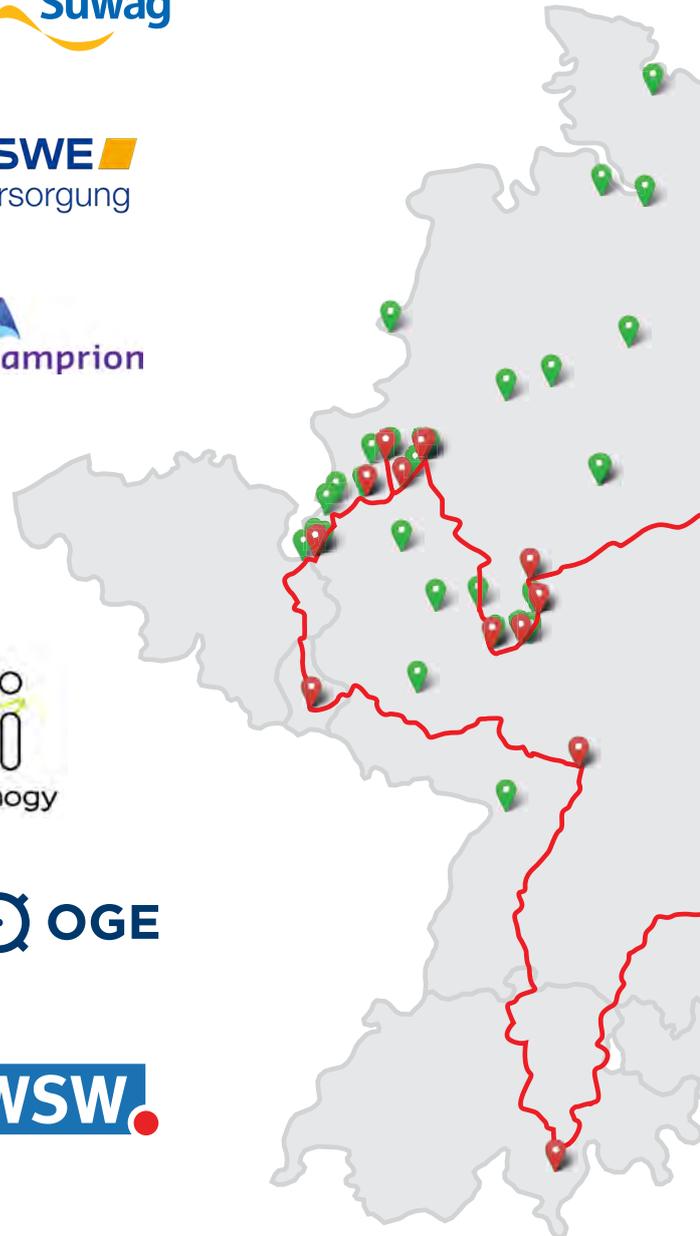
**OGE**

**WSW**

**AWISTA**

**Stadtwerke  
Düsseldorf**

**EWV**  
DEINE ENERGIE. DEINE REGION.



# CRM-Einsatz in der Energiewirtschaft



Stadtwerke Gießen  
**SWG**

**NETZ HALLE**

Energie und Wasser  
Potsdam

**N-ERGIE**

**meistroENERGIE**

**TELE-SON**  
Wir haben die Energie.

**ail**

**ZF AG**  
energie

**LUX ENERGIE**

 Erfolgreiche EVI/TINA-Installationen, routenoptimiert mit der CURSOR-Geoanalyse

 Weitere erfolgreiche EVI/TINA-Installationen

## EVI – DAS CRM FÜR ENERGIE

EVI ist die CRM-Lösung für Vertrieb, Marketing und Service in der Energiewirtschaft.

**EVI**<sup>®</sup>

Die Branchenlösung unterstützt alle Kommunikations- und Informationsprozesse von Energieversorgern. Mit EVI managen Sie alle Geschäftsfelder und Kundengruppen.

## TINA – DAS CRM FÜR NETZBETREIBER

TINA ist die Plattform für netzspezifische Geschäftsprozesse bei Verteil-,

**TINA**<sup>®</sup>

Übertragungs- oder Fernleitungsnetzbetreibern. Als Branchenlösung unterstützt TINA die vielfältigen Kommunikations- und Informationsprozesse im Netz. Technische und kaufmännische Informationen werden gebündelt bereitgestellt. So sparen Sie Zeit und reduzieren Kosten.

## WOFÜR STEHEN WIR? FÜR CRM.

Wir möchten Ihr kompetenter, zuverlässiger und fairer Partner sein. Für uns ist CRM mehr als ein Fachbegriff – es ist unsere Philosophie: Ihr Nutzen ist der Mittelpunkt unseres Denkens und Handelns. Dies spiegelt sich in unserem Leitbild wieder:

**Gemeinsam. Begeistert. Erfolgreich.**





### JUSUS-LIEBIG-UNIVERSITÄT GIESSEN

Mit 37.000 Studierenden bei 84.000 Einwohnern ist die Universitätsstadt für die höchste Studentendichte in Deutschland bekannt. Beste Forschungs- und Studienbedingungen bietet der Neubau Chemie auf dem Campusbereich Seltersberg.

© JLU-Pressstelle / Michael Schepp

# Flexibilität und Effizienz im Geschäftskundenvertrieb

## EINSATZBEREICHE UND NUTZEN

### Transparenz im visualisierten Angebotsprozess

Unsere Vertriebsmitarbeiter werden Schritt für Schritt durch den Angebotsprozess geführt. Erst wenn eine Eingabemaske alle erforderlichen Daten enthält, gelangen sie zum nächsten Arbeitsschritt. Fehleingaben werden so vermieden, Durchlaufzeiten reduziert. Auswertungen sind jederzeit möglich.

### Nahtlose Integration von SAP

EVI ist nahtlos mit SAP verbunden, um auf verschiedenen Ebenen restriktionsfrei Daten austauschen zu können.

### Risikomanagement und Kundenbewertung

Bonitätsabfragen von Bürgel sind via Webservice voll in EVI integriert. Änderungen werden nachgehalten und automatisiert übertragen.

### Flexible Lösung

Mit einem Partner aus der Region, dessen Software auch die Möglichkeit bietet, selbst Anpassungen vorzunehmen, lassen sich die Reaktionszeiten bei Marktentwicklungen erheblich verkürzen.

## STADTWERKE GIEßEN AG



## FAKTEN (2016)

- Sitz: Gießen
- Kundenanzahl: > 190.000
- Umsatz: 448 Mio. €
- Mitarbeiter: 818
- EVI im Einsatz seit: 2014
- Webseite: [www.stadtwerke-giessen.de](http://www.stadtwerke-giessen.de)

*»Mit EVI können wir schneller und flexibler agieren, sowohl was Anpassungen im System als auch die operativen Angebotsprozesse betrifft.«*

Thomas Wagner  
Leiter Vertrieb Industrie- und Geschäftskunden  
Stadtwerke Gießen AG



## HÄNDEL-DENKMAL, HALLE (SAALE)

In der Mitte des Marktplatzes steht das Denkmal des berühmtesten Sohnes der Stadt, Georg Friedrich Händel. Eingeweiht 1859, anlässlich der Feierlichkeiten zum 100. Todestag Händels.



# Mit TINA meistern wir die steigenden Anforderungen im Energiemarkt

## EINSATZBEREICHE UND NUTZEN

TINA ist unser stammdatenführendes System für Netzanschlüsse, Geräteverwaltung und Vertragsverwaltung.

### Schnelle Abarbeitung der Prozesse

Ein konsequenter Einsatz von Workflows für die Prozesse nach GPKE, GeLi-Gas, MPES, WiM und für das Hausanschlussverfahren ermöglicht deren schnelle Abarbeitung.

Durch die Abbildung der gesamten Prozesskette – vom Auftrag zur Erstellung eines Netzanschlusses durch den Kunden (Anschlussnehmer) über den Zählereinbau bis zum Abschluss des Netznutzungsvertrages für den Anschlussnutzer – werden Systembrüche und Informationsverlust vermieden.

Mit Einführung von CURSOR-BPM wurde eine weitere Möglichkeit gegeben, Prozesse übersichtlich zu automatisieren und administrativ zu verwalten.

## ENERGIEVERSORGUNG HALLE NETZ GMBH



## FAKTEN (2016)

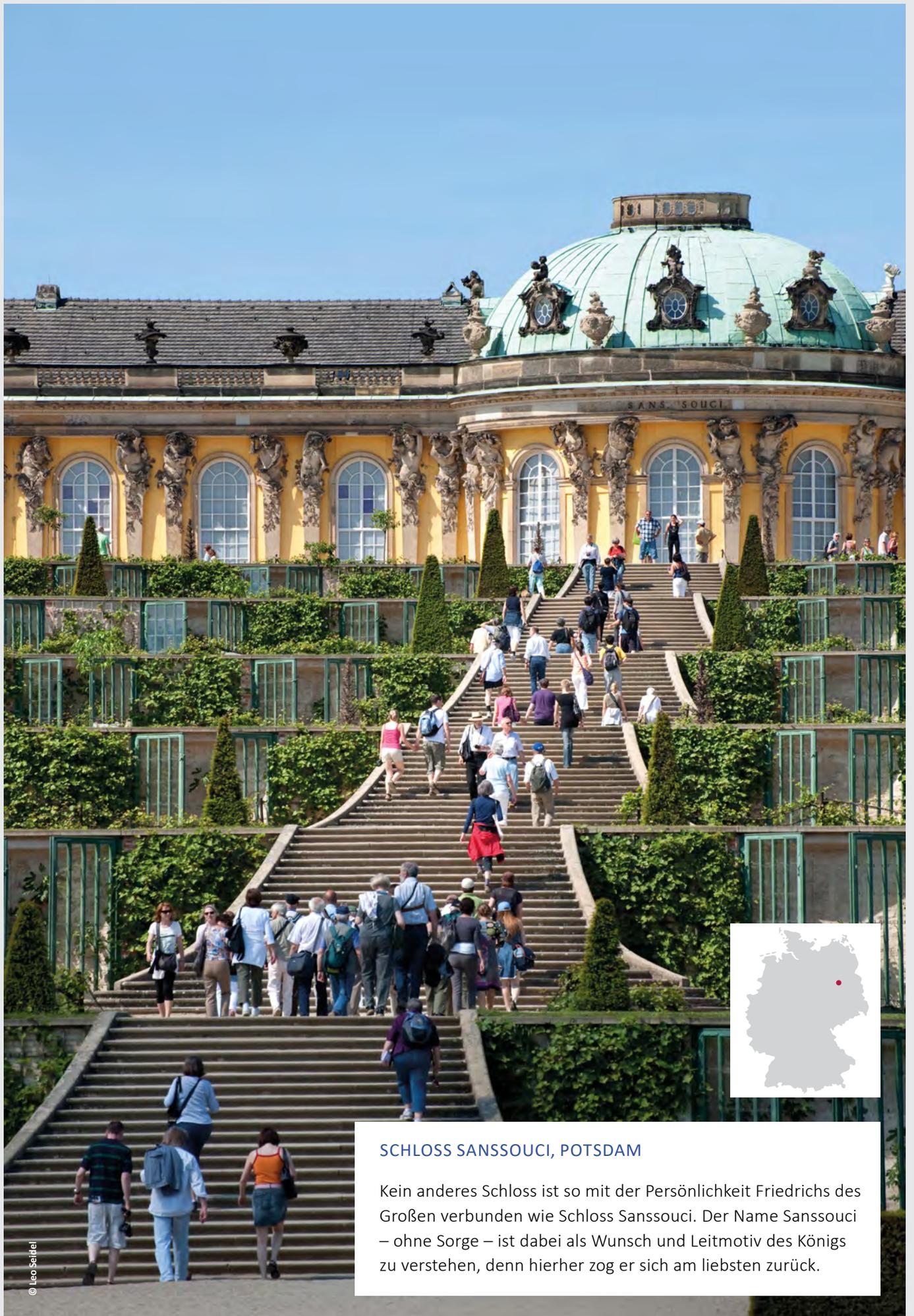
- Sitz: Halle (Saale)
- Kundenanzahl: 203.447
- Umsatz: 123.313 Tsd. €
- Mitarbeiter: 312
- TINA im Einsatz seit: 2011
- Webseite: [www.netzhalle.de](http://www.netzhalle.de)



*»Es gibt nichts, was TINA nicht bereits kann bzw. wir nicht umsetzen können.«*

Thomas Zogbaum, Ralf-Gerwald Dölle,  
Denis Vattes, Fanny Förster (v. l.)  
Energieversorgung Halle Netz GmbH





### SCHLOSS SANSSOUCI, POTSDAM

Kein anderes Schloss ist so mit der Persönlichkeit Friedrichs des Großen verbunden wie Schloss Sanssouci. Der Name Sanssouci – ohne Sorge – ist dabei als Wunsch und Leitmotiv des Königs zu verstehen, denn hierher zog er sich am liebsten zurück.

# Erfolgreiches Management für Kunden von Energie und Wasser

## EINSATZBEREICHE UND NUTZEN

### Privat- und Geschäftskunden im selben System

50 Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb, Marketing und Öffentlichkeitsarbeit nutzen EVI, um die Kunden effektiv und ohne Überschneidungen anzusprechen. Kalkulation, Angebotserstellung und die Kundendatenpflege werden für die Geschäftskunden zentral in EVI erledigt.

### Ständige Anpassung an aktuelle Anforderungen

EVI wird ständig erweitert und angepasst, um jederzeit passenden Kundenservice zu bieten. Dazu werden alle passenden Anwendungen und System so integriert, dass EVI der zentrale Einstieg für alle Kundenbetreuer ist.

### Beschwerdemanagement

Die Kunden der Energie und Wasser Potsdam GmbH bekommen schnelle und zielführende Hilfe. Dazu werden alle Beschwerden zentral in EVI erfasst und an die passenden Stellen delegiert. Insbesondere die komplexen Gründe der Geschäftskunden lassen sich damit sehr gut bearbeiten.

## ENERGIE UND WASSER POTSDAM GMBH

EIN UNTERNEHMEN DER STADTWERKE POTSDAM GMBH



## FAKTEN (2016)

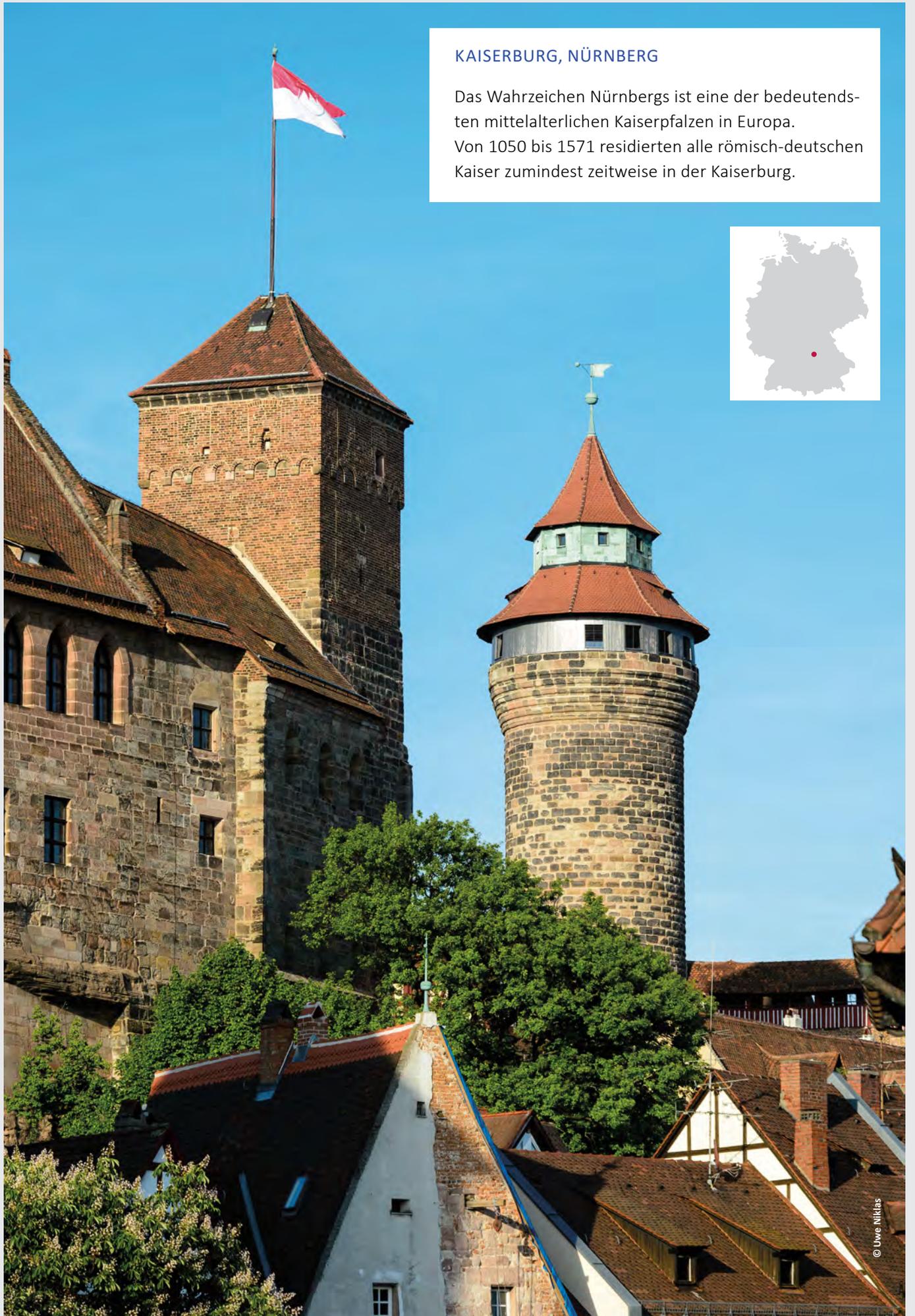
■ Sitz:	Potsdam
■ Kundenzahl:	90.000
■ Umsatz:	250 Mio. €
■ Mitarbeiter:	511
■ EVI im Einsatz seit:	2004
■ Webseite:	<a href="http://www.ewp-potsdam.de">www.ewp-potsdam.de</a>



*»Unsere Kunden und Ihre Anliegen steuern wir mit EVI effektiv und zielsicher Richtung Erfolg.«*

Yvonne Hedt  
Vertrieb Sonderkunden  
Energie und Wasser Potsdam GmbH





## KAISERBURG, NÜRNBERG

Das Wahrzeichen Nürnbergs ist eine der bedeutendsten mittelalterlichen Kaiserpfalzen in Europa. Von 1050 bis 1571 residierten alle römisch-deutschen Kaiser zumindest zeitweise in der Kaiserburg.



# EVI unterstützt die Interaktion mit unseren Kunden

## EINSATZBEREICHE UND NUTZEN

### Den Kunden im Blick

Die moderne Bedienungs Oberfläche ermöglicht qualifizierte Kundeninformationen über Organisationsgrenzen hinweg.

Durch die Telefonintegration (CTI) erreichen wir unsere Kunden schnell und direkt.

### Optimierte Kundenprozesse

Dank integrierter Angebotsprozesse, einer automatisierten Bonitätsprüfung und der Einbindung von Kalkulationstools erfüllen wir Marktanforderungen effizienter und erstellen Angebote schneller.

Der Online-Datenaustausch mit dem Abrechnungssystem SAP IS-U verschlankt unser Auftragsmanagement.

### Transparenz

Das Dokumentenmanagement zum elektronischen Archiv ermöglicht die direkte und revisions-sichere Speicherung.

Die Datenaufbereitung erleichtert die Prozesse bei Meldepflichten für gesetzliche Anforderungen (z. B. bei der Finanzmarktrichtlinie REMIT).

## N-ERGIE AKTIENGESELLSCHAFT



## FAKTEN (2016)

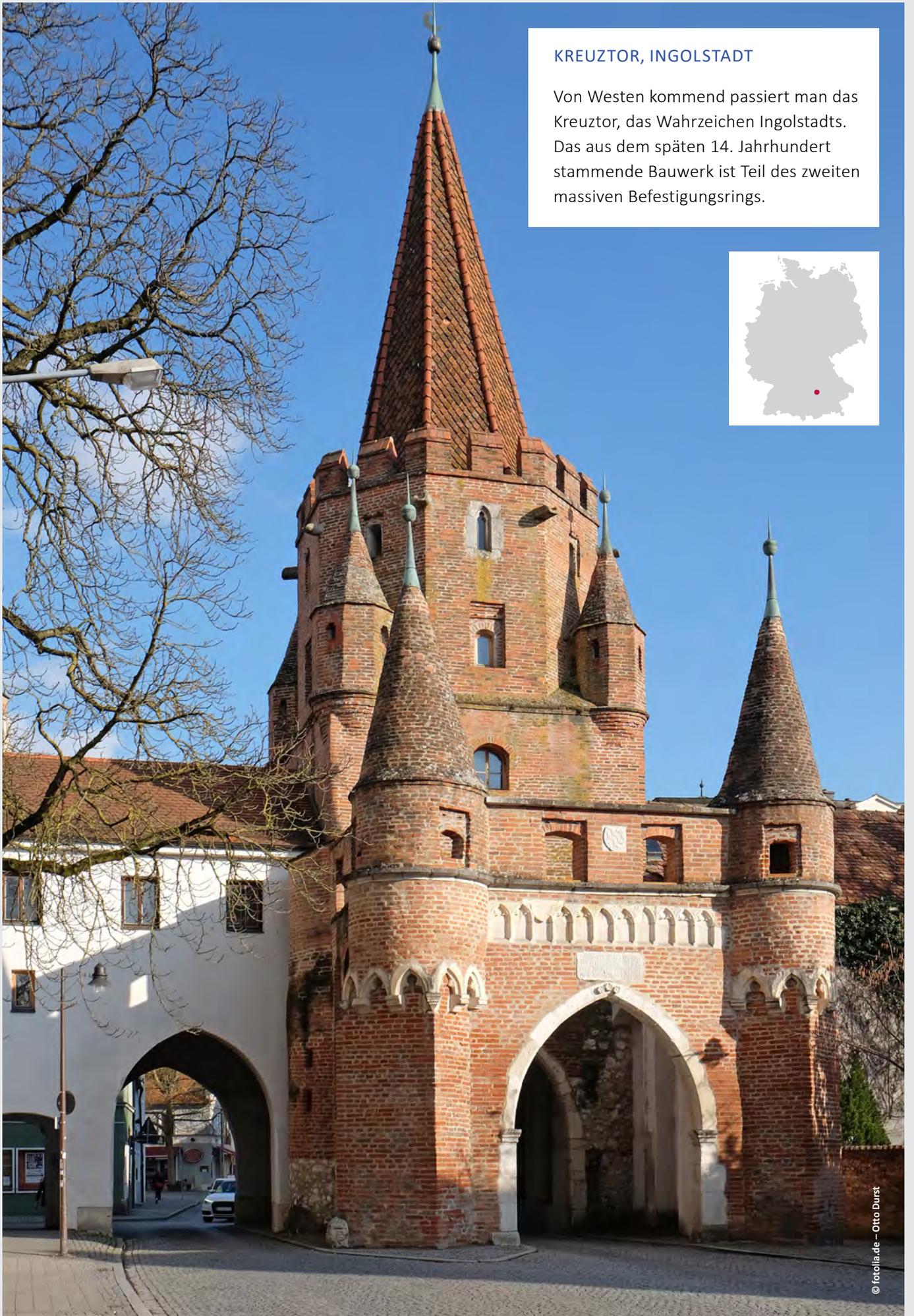
- Sitz: Nürnberg
- Umsatz: 2,8 Mrd. €
- Mitarbeiter: 2.604
- EVI im Einsatz seit: 1998
- Webseite: [www.n-ergie.de](http://www.n-ergie.de)

*»EVI ist ein modernes, bedienungsfreundliches und flexibles Werkzeug. Wir arbeiten damit effizienter und effektiver.«*

Bernd Kallies  
Leiter Vertrieb  
N-ERGIE Aktiengesellschaft

**N-ERGIE**





**KREUZTOR, INGOLSTADT**

Von Westen kommend passiert man das Kreuztor, das Wahrzeichen Ingolstadts. Das aus dem späten 14. Jahrhundert stammende Bauwerk ist Teil des zweiten massiven Befestigungsrings.



# EVI erhöht die digitale Dienstleistungs-kompetenz der meistro ENERGIE

## EINSATZBEREICHE UND NUTZEN

Einer der wichtigsten Einsatzbereiche von EVI ist die Verwaltung aller Geschäftskunden inklusive der Kontakthistorie.

So können unsere Mitarbeiter stets und mit nur wenigen Mausklicks komplette Konversationen (inklusive aller Verträge) mit Lieferanten, Interessenten, Kunden, Verbänden oder auch Kooperationspartnern einsehen und nachverfolgen – unabhängig von der internen Anwesenheit eines bestimmten meistro Mitarbeiters.

Hierdurch schafft meistro eine höchstmögliche Transparenz gegenüber den Geschäftspartnern und ist jederzeit in der Lage, Kundenanfragen in kürzester Zeit zuzuordnen und zu beantworten.

Zudem steuert meistro über EVI das gesamte Kampagnenmanagement und die Kampagnenplanung. Und dies alles über nur ein System, das zusätzlich Raum für Weiterentwicklungen bietet.

## MEISTRO ENERGIE GMBH



## FAKTEN (2016)

■ Sitz:	Ingolstadt
■ Kundenzahl:	> 7.000 mit über 20.000 Lieferstellen
■ Umsatz:	113,2 Mio. €
■ Mitarbeiter:	66
■ EVI im Einsatz seit:	2013
■ Webseite:	<a href="http://www.meistro.de">www.meistro.de</a>

*»Die einfache und unkomplizierte Bedienbarkeit macht EVI zu einem für uns unverzichtbaren Tool der digitalen Kundenbetreuung.«*

Mike Frank  
Geschäftsführer  
meistro ENERGIE GmbH

**meistro**ENERGIE





## OLYMPIAPARK, MÜNCHEN

Der Olympiapark gehört zu den beeindruckendsten und beliebtesten Orten Münchens. Anlässlich der Olympischen Spiele 1972 angelegt, finden sich hier einige der wichtigsten Bauwerke der bayerischen Landeshauptstadt.



# Gezielte Einzeldaten- und flexible Massendatenverarbeitung mit EVI

## EINSATZBEREICHE UND NUTZEN

### Der TeleSon Vertrieb:

#### Unser Kapital sind unsere Vertriebspartner

Kurze Reaktionszeiten, lösungsorientierte Antworten und höchstmögliche Flexibilität prägen den TeleSon Geschäfts- und Vertriebs Erfolg. Diesen Anspruch leben wir im Umgang mit unseren Vertriebspartnern und stellen wir auch an unsere IT-Systeme. Die zentrale Verwaltung der Stamm- und Kontaktdaten und das Dokumentenmanagement von CURSOR, kombiniert mit der Möglichkeit TeleSon spezifische Vorgänge zu pflegen (z. B. Vertriebswerkzeuge oder Gruppenzugehörigkeiten), geben unseren Innendienstmitarbeitern jederzeit einen kompakten Überblick bzw. erlauben das Abrufen individueller kundenspezifischer Details. Zusätzlich nutzen wir EVI zur Abbildung und Umsetzung unserer Prozesse, die ein weiterer wesentlicher Bestandteil unseres Qualitätsmanagements sind.

### Die TeleSon Energie:

#### Unsere Kunden im Zentrum unserer Dienstleistung

In Kürze wird auch die Schwestergesellschaft EVI für Ihre Anforderungen einsetzen. Das Kampagnenmanagement dient dabei als Basistool unserer Informationspolitik innerhalb der Kundenbetreuung.

## TELESON VERTRIEBS GMBH



## FAKTEN (2016)

- Sitz: München
- Kundenzahl: 100.000 (werden mit EVI verwaltet)
- Umsatz: 77,6 Mio. €
- Mitarbeiter: 80
- EVI im Einsatz seit: 2017
- Webseite: [www.teleson.de](http://www.teleson.de)



*»Eine gute Firma wird auch ohne spezielle Tools professionell arbeiten, aber mit den richtigen Tools wird sie noch professioneller. Willkommen EVI!«*

Dieter Johns  
Prokurist und Leiter Vertriebsinnendienst  
TeleSon Vertriebs GmbH





## PARCO CIANI, LUGANO

Am Seeufer gelegen und nur wenige Schritte vom belebten Stadtzentrum Luganos entfernt, erstreckt sich der Parco Ciani. Er gehört zu den schönsten Parks der Schweiz und ist eine Attraktion für Tausende Touristen.



# Kundenorientierung dank strukturierter Geschäftsprozesse

## EINSATZBEREICHE UND NUTZEN

### Marketing-Kampagnen

Mit EVI steuern wir unsere Marketing-Kampagnen. Alle involvierten Mitarbeiter erledigen ihre eigenen Aufgaben, jeder hat sofort Zugriff auf relevante Informationen und kann die Resultate "live" verfolgen, um die Kampagnenziele zu erreichen.

### Durchgängiger Verkaufsprozess

EVI unterstützt den Vertrieb mit einem durchgängigen Angebotsprozess. Angebote werden mit BPM schnell und professionell erstellt. Eine Übersicht sowie Details zum einzelnen Verkaufsprozess stehen jederzeit zur Verfügung, damit die Verkaufsziele effizient erreicht werden können.

### Zufriedene Kunden

Strukturierte Prozesse und transparente Informationen erlauben eine hochwertige Kundenbetreuung.

## AZIENDE INDUSTRIALI DI LUGANO (AIL) SA



## FAKTEN (2016)

- Sitz: Muzzano (Lugano), Tessin, Schweiz
- Kundenanzahl: 112.000
- Umsatz: 299 Mio. CHF
- Mitarbeiter: 360
- EVI im Einsatz seit: 2015
- Webseite: [www.ail.ch](http://www.ail.ch)

AIL ist ein Kunde unseres VIP-Partners



*»EVI ist branchenspezifisch, hat eine hohe Flexibilität und ermöglicht die Erstellung von Prozessen für eine 360 Grad Kundenorientierung.«*

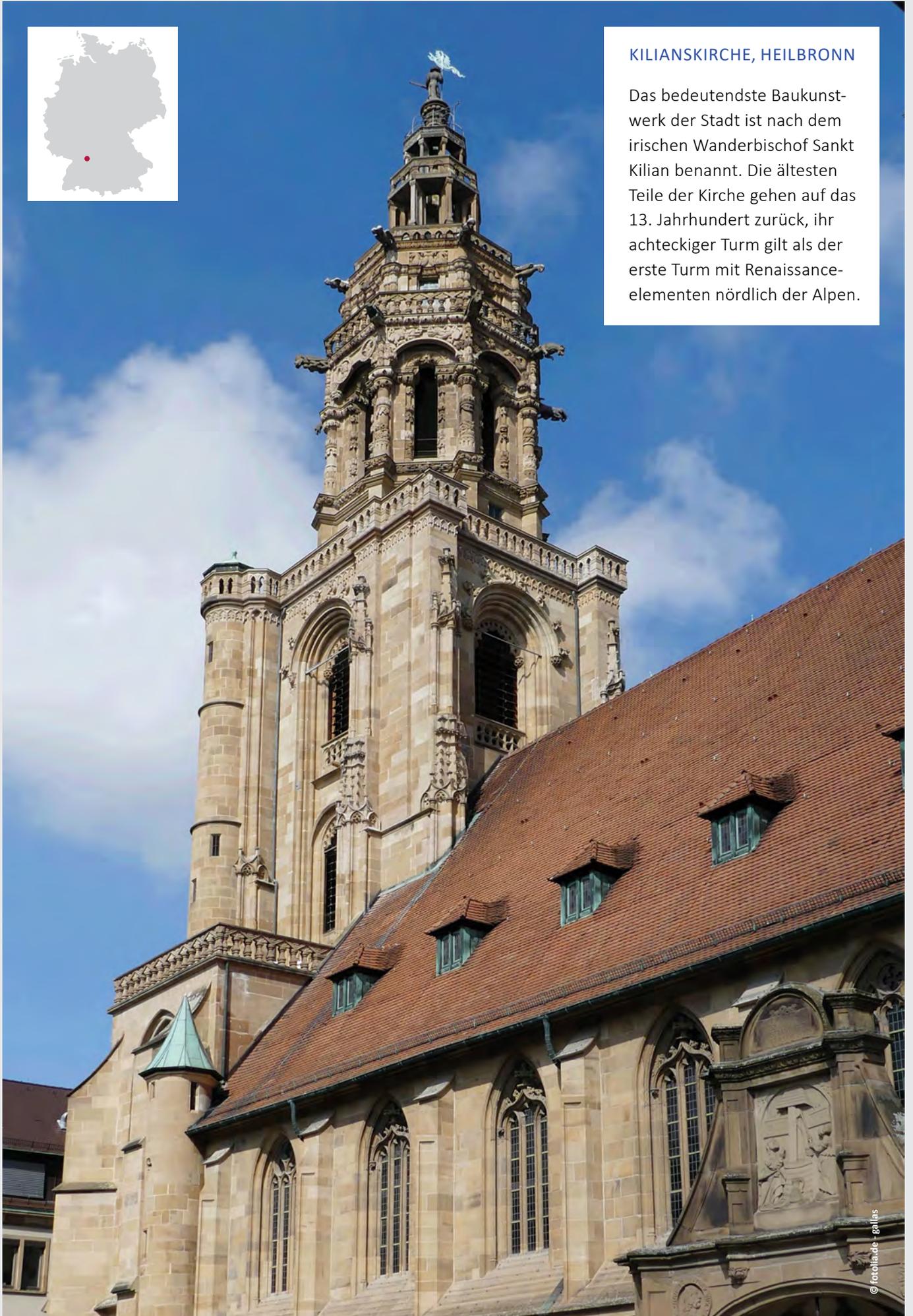
Das EVI-Projektteam: Maurizio Togni (TM.RESULTS), Frank Peper (IFS Italia), Marco Bigatto (AIL), Thomas Rühl (CURSOR), Franco Voci (AIL), Marc Aretz (IFS Italia).  
Es fehlt: Stefano Falconi (AIL).





## KILIANSKIRCHE, HEILBRONN

Das bedeutendste Baukunstwerk der Stadt ist nach dem irischen Wanderbischof Sankt Kilian benannt. Die ältesten Teile der Kirche gehen auf das 13. Jahrhundert zurück, ihr achteckiger Turm gilt als der erste Turm mit Renaissanceelementen nördlich der Alpen.



# 10 Jahre EVI bei der ZEAG: eine Erfolgsgeschichte im Kundenmanagement

## EINSATZBEREICHE UND NUTZEN

### ZEAG-Prozesse jetzt CURSOR-Standard

Automatisierte Prozesse im eigenkreierten Laufzettel B2B: So gut bewährt, dass sie zum CURSOR-Standard wurden.

### Online-Verträge

Daten aus der Online-Abschlussstrecke können übernommen, geprüft und direkt an SAP übergeben werden, die eigene Tarifdatenbank ist angebunden: Eine spürbare Effizienzsteigerung!

### Nutzer geben Daumen hoch

Die Nutzer schätzen die Flexibilität des Systems, das energiewirtschaftliche Datenmodell und die Tatsache, dass viele Auswertungen mit Standard-Entitäten möglich sind.

### Verbesserte Kooperation

Durch das angepasste Schnittstellenmanagement und die schrittweise Prozessautomatisierung arbeiten B2B und B2C wesentlich effektiver zusammen. Ein Beispiel: Die Steuerung der Energiebeschaffung über die für beide Bereiche passgenaue Kalkulation.

## ZEAG ENERGIE AG



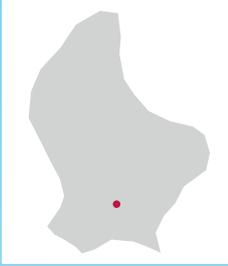
## FAKTEN (2016)

■ Sitz:	Heilbronn
■ Kundenzahl:	90.000
■ Umsatz:	161,3 Mio. €
■ Mitarbeiter:	102
■ EVI im Einsatz seit:	2007
■ Webseite:	<a href="http://www.zeag-energie.de">www.zeag-energie.de</a>

*»Die für uns speziell angepassten Funktionalitäten sind die ideale Ergänzung zu den standardisierten Prozess-Anwendungen. Und das nun schon seit 10 Jahren im täglichen Einsatz!«*

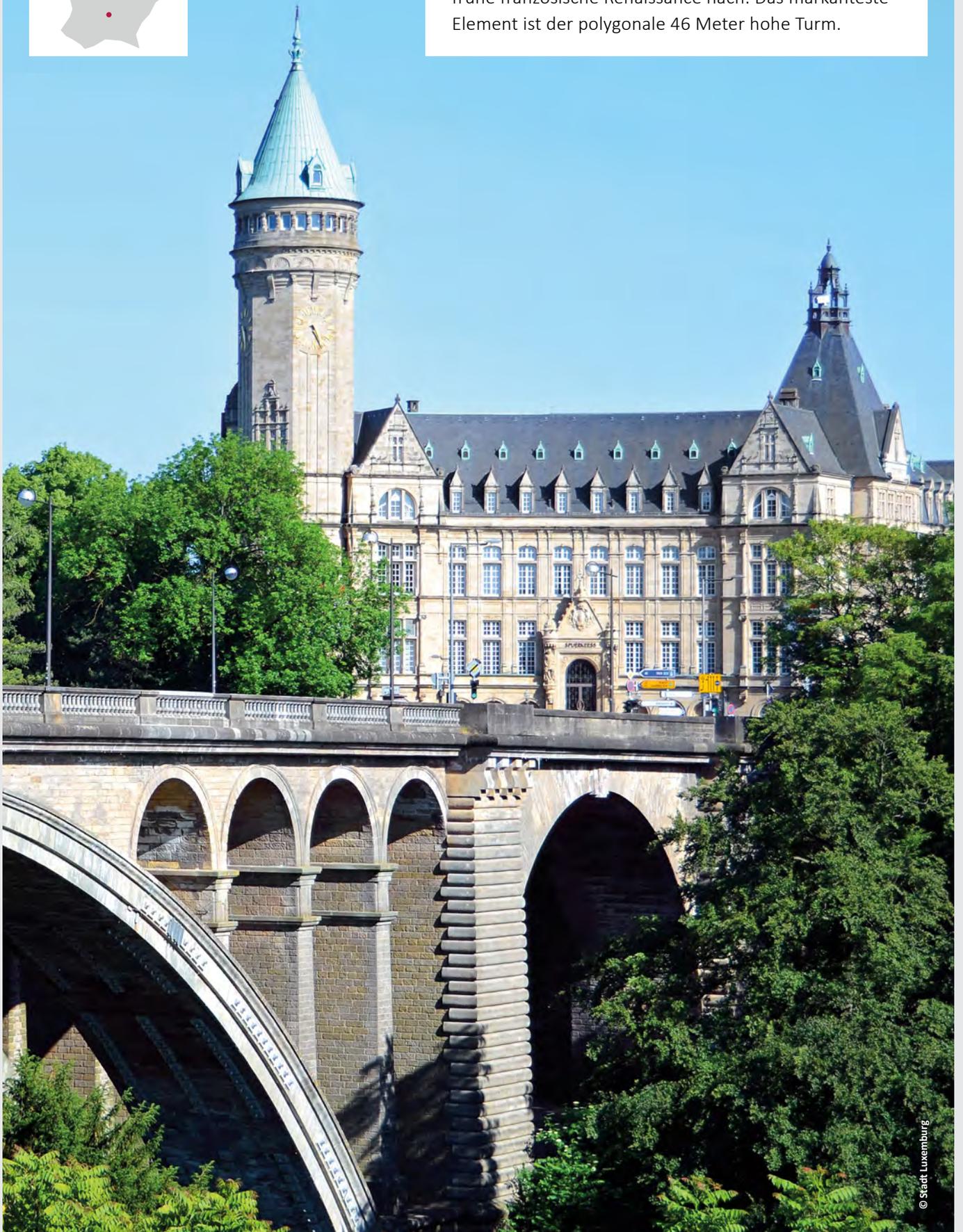
Horst Markl  
Leiter Gesamtvertrieb ppa.  
ZEAG Energie AG





## STAATSSPARKASSE, LUXEMBURG

Die Staatssparkasse wurde 1856 per Gesetz gegründet. Gebaut im Stil des Historismus, ahmt das Gebäude die frühe französische Renaissance nach. Das markanteste Element ist der polygonale 46 Meter hohe Turm.



# EVI ist das Zentrum aller Abläufe für unser marktorientiertes Contracting

## EINSATZBEREICHE UND NUTZEN

### Prozessmanagement

EVI ist das Zentrum aller Unternehmensabläufe für unser marktorientiertes Contracting. Prozesse sind durch standardisierte Arbeitsabläufe strukturiert und teilweise automatisiert. Das bedeutet, bei der LuxEnergie arbeitet das komplette Unternehmen mit EVI. Jeder Mitarbeiter hat schnellen Zugriff auf alle relevanten Daten.

### Dokumentenmanagement

Ohne das mit BPM integrierte Dokumentenmanagement wäre eine solche Integrationsdichte nicht möglich. Werktags erreichen und verlassen die LuxEnergie-Zentrale dutzende Briefe und Faxe. Die komplette ein- und ausgehende Post wird vom Sekretariat eingescannt, nach verschiedenen Kriterien mit betreffenden Projekten, Zentralen, Unternehmen, Personen, usw. in EVI verlinkt und archiviert. Durch eine Datamatrix auf unseren Dokumenten wird dieser Vorgang teilweise automatisiert.

## LUXENERGIE S.A.



## FAKTEN (2016)

■ Sitz:	Stadt Luxemburg, Luxemburg
■ Kundenanzahl:	500
■ Umsatz:	45 Mio. €
■ Mitarbeiter:	90
■ EVI im Einsatz seit:	1998
■ Webseite:	<a href="http://www.luxenergie.lu">www.luxenergie.lu</a>



*»Die CRM-Lösung ist zentraler Bestandteil unserer Betriebs- und Ablauforganisation. Mit EVI ist es uns gelungen, einen ganzheitlichen Ansatz der Unternehmensführung zu realisieren.«*

Paul Weis  
Geschäftsführer  
LuxEnergie S.A.





## BURG STOLBERG

Mitten im Herzen der historischen Altstadt thront das Wahrzeichen der Stadt Stolberg auf einem Kalksteinfelsen. Bereits im 12. Jahrhundert errichtet durch Ritter Reinardus von Stalburg, dem Namensgeber der Stadt Stolberg.



# Mit der CURSOR-App hat unser Außendienst beste Unterstützung

## EINSATZBEREICHE UND NUTZEN

### Ausbau der Geschäftskundenprozesse

Durch einen nahtlos gestalteten Angebotsprozess, der in die Systemlandschaft integriert ist, können Angebote innerhalb von wenigen Minuten erstellt und an den Kunden versendet werden.

### BPM-Prozesse mit Benutzerführung

Zur Vereinfachung von komplexen Abläufen und Steuerung von automatisch erzeugten Aktivitäten, ist BPM nicht mehr wegzudenken.

### CURSOR-App im Außendiensteinsatz

Die mobile Datenanbindung bringt einen sehr hohen Nutzen für unseren Außendienst vor Ort. Der Mitarbeiter hat alle Informationen im Blick und kann den Kunden bestmöglich beraten.

### CURSOR-Analytics

Vertriebssteuerung mit Klick: Mit CURSOR-Analytics haben wir die Angebote und Verträge unserer Kunden ständig im Blick und können auf Veränderungen schnell und gezielt reagieren.

## EWV ENERGIE- UND WASSER-VERSORGUNG GMBH



## FAKTEN (2016)

■ Sitz:	Stolberg (Rheinland)
■ Kundenanzahl:	185 Tsd.
■ Umsatz:	265 Mio. €
■ Mitarbeiter:	458
■ EVI im Einsatz seit:	2003
■ Webseite:	<a href="http://www.ewv.de">www.ewv.de</a>



*»Die Transparenz, Kompatibilität und hohe Anpassbarkeit von EVI bringen unsere Vertriebsprozesse ganz nach vorne!«*

Thomas Henn und Sandra Britz  
EWV Energie- und Wasser-Versorgung GmbH

**EWV**  
DEINE ENERGIE. DEINE REGION.



## STADTTOR, DÜSSELDORF

Das einzigartige Gebäude ist Sitz des Ministerpräsidenten von Nordrhein-Westfalen. Die ausgezeichnete und klimaschonende Bauweise macht es zu einer touristischen Attraktion.



# Effektives Angebotsmanagement und schnelle Vertragsprozesse mit EVI

## EINSATZBEREICHE UND NUTZEN

Die Stadtwerke Düsseldorf AG arbeitet in den Bereichen Geschäftskundenvertrieb, Aftersales und Preiskalkulation eng verzahnt miteinander. Dazu wird der Informationsaustausch über Regeln und Aktivitäten in EVI vorgenommen. Diese Einheitlichkeit schafft Klarheit und Geschwindigkeit und sorgt für eine hohe Qualität der Daten.

### Transparent und schnell vom Angebot zum Vertrag

Die Angebotserstellung erfolgt automatisiert mit Daten aus integrierten Kalkulationstools. Die Mitarbeiter werden über eine Teilautomatisierung direkt durch alle wichtigen Akquiseschritte geführt. So bekommen Kunden und Interessenten schnell das richtige Angebot für die aktuelle Situation- dadurch punkten die Stadtwerke Düsseldorf. Wird das Angebot angenommen, sorgen automatisierte Prozesse für alle folgenden Schritte bis zum gültigen Vertrag.

### Automatisiertes Vertragsmanagement

Im Bereich bestehender und teilweise hochkomplexer Verträge hilft EVI bei den passenden Prozessen wie der "Rechtsnachfolge" mit geführten Schritten. Die Automatisierung sorgt für Sicherheit und Qualität in diesem erfolgskritischen Unternehmensteil.

## STADTWERKE DÜSSELDORF AG



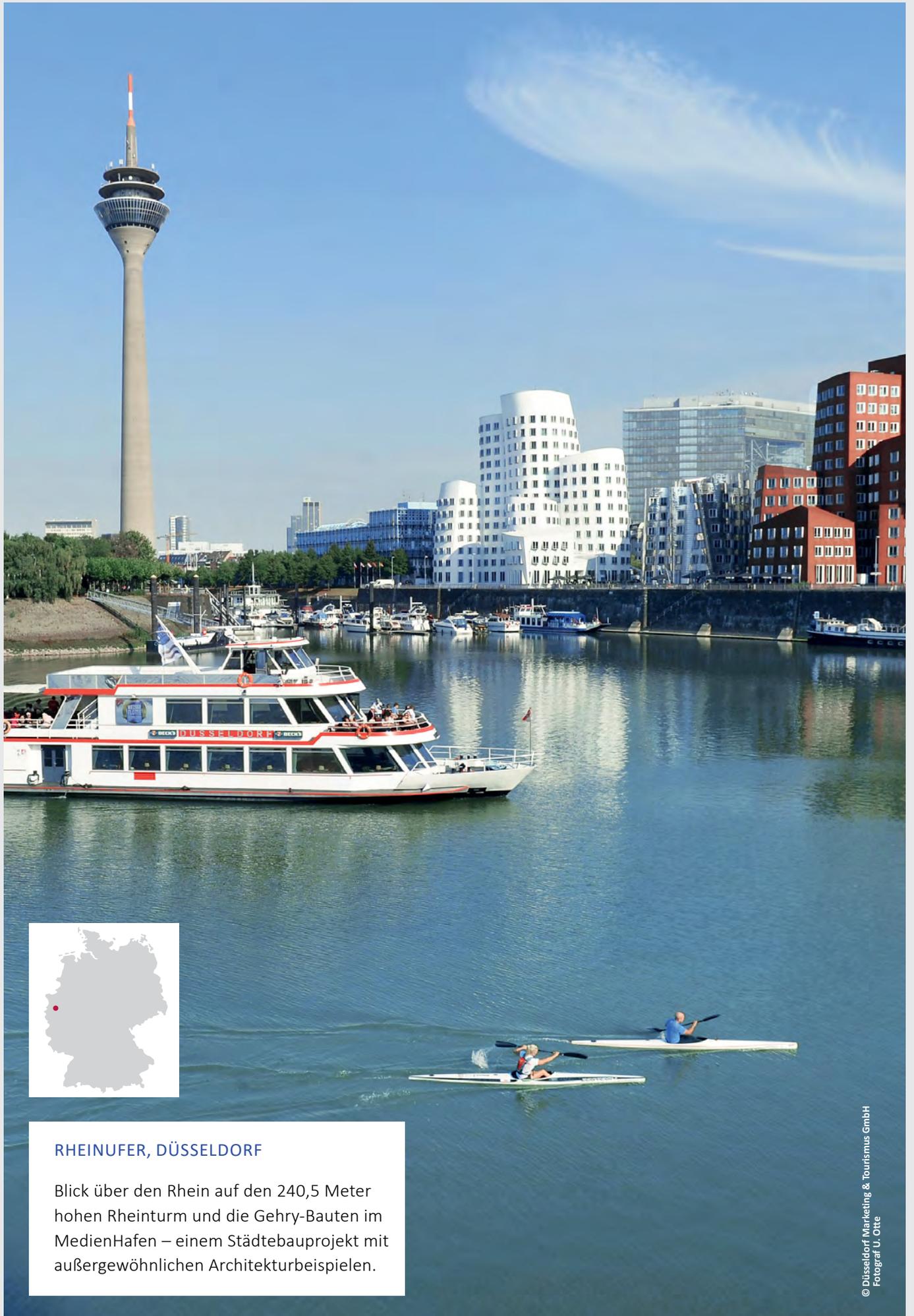
## FAKTEN (2016)

■ Sitz:	Düsseldorf
■ Kundenzahl:	600.000
■ Umsatz:	2.042 Mio. €
■ Mitarbeiter:	1.634
■ EVI im Einsatz seit:	2002
■ Webseite:	<a href="http://www.swd-ag.de">www.swd-ag.de</a>

*»Unsere Angebote und Verträge sind komplex und individuell. Mit EVI automatisieren wir einzelne Arbeitsschritte und komplette Prozesse effektiv.«*

Dr. Roland Blaschek  
Leiter Energiepreis- & Prozessmanagement  
Stadtwerke Düsseldorf AG





## RHEINUFER, DÜSSELDORF

Blick über den Rhein auf den 240,5 Meter hohen Rheinturm und die Gehry-Bauten im MedienHafen – einem Städtebauprojekt mit außergewöhnlichen Architekturbeispielen.

# EVI schafft einheitliche Vertriebsprozesse und komfortables Eventmanagement

## EINSATZBEREICHE UND NUTZEN

### Transparente Kundendaten

Die Kundenbetreuer haben dank EVI einen schnellen und zentralen Zugriff auf alle relevanten Kundendaten. Dies reduziert Zeit bei der Vorbereitung auf ein Kundengespräch und erhöht die Anzahl der Kundenkontakte insgesamt. Auch bei Abwesenheiten können die jeweiligen Vertreter auf die Kundenakte zugreifen und dem Kunden qualifiziert helfen.

### Kundenevents komfortabel verwalten

Über das Modul "Kampagnenmanagement" werden alle Kunden-Events professionell und zuverlässig abgewickelt. Das zeitaufwändige Pflegen und Kontrollieren von diversen Excellisten entfällt und die Planung ist immer auf dem aktuellsten Stand.

### Einheitliche Angebote und Verträge

Alle Angebote und Verträge verlassen nun einheitlich und vollständig das Haus. Auch der Status der versendeten Angebote und Verträge lässt sich mit EVI nachvollziehen. Im Vertretungsfall ist jeder Kundenbetreuer schnell auf dem aktuellen Stand.

## AWISTA GESELLSCHAFT FÜR ABFALLWIRTSCHAFT UND STADTREINIGUNG MBH



## FAKTEN (2016)

- Branche: Dienstleistung (Abfallwirtschaft)
- Sitz: Düsseldorf
- Kundenzahl: 8.000 Gewerbetreibende (direkt)  
80.000 Grundstückseigentümer (über Landeshauptstadt Düsseldorf)
- Umsatz: 173 Mio. €
- Mitarbeiter: 770
- EVI seit: 2011
- Webseite: [www.awista.de](http://www.awista.de)

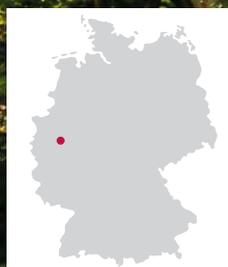
*»Da sein. Für Düsseldorf. Das ist unser Slogan und Anspruch, dem wir als professioneller Entsorger gerecht werden wollen. Dabei unterstützt uns EVI im Kundenmanagement und Service in idealer Weise.«*

Norbert Pickl  
Prokurist Vertrieb  
AWISTA  
Gesellschaft für Abfallwirtschaft  
und Stadtreinigung mbH





© fotolia.de - majonit



### SCHWEBEBAHN, WUPPERTAL

Seit über 100 Jahren schwebt das berühmte Wahzeichen quer durch Wuppertal – hoch über der Wupper und über den Straßen.

# WSW setzt auf Prozesse – mittels CURSOR-BPM in EVI generiert

## EINSATZBEREICHE UND NUTZEN

Die Wuppertaler Stadtwerke setzt in ihren Vertriebseinheiten WSW Energie & Wasser AG und WSW 3/4/5 GmbH auf die Lösung EVI von CURSOR.

### Fachübergreifendes Beschwerdemanagement

Im zentralen Beschwerdemanagement wird die Bearbeitung der Geschäftsvorfälle überwacht. Für eine breite Steuerung der Informationen wird Fachbereichen ohne EVI-Anbindung über eine SAP IS-U Schnittstelle der aktuelle Status der Beschwerde über eine Ampel angezeigt.

### BPM-unterstützter Angebotsprozess

In der Vertriebseinheit für Energiedienstleistungen sorgt ein BPM-unterstützter Angebotsprozess für einen reibungslosen Ablauf. Gewonnene Kunden werden im Rahmen der beinhalteten Kundenwertanalyse in verschiedene Gruppen klassifiziert.

### Schnellerfassungsmaske für Call Center

Die Schnellerfassungsmaske ermöglicht externen Call Centern, die Gesprächsergebnisse direkt in EVI zu erfassen, Wiedervorlagen zu generieren und neue Ansprechpartner anzulegen.

## WSW ENERGIE & WASSER AG



## FAKTEN (2016)

■ Sitz:	Wuppertal
■ Umsatz:	949,5 Mio. €
■ Mitarbeiter:	897
■ EVI im Einsatz seit:	1998
■ Webseite:	<a href="http://www.wsw-online.de">www.wsw-online.de</a>

*»EVI versorgt uns schnell und transparent mit zentralen Daten und sorgt für zielführende Unterstützung im Kundenservice.«*

Thomas Bußmann  
Leiter Vertrieb Energiedienstleistungen  
WSW Energie & Wasser AG





## ESSEN 2017: GRÜNE HAUPTSTADT EUROPAS

Die erfolgreiche Transformationsgeschichte einer Kohle- und Stahlstadt zur grünsten Stadt in Nordrhein-Westfalen. Das wurde von der Europäischen Kommission mit der Auszeichnung „Grüne Hauptstadt Europas – Essen 2017“ bestätigt. Foto: Baldeneysee



© torolla.de - dieterwagner

# Bei Open Grid werden die Prozesse EVI-zient gestaltet

## EINSATZBEREICHE UND NUTZEN

**EVI – nicht nur für klassische Vertriebstätigkeiten**  
EVI ist bei uns Hilfsmittel zur Unterstützung der vielfältigen Kundenbeziehungen, die wir als Fernleitungsbetreiber haben.

### Alle Kundendaten und -informationen in einem System

Durch Daten-Schnittstellen vom OGE-Vertragsmanagement-System und SAP zu EVI haben wir nun alle Kundeninformationen in einem System gebündelt verfügbar.  
Das Ergebnis: Übersichtliche Darstellung unserer Kundenstruktur, der Kundenwünsche und Kontakte.

### Automatisierte Kommunikationsprozesse dank CURSOR-BPM

Als regulierter Ferngasnetzbetreiber sind transparente und diskriminierungsfreie Geschäftsabläufe von großer Bedeutung. EVI unterstützt uns hierbei mit automatisierten Prozessen bei Kundenanfragen und beim E-Mail-Versand, womit wir nicht nur die Effizienz gesteigert haben, sondern gleichzeitig die Arbeitsabläufe für Mitarbeiter vereinfachen konnten.

## OPEN GRID EUROPE GMBH



## FAKTEN (2016)

- Hauptsitz: Essen
- Kundenzahl: 450
- Umsatz: 800 Mio. €
- Mitarbeiter: 1.450
- EVI im Einsatz seit: 2015
- Webseite: [www.open-grid-europe.com](http://www.open-grid-europe.com)

*»Mit Kundennähe und  
Transparenz zum Erfolg.  
EVI – das CRM für die  
Open Grid Europe.«*

Das EVI-Team:  
Phillip Taylor, Susanne Schütter,  
Martin Hoffmann  
Open Grid Europe GmbH





### TOR DER ZECHES ZOLLVEREIN, ESSEN

Das UNESCO-Welterbe Zollverein gilt heute als das bekannteste Industriedenkmal und Zentrum der Kreativwirtschaft im Ruhrgebiet.

# EVI macht die Prozesse bei innogy zur Autobahn für alle Geschäftsfelder

## EINSATZBEREICHE UND NUTZEN

### RLM-Geschäft optimiert

Vom beschwerlichen Prozessweg zur Datenautobahn: Die Arbeit im Commodity-Geschäft wird durch die Optimierungen mit EVI spürbar schneller. Ein Grund dafür sind die nahtlosen Integrationen.

### Konzernweiter Einsatz

Nach erfolgreichem Test in Hannover im Unternehmen ausgerollt: Das CRM wird konzernweit benutzt und ermöglicht Synergien zwischen allen Mitarbeitern.

### Flexible Lösung

Systemrelevante Änderungen in Eigenregie möglich: innogy ist heute in der Lage, EVI selbst anzupassen. Alternativ hilft das CURSOR-Consulting.

### Commodity und Noncommodity im Blick

Der Konzern bietet seinen Kunden mehr als Strom und Gas: Durch die Abbildung aller Geschäftsfelder gelingt es dem Kundenbetreuer besser, die zum bisherigen Angebot passenden Produkte und Dienstleistungen zu platzieren.

## INNOGY SE KONZERNZENTRALE



## FAKTEN (2016)

■ Hauptsitz:	Essen
■ Kundenzahl:	23.000.000
■ Umsatz:	43.611 Mio. €
■ Mitarbeiter:	40.636
■ EVI im Einsatz seit:	2014
■ Webseite:	<a href="http://www.innogy.com">www.innogy.com</a>



*»Die hohe Flexibilität und das große mitgelieferte Branchenwissen machen EVI zu einem idealen CRM.«*

Andreas Brehmenkamp  
Leiter Prozess- und Systemmanagement  
innogy SE





© fotolia.de - Arto

## DORTMUNDER U

Im denkmalgeschützten ehemaligen Gär- und Lagerhochhaus der Dortmunder Union-Brauerei ist das "Dortmunder U – Zentrum für Kunst und Kreativität" entstanden.

# TINA sorgt bei Amprion für standortübergreifende Transparenz

## EINSATZBEREICHE UND NUTZEN

### Kundendaten im Griff

TINA stellt den Anwendern technische/netzwirtschaftliche Daten und Dokumente der Amprion-Netzkunden standortübergreifend wie auch mobil bereit. TINA gewährleistet u. a. für Informationen zu Netzanschluss, Verträgen und Ansprechpartnern eine systematisierte Ablage.

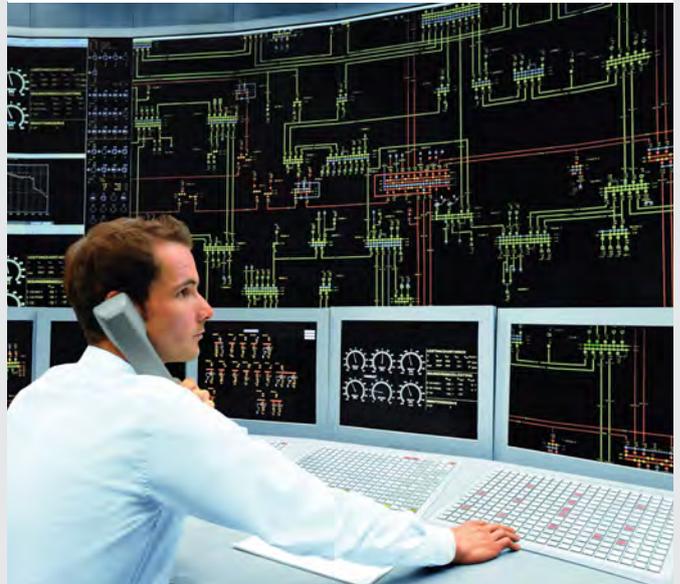
### Kundenkommunikation

Personalisierte Serienaktionen, Mailings, Newsletter etc. werden durch effektives Management von Kundendaten in TINA mit kurzen Vorlaufzeiten realisiert. TINA unterstützt dabei auch Planung und Follow-Up der Aktionen.

### Die Effizienz im Fokus

TINA hilft Prozesse zu optimieren, wie z. B. Entgeltanpassung und Prognose. Durch die Möglichkeit einer auf Amprion-Anwender zugeschnittenen Menüführung und der Bereitstellung vorausgefüllter Dokumente können Prozesse schneller und mit hoher Datenqualität bearbeitet werden.

## AMPRION GMBH, HAUPTSCHALTLEITUNG



## FAKTEN (2016)

■ Sitz:	Dortmund
■ Netzgebiet:	79.200 km <sup>2</sup>
■ Umsatz aus Netzgeschäft:	2,2 Mrd. €
■ Mitarbeiter:	1.250
■ TINA im Einsatz seit:	2011
■ Webseite:	<a href="http://www.amprion.net">www.amprion.net</a>

*»Wir schätzen die umfangreichen Möglichkeiten, TINA an unsere individuellen Anforderungen anzupassen.«*

Andreas Hinni  
Leiter Services  
Amprion GmbH





### HESSISCHER LANDTAG, WIESBADEN

Das Hessische Landesparlament befindet sich seit seiner ersten Sitzung im Dezember 1946 im ehemaligen Stadtschloss der nassauischen Herzöge am Schloßplatz in der Landeshauptstadt Wiesbaden.

# Punktgenaue Ansprache der Zielgruppe über Newsletter direkt aus dem CRM

## EINSATZBEREICHE UND NUTZEN

**EVI ist die Grundlage für die Kundenkommunikation**  
Der Vertrieb der ESWE Versorgungs AG steuert die Kommunikation mit ihren Kunden erfolgreich über das Kampagnenmanagement in EVI. Dazu wurde das Newslettertool INXMAIL integriert. So spricht die ESWE ihre Kunden direkt aus dem CRM heraus an.

**Zielgenaue Information für jede Kundengruppe**  
Die umfassende Sicht der Kundendaten in EVI ermöglicht es der ESWE, Kunden gezielt auszuwählen. Oft werden so nur wenige hundert Kunden pro Aussendung zu passenden Angeboten informiert. Große Zielgruppen mit über 100.000 Empfängern erreicht die ESWE über die Newsletterfunktion genauso schnell. Durch die unkomplizierte Erstellung und den einfachen Versand erfolgt diese Kommunikationsart standardisiert und automatisiert.

**Hohe Antwortraten durch passende Inhalte**  
Die Newsletter werden mit attraktiven Bildern und Grafiken versehen. Alle Inhalte sind dabei individuell auf die Kunden zugeschnitten. Dadurch werden die Empfänger bedarfsgerecht erreicht und geben sehr gutes Feedback zu den Angeboten der ESWE.

## ESWE VERSORGUNGS AG



## FAKTEN (2016)

■ Sitz:	Wiesbaden
■ Kundenzahl:	ca. 300.000
■ Umsatz:	381,7 Mio. €
■ Mitarbeiter:	557
■ EVI im Einsatz seit:	2002
■ Webseite:	<a href="http://www.eswe-versorgung.de">www.eswe-versorgung.de</a>

*»Wir erreichen unsere Kunden mit unseren Botschaften überdurchschnittlich gut. Das ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für uns.«*

Peter René Deuter, Frank Schummer  
Energiebeschaffung und Vertriebscontrolling  
ESWE Versorgungs AG





### BOLONGARO-PALAST, FRANKFURT HÖCHST

Der hufeisenförmig angelegte Palast ist der größte Privatbau der Barockzeit und Sitz der Stadtbezirksverwaltung. Im Bolongaro-Garten findet alljährlich das Festival "Barock am Main" statt.

# Optimale Vertriebsunterstützung bei der Süwag im B2B-Bereich

## EINSATZBEREICHE UND NUTZEN

### Transparenz im B2B-Vertrieb

Durch EVI werden alle Verantwortlichen in die Lage versetzt, schnell den Überblick über die aktuelle Situation mit dem Kunden zu bekommen. Dadurch ist die gegenseitige Unterstützung im Team und professionelle Außenwirkung sehr gut möglich.

### Prozessautomatisierung

EVI ist die Grundlage, um B2B-Vertriebsprozesse direkt und automatisiert in nachgelagerte Aktivitäten münden zu lassen. Damit gewinnt man Zeit und steigert die Qualität in der kompletten Wertschöpfungskette. EVI ist damit ein Grundstein für die Digitalisierung.

### Systematische Verbesserung

Durch die Vereinheitlichung der Arbeitsweise und die einfache Erfassung entsteht ein aktueller und umfassender Datensatz. Diese dient als Grundlage für Analysen, die zur systematischen Verbesserung des Angebotes und der Geschäftsprozesse führen.

## SÜWAG-ZENTRALE IN FRANKFURT



## FAKTEN (2016)

- Tochtergesellschaft der Süwag Energie AG
- Hauptsitz: Frankfurt Höchst
- Kundenzahl: 860.000
- Umsatz: 2.159 Mio. €
- Mitarbeiter: 1.670
- EVI im Einsatz seit: 2017
- Webseite: [www.suewag-vertrieb.de](http://www.suewag-vertrieb.de)

*»Mit EVI erreichen wir ein neues Level im B2B-Kundenmanagement und unterstützen damit den Vertrieb optimal bei der Akquise.«*

Thomas Fösel  
Prokurist und Leiter B2B-Vertrieb  
Süwag Vertrieb AG & Co.KG





© fotolia.de – laguna35



### ADOLFSTURM, FRIEDBERG

Der 58 Meter hohe, um 1350 erbaute Bergfried der einstmaligen Reichsburg ist heute das Wahrzeichen Friedbergs. Von der Aussichtsplattform haben Besucher einen weiten Blick in die Wetterau, den Taunus, den Vogelsberg und nach Frankfurt.

# EVI ist der Turbo für unsere Geschäftsprozesse

## EINSATZBEREICHE UND NUTZEN

### SLP-Prozesse beschleunigt

Ob Angebote, Einzug, Auszug oder Zählerstand – diese Prozesse werden in EVI mit einem hohen Automatisierungsgrad und gezielter Benutzerführung effizient durchgeführt.

### RLM-Angebot auf Knopfdruck

Durch nahtlose Anbindung beteiligter Programme wird ein RLM-Angebot innerhalb kürzester Zeit per Knopfdruck erstellt. Diese und weitere Integrationen bieten unseren RLM-Kunden optimalen Service.

### Durchblick behalten

Mit unserem in EVI integrierten Vertriebsreporting behalten wir jederzeit den Überblick und werden auf allen Ebenen informiert und unterstützt.

### Abteilungsübergreifender Einsatz

Marketing, Vertrieb und Kundenservice arbeiten mit EVI und profitieren so von der schnellen, transparenten Verfügbarkeit aller im Tagesgeschäft benötigten Informationen.

## OBERHESSISCHE VERSORGBETRIEBE AG



## FAKTEN (2016)

- |                        |  |
|------------------------|--|
| ■ Sitz:                | Friedberg (Hessen)   |
| ■ Kundenzahl:          | ca. 210.000  |
| ■ Umsatz:              | 311,5 Mio. €   |
| ■ Mitarbeiter:         | 93   |
| ■ EVI im Einsatz seit: | 2003   |
| ■ Webseite:            | <a href="http://www.ovag-energie.de">www.ovag-energie.de</a> |



*»EVI und CURSOR-BPM ermöglichen uns optimalen Kundenservice und ein effizientes Prozessmanagement.«*

Das EVI-Team: Steffen Müller, Holger Ruppel, Andreas Zinn  
Oberhessische Versorgungsbetriebe AG





### ST. GEORGSBRUNNEN, FRIEDBERG

Der Brunnen aus Rotem Mainsandstein wurde 1738 errichtet. Der Bezug zum Heiligen Georg als Patron der Ritter ist für die Geschichte der Burg Friedberg als Sitz des Ritterkantons Mittelrhein charakteristisch. Im Hintergrund: Burgkirche und Adolfssturm

# Effiziente Prozessunterstützung im regulierten Netzgeschäft

## EINSATZBEREICHE UND NUTZEN

Als Netzbetreiber stehen wir in vielfältigen Beziehungen: Netzverträge mit Lieferanten, Anschlussnehmern, Anschlussnutzern und Einspeisern abzuschließen war stets schwierig und aufwändig, weil wir dabei auf mehrere separate Datenquellen zugreifen mussten.

Heute ist TINA das zentrale Arbeitsinstrument bei der ovag Netz GmbH in den Abteilungen Zähler, Billing, Anschlussplanung/Dokumentation und Netzbetrieb. Mit TINA werden unter anderem sämtliche Verträge rund um den Netzzugang erstellt. Alle Informationen, sei es Anlage, Anschluss, Kundendaten oder Kontakte, stehen unternehmensweit und einheitlich zur Verfügung. Tempo und Qualität der Arbeitsprozesse haben sich durch TINA deutlich verbessert.

Inzwischen verwenden wir TINA für zahlreiche Datenzusammenstellungen und -auswertungen (z. B. Zählpunkte und Netzanschlüsse nach Spannungsebenen) zur Erfüllung der Veröffentlichungs- und Nachweispflichten. Ohne TINA wäre dies beispielsweise für die monatliche EEG-Stammdatenmeldung bei über 10.000 Anlagen kaum mehr machbar.

## OVAG NETZ GMBH



## FAKTEN (2016)

■ Sitz:	Friedberg (Hessen)
■ Zählpunkte:	ca. 240.000
■ Umsatz:	238,9 Mio. €
■ Mitarbeiter:	330
■ TINA im Einsatz seit:	2005
■ Webseite:	<a href="http://www.ovag-netz.de">www.ovag-netz.de</a>

*»Für die ovag Netz GmbH ist TINA eines der wichtigsten Instrumente im regulierten Netzgeschäft mit seinen ständig wachsenden Anforderungen.«*

Markus Zimmer  
Netznutzung & Netzwirtschaft  
ovag Netz GmbH

**ovag Netz**  
Planung. Bau. Betrieb.



# Unsere Empfehlungen, damit auch Ihre CRM-Einführung zum Erfolg wird

## 1. Nutzen Sie eine Branchenlösung

EVI und TINA sind exakt auf die Anforderungen Ihrer Branche ausgerichtet. Dies bedeutet eine schnelle CRM-Einführung und Erfolgserlebnisse von Beginn an.

## 2. Wählen Sie einen ausgereiften Standard

Ob stationäres oder mobiles CRM, Social Media, Integration von IT-Systemen und Webservices, Prozessmanagement und erweiterte Customizing-Möglichkeiten, Geoanalyse, Business Analytics und vieles mehr: CURSOR liefert ein vollumfängliches CRM mit einem großen Portfolio an modellierten und standardisierten Geschäftsprozessen, die Sie sofort nutzen können.

## 3. Gestalten Sie Ihre Geschäftsprozesse

Bei aller Standardisierung ist Ihr Erfolgsweg durchaus individuell: Nutzen Sie die Standardprozesse als Grundlage und modifizieren diese nach Ihrem eigenen Bedarf. So wird Ihr CRM zum „maßgeschneiderten Standardanzug“.

## 4. Integrieren Sie alle benötigten Systeme

Die Komplexität in der Energiewirtschaft ist hoch. Deshalb ist die Integration aller benötigten Systeme ein „absolutes Muss“. Unsere erfolgreichen Kunden integrieren Verbrauchsabrechnung, ERP, Office, Groupware, Kalkulation, Web-Portale, Telefonanlagen, EDM, DMS und viele weitere Systeme nahtlos. So vermeiden Sie Prozessbrüche, verringern Durchlaufzeiten und beschleunigen Ihre Geschäftsprozesse. Die von SAP zertifizierte Webservice-Online-Integration ist ein Highlight für alle SAP-Anwender.

## 5. Setzen Sie Prioritäten

Bei welchen Geschäftsprozessen haben Sie den größten Nutzen? Welche Zielgruppe sollte zuerst mit CRM bearbeitet werden? Starten Sie Schritt für Schritt mit den erfolgskritischen Themen und rollen Sie Ihre Lösung in einem Stufenkonzept aus.

## 6. Führen Sie Ihr CRM mit Ihrer gewünschten Projektierungsmethode ein

Genau terminiert oder agil? Während in der Vergangenheit in Projekten exakt geplant wurde („Wasserfall“), werden heute viele CRM-Einführungen auf Basis einer agilen Vorgehensweise („SCRUM“) vereinbart. Diese Methodik erlaubt, auch während des Projektes dynamisch auf Änderungen des Marktes und des Unternehmens einzugehen. Gleich für welchen Weg Sie sich entscheiden: Unser Consulting ist in beiden Methoden zertifiziert und bietet Ihnen Beratung, die zum Ziel führt.

## 7. Setzen Sie auf Software, die begeistert

Leistungsumfang und Ergonomie der CURSOR CRM-Produkte werden fortlaufend in Zusammenarbeit mit Anwendern und Experten verbessert. Jede neue CRM-Version bietet außerdem zahlreiche Neuheiten. Der Nutzen ist mehr Flexibilität, höhere Effizienz, einfacheres Arbeiten, wachsender Vertriebs Erfolg, steigende Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit. Damit sind Sie bestens gerüstet für die Anforderungen der Digitalisierung. Das ist Software, die begeistert.



Bitte vereinbaren Sie einen Präsentationstermin.

Ihre Ansprechpartnerin:  
Vanessa Albus  
Vertriebsassistentin  
Telefon +49 641 400 00-555  
vertrieb@cursor.de

**CURSOR**<sup>®</sup>  
Software AG 

CURSOR Software AG  
Friedrich-List-Straße 31  
35398 Gießen | Germany  
Telefon +49 641 400 00-0  
info@cursor.de  
www.cursor.de