



Salesforce.com Kunden Accela, Dexter + Chaney und Xactly nutzen die Vorteile des Plattform-as-a-Service-Konzepts zur erfolgreichen Integration von BigMachines mit Salesforce über AppExchange

Softwareunternehmen verbessern Betriebsleistung und Kundenservice durch Einsatz der BigMachines- und Salesforce.com-Lösungen zur grundlegenden Optimierung des Prozesses von der Opportunity bis zum Angebot

Frankfurt, 14. Mai 2008 - BigMachines AG, führender Anbieter von webbasierten Tools für Konfiguration und Angebotserstellung, und Salesforce.com, der Markt- und Technologieführer in den Bereichen Software-as-a-Service und Plattform-as-a-Service, geben bekannt, dass die Salesforce.com Kunden Accela, Dexter + Chaney und Xactly erfolgreich BigMachines für Salesforce über den AppExchange eingeführt haben. Diese drei Softwarehersteller verwenden BigMachines nun zur automatischen Erstellung von Preisen, Rabatten und Angeboten und zur Verwaltung von Workflows und Genehmigungen. Das BigMachines-CPP (Configure, Price, Propose), zur Konfiguration, Preis- und Angebotserstellung, optimiert tiefgreifend Unternehmensprozesse von der Opportunity bis zum Angebot und verbessert durch die nahtlose Integration in Salesforce Betriebsleistung und Kundenservice.

Das BigMachines-CPP für Salesforce erlaubt Benutzern, Produkte und Dienstleistungen auszuwählen, Preise und Rabatte zu verwalten und benutzerdefinierte Angebote im PDF-, Word- oder HTML-Format zu erstellen. Vertriebsteam jeder Größe können schnell und einfach Angebote erstellen und von den umfassenden Vertriebsreporting-Funktionalitäten profitieren, die Analysen und Prognosen über Vertriebskanäle und Kunden ermöglichen. Die nahtlose Integration in Salesforce ermöglicht komplexe Produktkonfigurationen und Preisregeln und fasst mehrfache Vertriebskanäle zu einem einzigen Vertriebs- und Kundenserviceprozess zusammen. Benutzer haben auch die Möglichkeit, Opportunities in Salesforce für genaue Vertriebsprognosen durch Angebots- und Produktinformationen zu ergänzen.

“Mit seinem marktführenden Paket von On-Demand-Anwendungen für das Vertriebsmanagement gibt Xactly Unternehmen jeglicher Größe - von kleinen und mittleren bis zu Großunternehmen - die Fähigkeit, mehr Umsatz und Leistungsfähigkeit zu erreichen,” erklärt Karen Steele, Vice President Marketing von der Xactly Corporation. “In Anbetracht unseres Fokus auf die Optimierung der Vertriebsleistung war die Auswahl von BigMachines zur Optimierung unserer Preis- und Angebotsprozesse eine naheliegende Entscheidung. Unser Prozess von der Opportunity bis zum Angebot ist effizienter und konsistenter und die nahtlose Integration in Salesforce hat unseren Preis- und Angebotserstellungsprozess sowie die Angebotsqualität verbessert.”

Curt Westberg, Vice President Sales von Dexter + Chaney, dazu: “Die Spectrum™ Construction Software löst Probleme für die Bauindustrie einschließlich Lieferanten in den Bereichen Elektronik, Mechanik und Straßenverkehr. Jeder Kunde erfordert eine andere Kombination von Modulen und Dienstleistungen, was sich in vielen einzelnen Produktkonfigurationen niederschlägt. Unser Vertriebsteam verwendet nun BigMachines und Salesforce dazu, hoch anpassbare Angebote in kürzerer Zeit an unsere Kunden abzugeben. Dies ist eine tolle Lösung für uns und ein Segen für unsere Kunden.”

“Als führendes Unternehmen für On-Demand-Anwendungen, die Menschen mit Regierungsdienstleistungen verbinden, weiß Accela den Wert von gut ausgelegten, leicht zu verwendenden Applikationen, auf die von überall her zugegriffen werden kann, zu schätzen,” so Cici Arabian, Direktor Marketing von Accela Inc. “Die webbasierte Konfigurations- und Angebotssoftware von BigMachines mit Integration in Salesforce erlaubt uns eine schnellere und genauere Konfiguration und Angebotserstellung für unsere Produkte und verbessert insgesamt unsere Vertriebseffizienz.”



“Das BigMachines-CPP für Salesforce vereint die Vorteile von SaaS und PaaS mit dem Vertriebsprozess von der Anfrage bis zum Auftrag, indem es Vertriebsmitarbeiter und -Partner befähigt, schnell und konsistent Angebote zu erstellen,” erläutert Clarence So, Chief Marketing Officer von Salesforce.com. “Unsere Kunden können das BigMachines-CPP leicht über das AppExchange einführen und profitieren sofort von der Möglichkeit, ihre Preis- und Rabatterstellung zu automatisieren, Angebote zu erstellen und den Workflow und Genehmigungen innerhalb von Salesforce verwalten zu können.”

“BigMachines ist sehr erfreut, dass Accela, Dexter + Chaney und Xactly nun unsere On-Demand-Vertriebskonfigurationstools mit Integration in Salesforce einsetzen,” kommentiert Godard Abel, CEO von BigMachines. “Mehr als je zuvor erkennen Softwareunternehmen aus allen Märkten den Vorteil von BigMachines, ihren Kunden hoch konfigurierbare Softwarelösungen zu liefern zu können.”

Für weitere Informationen über das BigMachines-CPP und -SPP für AppExchange besuchen Sie bitte <http://www.salesforce.com/appexchange> oder <http://www.bigmachines.de/salesforce.php>.

Die Force.com-Plattform und das AppExchange

Force.com (www.force.com) erfindet durch das Platform-as-a-Service-Konzept die traditionelle Entwicklung, Umsetzung und Distribution von Geschäftsanwendungen neu. Entwickler, Kunden und Partner können Force.com zur leichten Erstellung einer neuen Generation von On-Demand-Anwendungen nutzen, die weltweit als Service genutzt werden können. Durch Force.com können Anwendungen leicht mithilfe ein paar einfacher Klicks über den Salesforce.com AppExchange-Marktplatz ausgetauscht und installiert werden, so dass Innovationen leicht auf die gesamte On-Demand-Community verbreitet werden können.

Das AppExchange-System wächst stetig durch tausende von Kunden, die über das AppExchange Anwendungen installieren. Das AppExchange, zu finden unter <http://www.salesforce.com/appexchange>, lässt Unternehmen jeglicher Größe schnell und einfach Salesforce durch zusätzliche On-Demand-Geschäftsanwendungen erweitern.

Über BigMachines AG

BigMachines ist der führende Anbieter im Bereich On-Demand-Software für Konfiguration und Angebotserstellung. Die BigMachines Lösungen stärken Vertriebskanäle von Kunden durch die Optimierung der Vertriebsprozesse von der Opportunity bis zum Auftrag. Mithilfe der BigMachines Applikation können Vertriebsteams und -kanäle schnell Produkte konfigurieren, Angebote erstellen, komplexe Preise verwalten sowie Verträge erstellen und verwalten. BigMachines liefert umfassende Reporting-Funktionalitäten und lässt sich leicht in führende CRM- und ERP-Systeme einschließlich derer von Salesforce.com, Oracle und SAP integrieren. Zum schnell wachsenden Kundenstamm von BigMachines zählen global führende Unternehmen wie Kodak GCG, Siemens, Ingersoll Rand und NTT Communications wie auch innovative Wachstumsunternehmen wie ShoreTel und Voltaire Ltd. Für weitere Informationen besuchen Sie bitte www.bigmachines.de.

Über Salesforce.com

Salesforce.com ist Markt- und Technologieführer in den Bereichen Software-as-a-Service (SaaS) und Platform-as-a-Service (PaaS). Das Unternehmensportfolio von SaaS-Anwendungen einschließlich der preisgekrönten CRM-Anwendung, verfügbar unter <http://www.salesforce.com/products/>, hat die Art und Weise, wie Kunden Geschäftsinformationen über das Internet verwalten und austauschen, revolutioniert. Das Force.com-PaaS-Konzept des Unternehmens erlaubt Kunden, Entwicklern und Partnern den Aufbau

-mehr-



von leistungsfähigen On-Demand-Anwendungen, die die Vorteile von Multi Tenancy im ganzen Unternehmen freisetzen. Die auf der Force.com-Plattform erstellten Anwendungen (www.force.com), können über den Salesforce.com AppExchange (www.salesforce.com/appexchange) leicht mithilfe ein paar einfacher Klicks weitergegeben, ausgetauscht und installiert werden.

Am 31. Januar 2008 verwaltete Salesforce.com Kundeninformationen für ca. 41.000 Kunden einschließlich BN AMRO, Dow Jones Newswires, Japan Post, Kaiser Permanente, KONE, Sprint Nextel und SunTrust Banks. Alle unveröffentlichten Services oder Funktionalitäten, auf die in dieser oder anderen Pressemitteilungen Bezug genommen wird, sind momentan nicht verfügbar und werden möglicherweise nicht termingemäß oder gar nicht geliefert. Kunden, die Salesforce.com-Anwendungen kaufen, sollen ihre Kaufentscheidungen auf Basis der momentan verfügbaren Funktionen treffen. Salesforce.com hat seinen Hauptsitz in San Francisco mit Büros in Europa und Asien und handelt an der New Yorker Börse unter dem Tickersymbol "CRM". Für weitere Informationen besuchen Sie bitte <http://www.salesforce.com>.

###