

**act!**<sup>TM</sup>

# 30 Jahre Act! als Zeichen des Erfolgs und der Beständigkeit

Handy AV, englischer Anbieter für Digital-Signage-Lösungen, ist in einer hoch dynamischen Branche tätig. Unternehmen kommen und gehen. Der langjährige Erfolg von Handy AV ist außergewöhnlich, aber erklärbar. Denn das Unternehmen verwaltet nicht nur seine Kundendaten optimal, sondern ist Act! seit drei Jahrzehnten treu.

**HANDY** 

„Act! ist in jeder Hinsicht das Rückgrat unseres Unternehmens.“

**Aubrey Wright**  
Director

Mit der Weiterentwicklung von Technologie sinken auch die Kosten. So auch bei audiovisuellen Lösungen. Immer mehr Unternehmen setzen auf Digital-Signage-Lösungen, um Kunden auch in Einkaufszentren, Ladengeschäfte oder Sportstadien zu erreichen.

Denn digitale Schilder, Touchscreen-Technologie, Videowände und großformatige Displays bieten viele Geschäftschancen. Somit drängen immer mehr Unternehmen auf diesen hochdynamischen Markt.

Allerdings können die meisten Unternehmen nicht mithalten und verschwinden wieder vom Markt. Die Unternehmen aber, die sich auf dem Markt behaupten und sogar wachsen, haben eines gemeinsam: Sie können schnell auf veränderte Marktbedingungen reagieren und den Wandel anführen. Zu diesen Marktführern gehört Handy AV.

Das Unternehmen wurde 2002 von Aubrey Wright gegründet und zählt Unternehmen und internationale Marken wie Adidas, Christian Dior, Louis Vuitton und Kenzo zu seinen Kunden. Vor kurzem richtete das Unternehmen beispielsweise ein europäübergreifendes Digital-Signage-Netzwerk für den Einzelhändler Primark ein.

## Act! seit 30 Jahren das Herzstück

Der Erfolg beim Entwickeln und Verwalten einer stetig wachsenden Anzahl an Audio-/Video-Installationen für wichtige Accounts lässt sich auf einen Faktor zurückführen: den Einsatz von Act!.

„Act! ist in jeder Hinsicht das Rückgrat für die Verwaltung von Daten in unserem Unternehmen“, erläutert Aubrey Wright. „Die Software bringt interne wie externe Verkaufsteams und Accounts an einen Tisch. Ohne Act! ist eine effiziente Organisation kaum möglich.“

Act! ist für Aubrey Wright bereits seit 30 Jahren das Kontaktmanagementsystem erster Wahl. Detaillierte, aktuelle und fundierte Daten werden nicht nur für Handy AV, sondern auch für seine zwei weitere Unternehmen bereitgestellt.

Wright gehört zu den Personen, die genau wissen, wie sich die CRM-Software in den letzten drei Jahrzehnten entwickelt hat. Denn er besitzt nicht nur langjährige und praktische Erfahrung mit Act!, sondern ist auch als Entwicklungspartner tätig.

„Act! steckte Mitte der 1980er Jahre noch in den Kinderschuhen“, meint Aubrey. „Damals war die Software eine einfache Datenbank für Kundendaten. Dann hat sie sich stetig zu einer leistungsfähigen Kontaktmanagementlösung weiterentwickelt. Leistung und Funktionalität waren damals noch überschaubar. Und sie basierte noch auf MS-DOS.“

---

„Das Generieren von Verkaufschancen ist eine der besten Verbesserungen in Act!.“

**Aubrey Wright**  
Director

Für die jüngere Generation: MS-DOS war ein Disk Operating System von Microsoft®. Vor Windows® war MS-DOS das Standardbetriebssystem für IBM-kompatible PCs.

Aubrey Wright erinnert sich an die frühen Tage und an den Wechsel zu Windows®. An die erste Möglichkeit, eine Verbindung zu einem Word-Dokument herzustellen und als Brief an Kunden zu senden. Und schließlich an die erste Fax-Integration in den frühen 90er Jahren.

„Heute nutzen wir E-Marketing und cloudbasierte Systeme“, sagt Wright. „Somit können unsere Teams von jedem Ort aus flexibel arbeiten.“

## Der Nutzen von Act!

In fast allen Unternehmen können mit Act! der Zeit- und Arbeitsaufwand reduziert werden. Dies führt zu echten Produktionsgewinnen, und zwar Tag für Tag. Standardisierte Vorlagen für Rechnungen, Proforma-Rechnungen und Versandscheine vereinfachen beispielsweise die Arbeitsabläufe.

Der größte Pluspunkt von Act! ist das schnelle und einfache Eingeben von Kundendaten. Die gespeicherten Informationen können dann auf Anhieb abgerufen werden.

„Eine zentrale Datenbank mit aktuellen Daten, auf die man sich immer verlassen kann, ist Gold wert. So können Mitarbeiter auch andere Accounts bearbeiten, wenn der Hauptverantwortliche nicht da ist“, betont Aubrey. Dies ist heute wichtiger denn je. Vor 30 Jahren hatten Mitarbeiter nämlich noch weniger Urlaubstage als heute.

Aubrey hebt zwei weitere, nützliche Funktionen von Act! hervor. Zum einen die Berichterstellung, die seiner Meinung nach noch zu selten von Unternehmen genutzt wird. Und zum anderen die Verkaufschancen.



„Das Generieren von Verkaufschancen ist eine der besten Verbesserungen in Act!“, sagt Wright begeistert. „Denn Informationen können proaktiv eingetragen und nachverfolgt werden. Act! funktioniert wie ein Warnsystem. Ein einfaches Beispiel: Vertriebsmanager können jederzeit den Verlauf eines Projekts prüfen. Sobald das Projekt ins Stocken gerät, können direkt Gegenmaßnahmen ergriffen und das Projekt fortgeführt werden. Wir benötigen Act!, um den Informationsfluss in unserem Unternehmen zu optimieren.“

## Hervorragende Zukunftsperspektiven

Die Begeisterung von Aubrey Wright für Act! ist offenkundig. Aber hat er jemals daran gedacht, zu einer anderen CRM-Software zu wechseln?

„Selbstverständlich fragen wir neue Mitarbeiter, ob sie Erfahrungen mit CRM-Systemen haben. Wir möchten wissen, ob andere Lösungen besondere Funktionen haben“, bestätigt Aubrey. Handy AV hat Act! vor kurzem auf die Version 19 aktualisiert. Das ist Beweis genug, dass bisher noch keine bessere Alternative zu Act! gefunden wurde.

Wright sieht neue Geschäftschancen bei Einzelhändlern sowie im Unternehmenssektor, insbesondere in der Finanzbranche. Auch die Nachfrage nach großformatigen Displays in Stadien und Werbeflächen am Spielfeldrand wird größer.

Aufgrund seiner Expansionspläne hat sich Handy AV entschieden, seine 10-Nutzer-Lizenz zu erweitern und Act! besser in das Buchhaltungssystem von Sage zu integrieren.

Während Wright beschreibt, wie Act! als Hauptprogramm eingesetzt werden kann, in das Dokumente, Excel-Tabellen, PDF-Dateien, Websites usw. eingegeben werden können, hat er eine weitere Idee:

„Es wäre toll, wenn Act! sich mit Skype und anderen Tools für Web-Konferenzen verbinden könnte“, überlegt Aubrey.

So eine Erweiterung wäre ein weiterer Vorteil, da Einzelhändler in zunehmendem Maße nach mitreisenden Audio-/Video-Erlebnissen für ihre Kunden suchen.

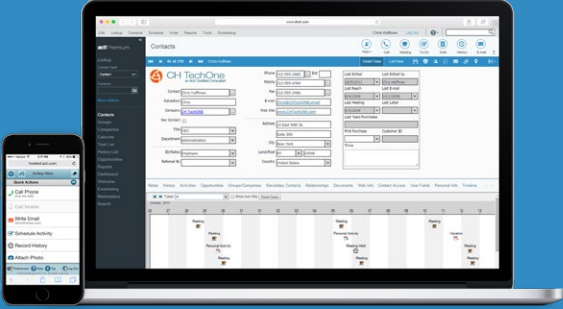
## Kontaktieren Sie uns:

Deutschland: **069 643 508 433**  
USA: **866 873 2006**  
Australien: **39 111 0500**  
Irland: **0766 801 364**  
Schweiz: **043 508 2364**

Großbritannien: **0845 268 0220**  
Südafrika: **0105 003 672**  
Frankreich: **09 75 18 23 09**  
Belgien: **078 483 840**

[vertrieb@swiftpage.com](mailto:vertrieb@swiftpage.com)

[www.act.com/de](http://www.act.com/de)



## Ergebnisse

- Dank Act! ist jetzt Schluss mit der Zettelwirtschaft. Bestellungen werden nicht mehr umgeschrieben. Und jeder Rückruf ist pünktlich.
- Die Software garantiert einen herausragenden Kundendienst. Die Produktionsplanung ist durch die bessere Verwaltung der Auftragseingänge viel effizienter.
- Mit dem Act! Add-on „Seamless Opportunities“ erstellt die Williams Engineering Ltd schnell und einfach fehlerfreie Angebote im Corporate Design.

