

Ondernemen is een waar plezier en moet dat ook blijven!

Nieuwe versies Sage CRM en BOB 50 laten KMO's toe om zich te concentreren op wat écht belangrijk is: hun business

Omdat het beroep van ondernemer één van de meest veeleisende is, stelt Sage de meest complete en gebruiksvriendelijke CRM- en beheertools van de markt ter beschikking aan KMO's. Zo brengt het zowel een nieuwe versie uit van haar flagship beheer- en boekhoudtool BOB 50 als van Sage CRM, onlangs door analist Aberdeen Group uitgeroepen tot best presterende oplossing voor klantenrelatiebeheer.

Opvallende (r)evoluties zijn BOB 50's gloednieuwe concept "werkomgevingen", goed voor een indrukwekkende tijdswinst, en Sage CRM's "Related Entities", voor een praktisch en compleet zicht op de links tussen alle verschillende entiteiten.

Brussel, 6 oktober 2009 - Een nauwe relatie met de klanten is één van de meest vitale ingrediënten van een succesvolle KMO. Omdat alle taken van een KMO-leider steeds complexer en veeleisender worden en zijn tijd bijgevolg des te kostbaar is, is het van essentieel belang dat hij de processen van zijn bedrijf – inzake CRM (customer relationship management) en beheer van boekhouding, financiën en commerciële acties - automatiseert zodat hij zich nog meer en efficiënter op zijn business kan concentreren.

"Trouw aan haar aanpak van innovatie en pragmatische optimaliseringen, neemt de Sage Group hier een nieuwe manier van denken en handelen aan om scherper te kunnen inspelen op de specifieke behoeften van KMO's en de uitdagingen van de markt", vertelt Philippe Tailleux, CEO van Sage Belux. Zo brengt Sage gloednieuwe versies uit van twee van haar meest succesvolle oplossingen: versie 2.1 van **BOB 50 voor KMO's**, al meer dan een decennium de onbetwistbare standaard voor boekhoud- en beheerssoftware, en versie 6.2 van **Sage CRM**, haar marktleidende oplossing voor klantenrelatiebeheer. Aangezien beide oplossingen een cruciale rol spelen in het bedrijfsleven, heeft de uitgever alles in het werk gezet om hun integratie te vereenvoudigen en hun wederzijdse bijdrage tot het succes van de KMO te stimuleren.

Sage's nieuwe versie van het complete geïntegreerde beheerpakket **BOB 50** is naar traditie afgestemd op de geavanceerde hedendaagse noden van KMO's op vlak van boekhouding, facturatie, verkoop- en aankoopbeheer, voorraadbeheer en beheer van verkooppunten. Bovenop de vertrouwde kenmerken van eenvoud, grote zichtbaarheid en flexibiliteit, concentreerde Sage zich deze keer extra op één van de grootste zorgen van KMO's: time is money. Het gloednieuwe concept "**werkomgevingen**" bundelt namelijk dagelijkse activiteiten, biedt functies voor geavanceerd zoeken, veroorlooft doeltreffende ingaven en laat toe herhaaldelijke taken te automatiseren met een indrukwekkende tijdswinst als resultaat.

Andere exclusieve innovaties zijn de BOB Customization Module voor het personaliseren van "Business reports" en "Business views" en de functionaliteit "Interne Audit Nota's", voor het achterlaten van opmerkingen voor de accountant. Ook de gloednieuwe module voor productiebeheer én de mogelijkheid tot volledige integratie van Sage CRM zorgen ervoor dat deze versie het leven van de KMO-leider nog aangenamer zal maken doordat hij zich nog beter op zijn core business kan concentreren.

Ook versie 6.2 van **Sage CRM**, Sage's oplossing voor klanten- en prospectenbeheer, werd specifiek ontwikkeld met het oog op de continu veranderende situatie van KMO's. Dat dit geen loze woorden zijn werd recent bewezen in een onderzoek van analist Aberdeen Group waarin het gamma CRM oplossingen van Sage het best presterend bleek in de lijst van belangrijke leveranciers van oplossingen voor klantenrelatiebeheer.

Opvallende nieuwkomers in Sage CRM - compatibel met Windows 2008 Server en IIS 7.0 - zijn de grafisch weergegeven "**Related Entities**" waardoor gebruikers makkelijk de links tussen verschillende entiteiten (bedrijven, aandeelhouders, contacten, ...) kunnen zien en zelf ook koppelingen kunnen creëren. Ook werd extra aandacht besteedt aan snelheid van installatie, gebruikseenvoud, het uitbreiden van de personalisatie-

mogelijkheden en de analyse van de logs. Daarnaast werd een geavanceerde teksteditor voor e-mailings voorzien.

Over Sage

De Sage Group is de partner van bedrijven inzake hun beheer. Om het beheer in alle sereniteit te garanderen aan haar 5 miljoen klanten in de wereld, beroept Sage zich op de expertise van haar 14.000 medewerkers, op haar netwerk van 22.000 partners en op meer dan 40.000 boekhoudexperts (of fiduciaires) die haar producten aanraden.

Sage vergezelt haar klanten in hun groei, dankzij haar investeringen in R&D - die haar toestaan te anticiperen op de wettelijke, fiscale en technologische evoluties - en verzekert het hoogste niveau van diensten en bijstand. Haar wereldwijde omzet bedraagt 1,7 miljard euro.

Sage Group, wereldwijd nummer 1 in beheerssoftware, heeft in België en Luxemburg, reeds meer dan 30.000 actieve klanten, waaronder ongeveer 3.000 fiduciaires, weten te overtuigen van haar oplossingen in boekhouding en commercieel beheer*. Met de steun van haar netwerk van meer dan 150 actieve partners, aanwezig op het volledige Belgische en Luxemburgse grondgebied, biedt Sage beheer- en CRM-oplossingen aan alle ondernemingen aan.

*Nvdr: * Deze globale cijfers bevatten het gamma BOB 50 – Sage 100 en de oplossingen van Acordata.*

Voor meer informatie:

<p>VADEMECOM Marc Henri De Bruyne Founding Consultant Vuurkruisenlaan 173 B-1020 Brussel T : 32.(0)2.269.50.21 T/F: 32.(0)2.269.50.01 mh@vadecom.be www.vadecom.be</p>	<p>Sage Gilberte Vereeken Marketing Director Excelsiorlaan 3 B-1930 Zaventem Tel : 32.(0)2.721.18.30 Fax: 32.(0)2.721.96.96 marketing@sage.be www.sage.be</p>
---	---