

Neue Produkte und Kunden begünstigen Wachstumskurs

legodo ag nimmt weiter an Fahrt auf

Karlsruhe, 31. Juli 2014. Die legodo ag, Softwareentwicklungsunternehmen für die schriftliche Kundenkommunikation und deutsche Tochter der Actuate Corporation, blickt auf ein erfolgreiches erstes Halbjahr zurück. Neben der Akquisition durch die Actuate Corporation (NASDAQ: BIRT), The BIRT Company™ im Februar des Jahres, haben zahlreiche neue, namhafte Kunden sowie die Entwicklung einer Anwendung zur interaktiven Erstellung komplexer Angebote in der Cloud zur positiven Unternehmensentwicklung geführt. Künftig soll dieser Kurs auch mittels internationaler Aktivitäten weiterverfolgt werden.

Im Februar 2014 konnte die legodo ag ihre Eingliederung in die Actuate Corporation (NASDAQ: BIRT), The BIRT Company™ bekanntgeben. Durch die Spezialisierung auf die einfache und schnelle Erzeugung schriftlicher Kundenkorrespondenz über beliebige Kommunikationskanäle hinweg, vervollständigt legodo damit das Portfolio von Actuate.

„Wir hatten ein erfolgreiches erstes Halbjahr“, sagt Marc Koch, Gründer der legodo ag. „Gemeinsam mit Actuate haben wir bereits die ersten gesetzten Ziele erreicht. Von unserem Standort in Karlsruhe streben wir an, auch internationale Märkte stärker zu durchdringen. Dabei können wir natürlich auch auf das starke Netzwerk von Actuate setzen.“

Neue Cloud-Lösung für komplexe Dokumentenerstellung

Dass die Kooperation mit Actuate Früchte trägt, zeigt auch das kürzlich veröffentlichte, neue Produkt BIRT PowerDocs. Die Lösung ermöglicht es Anwendern, Dokumente in Echtzeit komfortabel aus der Cloud heraus zu erstellen. Damit wird die Dokumentenerstellung für E-Mail, Brief, Social Media oder andere gängige Kommunikationskanäle erheblich beschleunigt, während gleichzeitig die Personalisierung und Qualität der Dokumente verbessert wird. Der Zugriff kann von jedem Rechner, mit dem Smartphone und dem Tablet-PC erfolgen, im Anschluss können hinterlegte Vorlagen und Textbausteine genutzt und Dokumente wie Angebote, Mailings oder Rechnungen jederzeit und von jedem Ort aus einfach erstellt werden.

„Wir wollen mit BIRT PowerDocs erreichen, dass sich Unternehmen bei der Erstellung komplexer Dokumente leichter tun. Die volle Integration in die Umgebung des Kunden und die Kompatibilität mit den Technologien und Plattformen der größten Cloud-Provider sind hier der Anfang. Vor allem aber sind Anwender mit der Lösung deutlich flexibler und müssen nicht gesonderte Programmierungen nutzen, um zu den gewünschten Ergebnissen zu gelangen“, sagt Koch.

Zahlreiche Anwendungsszenarien abgedeckt

BIRT PowerDocs ist ab sofort erhältlich und bietet zahlreiche mögliche Einsatzgebiete. So ist das Angebotsmanagement ebenso abgedeckt wie das Beschwerdemanagement, die

Vertragserstellung und der Rechnungsdruck. Auch für den Bereich Marketing bietet BIRT PowerDocs mittels Schreiben für das Einladungs- und Eventmanagement einen umfassenden Lösungsansatz. Dabei lassen sich innerhalb der Anwendung Vorlagen im Corporate Design des jeweiligen Unternehmens erstellen, die mit Textbausteinen oder individuellen Bestandteilen sowie mit Informationen aus datenführenden Systemen wie ERP oder CRM befüllt werden. Im Anschluss können diese Dokumente über mehrere Stufen hinweg freigegeben, per eSignature unterschrieben, gedruckt, abgelegt und versendet werden.

Neue Kunden setzen auf BIRT PowerDocs

Unternehmen wie Swisscom, DAB bank oder auch GEHE Pharma Handel setzen bereits seit vielen Jahren auf die Lösungen der legodo. Mit der Gewinnung neuer Kunden wird die Referenzliste nun abermals ausgebaut. So hat T-Mobile Polen seinen Zuschlag an legodo vergeben, auch die Lufthansa setzt gemeinsam mit dem Lösungsanbieter ein weiteres Projekt für erhöhte Kundenzufriedenheit um. Das Swiss CRM Forum wird für die Abwicklung seiner Veranstaltungen ebenfalls mit legodo zusammenarbeiten.

Ausblick: Aussteller auf der „Dreamforce“ und Veröffentlichung einer Studie

Um ihre unternehmerischen Ziele zu erreichen und einen noch größeren Mehrwert für Kunden zu schaffen, stehen bei legodo noch einige Aktivitäten auf der Agenda 2014. Vom 13. bis 16. Oktober dieses Jahres ist legodo Aussteller auf der „Dreamforce“, der größten Cloud-Messe des Jahres, in San Francisco, USA. Während der viertägigen Konferenz steht die Präsentation von BIRT PowerDocs im Fokus.

Ebenfalls soll noch in diesem Jahr eine Studie zum Angebotsmanagement veröffentlicht werden. legodo hatte in Form eines Self Assessments Unternehmen die Möglichkeit gegeben, ihre Prozesse bei der Angebotserstellung anhand eines Fragebogens näher auf Effizienz und Effektivität zu beleuchten. Als Ergebnis erhielten die Teilnehmer ein umfassendes Dokument, das die Ergebnisse der Befragung zusammenfasst, analysiert und Optimierungsmöglichkeiten, Potenziale ebenso wie Risiken aufdeckt. Den Querschnitt dieser Ergebnisse sowie hilfreiche Schlussfolgerungen für Unternehmen sollen in die Studie einfließen.

„Wir blicken mit Vorfreude in die Zukunft, da wir uns sicher sind, dass der Markt nach Lösungen für stärkere Kundenbindung verlangt. Gemeinsam mit unseren Partnern in Australien, Großbritannien, den USA und an zahlreichen weiteren Standorten haben wir uns viel vorgenommen – und werden diese Ziele stringent verfolgen“, so Marc Koch.

Weitere Informationen zu legodo stehen unter <http://www.legodo.com> zur Verfügung. Details zu BIRT PowerDocs finden sich unter <http://www.birt-powerdocs.com>.

Über die legodo ag:

Im Jahr 2010 gegründet und 2014 in die Actuate Corporation eingegliedert, entwickelt die heute rund 50 Mann starke legodo ag aus Karlsruhe Softwareanwendungen für die schriftliche Kundenkommunikation. Mit ihren Lösungen werden sämtliche CCM-Prozesse optimal bedient.

Die modular aufgebaute On-Premises-Lösung legodo Customer Communication Suite (CCS) erlaubt es CRM- und ERP-Anwendern, genau die Inhalte an Kunden und Partnern zu übermitteln, die von Relevanz sind. Seien es Vorlagen für geschäftliche Vorgänge wie Angebote, die Kampagnenplanung oder Formulare für die elektronische Signatur: Alle Prozesse und Daten aus ERP, CRM und weiteren Unternehmensanwendungen können komfortabel sowie mit hohem Personalisierungsgrad in der Kundenkommunikation eingesetzt werden. Aufgrund der zertifizierten Gate-Technologie mit vordefinierten Schnittstellen für die Integration in Partnersysteme wie Oracle/Siebel, SAP, Salesforce, Sugar CRM oder Oracle CRM On Demand ist keine zusätzliche Programmierung erforderlich.

Für die Nutzung in der Cloud mit Oracle Fusion sowie Salesforce bietet legodo die Applikation BIRT PowerDocs an.

Weitere Informationen: www.legodo.com

KONTAKT:

legodo ag

Herr Christian Rodrian

Durlacher Allee 109

76137 Karlsruhe

t. +49 721 - 66 592-0

christian.rodrian@legodo.com

www.legodo.com

saalto Agentur und Redaktion GmbH

Frau Konstanze Kulus

Spitalstraße 23a

76227 Karlsruhe

t. +49 721 - 16 08 8-78

m. +49 172 - 7 26 10-41

konstanze@saalto.de

www.saalto.de