

# PowerNews

Das Kunden- und Infomagazin der Artwin AG

Die Artwin-PowerNews

## Heisse News zum Sommeranfang

### Editorial:

Der diesjährige Sommer kündigt sich schon jetzt mit heissen Temperaturen an. Mindestens genauso heiss ist die geballte Ladung an Informationen über IT-Innovationen und die Artwin AG in dieser Ausgabe der PowerNews. Denn es hat sich viel getan, worüber zu berichten lohnt. Wir geben einen Überblick über aktuelle Trends im IT-Bereich mit Schwerpunkt Business-Lösungen und über Neuerungen unserer Produkte und Dienstleistungen.

Besondere Aufmerksamkeit widmen wir diesmal der Orbit-iEX, die in der Messe Zürich von 22. bis 25. Mai stattfindet. Dieses Jahr werden wir – zusammen mit der CAS Software AG und ausgewählten CAS-Partnern – einen noch grösseren Stand (Halle 3, Stand D35) in Betrieb nehmen. Damit können Sie nun alle Facetten des CRM live erleben. Mit dabei sind u. a. die neue Version 8 von CAS genesisWorld, CAS Contact SwissEdition sowie Schnittstellen für ABACUS, Winware und TwixTel. Lassen Sie sich unsere vollumfänglich integrierten Business-Lösungen auf keinen Fall entgehen!

Aber auch am Horizont von Sage Winware erscheint ein neues Licht: Die SQL-Variante von Winware ist seit April erhältlich. Was sie leistet, ab wann sie erhältlich ist und wie migriert werden kann, zeigt unser Bericht auf Seite 4.

In Zusammenarbeit mit der Columbus Leasing Schweiz AG bieten wir ab diesem Jahr IT-Finanzierungen an. Damit erhalten Sie IT-Infrastrukturen oder die Maintenance von Business-Software komplett aus einer Hand – zu einem pauschalen, monatlichen Betrag. Von jetzt an wissen Sie also ganz genau, was Ihre IT pro Monat kostet! Aber auch für Einzelprojekte ist eine kontinuierliche Finanzierung per Leasing sinnvoll. Das bringt enorme Planungs- und Budgetsicherheit.

Auf Seite 5 finden Sie eine Zusammenfassung der Neuerungen im Bereich Support sowie eine Zusammenstellung der wichtigsten Änderungen und Vorteile für unsere Kunden.

Last but not least gibt es auch Neuigkeiten von pdfMachine – der Erfolgssoftware aus dem Hause Broadgun. Wir beleuchten die Funktionserweiterungen und die damit verbundene neue Versionsstruktur.

Spannen wir Sie aber nicht mehr länger auf die Folter! Start frei für unsere neue PowerNews-Ausgabe.

Wir freuen uns schon jetzt auf Ihren Besuch an der diesjährigen Orbit-iEX.

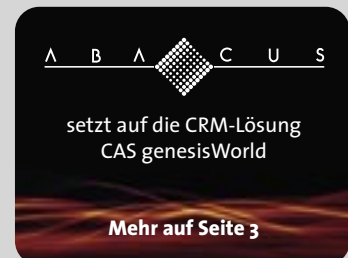
Mit besten Grüssen



Ihr Werner Kälin



**CAS Contact**   
*SwissEdition*  
bringt Schwung  
in Ihr Business  
**Mehr ab Seite 2**



A B A C U S  
setzt auf die CRM-Lösung  
CAS genesisWorld  
**Mehr auf Seite 3**



**WINWARE SQL**  
NEU: solide  
Datenbank  
jetzt auch für  
Winware  
**Alle Infos auf Seite 4**



**SUPPORT-  
PAKETE**  
Neue, attraktive  
Supportpakete  
verfügbar  
**Mehr auf Seite 5**



**TIPP!**  
Einwands-  
behandlung  
by Columbo  
**Mehr auf Seite 8**

CAS Referenzen & neue Partner	5
Neue IT-Leasing Möglichkeiten	6
pdfMachine Neuigkeiten	7
Kreative Ideen	8

Neues aus der Artwin Entwicklung:

## CAS Contact SwissEdition – bringt auch Ihr Business in Schwung!

In Zusammenarbeit mit der CAS Software haben wir CAS Contact für den Schweizer Markt perfektioniert. Nun kann jedermann mit einem «Out of Box Produkt» professionelles Adress- und Kontaktmanagement betreiben. Und das bei einem unschlagbaren Preis-/Leistungsverhältnis!

**Professionelles Kontaktmanagement muss nicht teuer sein!**  
Begeisterte Kunden sind treue Kunden! Das sichert und steigert den Unternehmenserfolg. Professionelle Betreuung ist dabei das Zauberwort. Aber vielleicht haben Sie ja bisher die hohen Aufwände und Investitionen für entsprechende Software und Einführung abgeschreckt. Das hat jetzt ein Ende! Mit der CAS Contact SwissEdition starten Sie Ihr Kontaktmanagement «Out of the Box» zum sensationellen Preis von nur 390 CHF pro Lizenz.

**Was bringt mir CAS Contact?**  
Zuallererst: Eine enorme Arbeitserleichterung! Mit CAS Contact bauen Sie spielend einfach eine sauber strukturierte Adressdatenbank auf. Diese lässt sich per Knopfdruck auswerten und nutzen. Zum Beispiel für den Versand von Serienbriefen oder einem E-Mail-Newsletter.

Alle Aufgaben, Termine, Dokumente, E-Mails, Telefonate etc. werden zentral in der CAS Datenbank gespeichert und in der jeweiligen Kundenakte abgelegt. Informationen werden damit schneller gefunden und die Jobs zur Zufriedenheit der Kunden schneller abgearbeitet. Das bringt Kundenbindung! Und: Die Informationen stehen zentral zur Verfügung – auch wenn ein Kollege abwesend ist oder das Unternehmen verlassen hat. Das Wissen und Ihre Kunden bleiben gesichert!

**Ihre Adresserfassung war noch nie so einfach!**  
In CAS Contact SwissEdition ist unsere eigens entwickelte TwiXTel Schnitt-

stelle integriert. Das Erfassen neuer Adressen wird so zum Kinderspiel. Sämtliche Adressen können direkt aus TwiXTel übernommen werden (einzeln oder en bloc). Die Daten werden dabei automatisch angereichert und unschöne Schreibweisen wie «Str.» korrigiert. Neue Interessenten sind innerhalb weniger Sekunden korrekt erfasst. Bestandsadressen können über die integrierte Prüffunktion mit TwiXTel abgeglichen und korrigiert werden. So haben Sie stets eine saubere Datenbank – inklusiv korrekter Schreibweise.

**Wer nicht wirbt, stirbt!**  
Mangels geeigneter Software scheitern viele Unternehmen bereits beim Versand zielgruppenorientierter Serienbriefe oder Weihnachtskarten. Das muss nicht sein! Mit CAS Contact filtern Sie einfach nach gewünschten Zielgruppen (oder importieren diese direkt aus TwiXTel). Mit dem integrierten CAS Kampagnen-Assistenten erstellen Sie die gewünschten Serienbriefe/E-Mails innerhalb weniger Minuten und per Klick planen Sie gleich noch eine Nachfassaktion ein. Sie sehen: Erfolgreiches Marketing ist keine Hexerei – vorausgesetzt man hat das richtige Werkzeug.

**Überzeugen auch Sie sich!**  
Sie möchten mehr über die CAS Contact SwissEdition erfahren? Dann sollten Sie unbedingt die Webseite [www.cascontact.ch](http://www.cascontact.ch) besuchen. Dort finden Sie zu sämtlichen Funktionen Kurzfilme und können eine 60-tägige Testversion downloaden. Ein Klick den Sie garantiert nicht bereuen werden ;-).

Perfekt kombiniert:

## ABACUS setzt ab sofort auf die CRM-Lösung CAS genesisWorld!

Um den Kreis komplett integrierter Business-Software zu schliessen, setzt ABACUS auf die Integration ihrer Produkte mit dem CRM-System CAS genesisWorld. Eine grossartige Verbindung, die mit der ABACUS-Schnittstelle zu CAS genesisWorld perfekt ist.

**Umfassend informiert**  
Mit der neuen Schnittstelle ist es ab sofort möglich, Stamm- und Belegdaten von ABACUS direkt mit CAS genesisWorld zu synchronisieren. Neben Adressdaten werden auch Belegdaten wie Angebote, Lieferscheine, Rechnungen etc. inklusive detaillierter Artikelpositionen zwischen den Systemen ausgetauscht und synchronisiert. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, alle originalen Belegdaten als PDF-Datei im CRM-System zu hinterlegen, so dass auch CRM-Mitarbeiter ohne installiertes ERP-System Zugriff auf die wichtigsten Belegdaten erhalten. Mit der in CAS genesisWorld integrierten Offline-Synchronisation für Aussendienstmitarbeiter ist es damit ein Leichtes, topaktuell und bestens informiert Kundentermine wahrzunehmen. Auch offline stehen damit sämtliche Belegdaten zur Verfügung.

**Integrierte Geschäftsprozesse von A-Z**  
Die Vorteile der Schnittstelle liegen dabei auf der Hand: Durch die Übergangslose Integration von CRM- und ERP-Software kann der Verkauf schneller und effizienter die notwendigen Daten für die Klassifizierung von Kunden heranziehen; der Verkauf wird zielgerichteter und effizienter, Kunden können direkter und persönlicher angesprochen werden. Entscheidungen lassen sich aufgrund der zwischen CAS und ABACUS vernetzten Informationen schneller und leichter treffen. Der Vertrieb wird gleichzeitig organisierter und Informationen, die bisher an bestimmte Personen gebunden waren, stehen im System abrufbereit und gehen nicht mehr verloren.

**Kosten sparen durch Integration**  
CAS genesisWorld wurde während der Entwicklung konsequent auf das Zusammenarbeiten von Teams und Mitarbeitern getrimmt. Durch die Integration verschiedenster Komponenten wie Projekt-Management, E-Mail-Groupware, Dokumentenverwaltung oder Aktivitäten-Management entfallen durch den Einsatz von CAS genesisWorld viele Zusatzprogramme, die bei anderen Herstellern nicht im CRM-System integriert sind und extra kosten. Mit der Kombination von CAS genesisWorld mit ABACUS steht eine komplette Business-Lösung zur Verfügung, die Kosten und Aufwand reduziert und Unternehmen konkurrenzfähiger werden lässt.

### 10 gute Gründe für den Einsatz

1. Keine doppelte Adresspflege
2. Umfassende Kundenhistorie
3. ERP-Daten werden mobil
4. Steigerung des Verkaufserfolgs
5. Perfekt integriert in ABACUS
6. Offline od. via Web verwendbar
7. Schnelle Entscheidungshilfe
8. Erstklassiger Kundenservice
9. Entlastung der Mitarbeiter
10. Zentrale Wissenssicherung

### Vertrieb in der Schweiz

Das willcom CRM Interface für ABACUS wird in der Schweiz durch die willcom Swiss GmbH sowie durch die Artwin AG vertrieben. Weitere Infos erhalten Sie direkt bei Alexis Kälin -> Fon 062 885 80 00.



Wenn Sie noch mehr über das perfekte Zusammenspiel von ABACUS und CAS genesisWorld erfahren möchten, besuchen Sie uns doch einfach an der Orbit-iEX.

## AUF ZUM CAS/ABACUS EVENT!

Einen handfesten Einstieg in die Thematik bieten wir Ihnen zudem an unserem speziellen CAS genesisWorld/ABACUS Event am 28.6.2007 im Worldtrade Center in Zürich. Veranstaltungsbeginn ist 14.45 Uhr.

Einfach im Internet anmelden unter: [www.artwin.ch/roadshow/](http://www.artwin.ch/roadshow/) und schon sind Sie mit dabei.



**Schweizer Gold Partner**  
Erneut wurden wir von der CAS Software mit dem höchsten Partnerstatus ausgezeichnet.

### Impressum

Herausgeber: Artwin AG,  
Lenzburgerstrasse 13, 5702 Niederlenz  
Fon 062 885 80 00, Fax 062 885 80 01  
info@artwin.ch, www.artwin.ch

**Idee & Konzeption:** Alexis Kälin  
**Text:** Dirk Hafner  
(www.dietextagentur.de)  
**Gestaltung:** Artwin AG  
**Auflage:** 1800 Stück

Irrtümer & Preisänderungen vorbehalten.  
©Artwin AG, Niederlenz





Winware & SQL:

## Winware wird erwachsen – dank solider SQL Datenbank!

Lange wurde sie angekündigt, die auf Microsoft SQL-Server basierende Version von Winware. Jetzt ist sie verfügbar. Schon immer als leistungsfähiges Warenwirtschaftssystem anerkannt, bekommt Winware nun einen professionellen Datenbank-Unterbau.

### Winware SQL-Version wächst mit Ihrem Unternehmen

Unternehmen mit mehr als 12 Arbeitsplätzen haben bisher unter den auf Paradox laufenden Winware-Versionen gelitten. Wollte man mehr User einbinden, blieb einem oft nichts anderes übrig, als Winware über Terminal Services zu betreiben. Damit war es dann auch möglich, 20 und mehr User permanent in Winware laufen zu lassen. Diese Tage sind nun gezählt. Mit der auf dem Microsoft SQL-Server aufbauenden neuen Version von Winware wird der Grundstein zu einem performanten ERP-System gelegt.

### Die Vorteile liegen auf der Hand

Durch die konsequente Nutzung der Microsoft SQL-Technologie ist es erstmals möglich, 50 und mehr Arbeitsplätze mit der Winware-Datenbank aktiv zu betreiben. Neben sicherheitstechnischen Aspekten wie den beschränkten Zugriff auf die Datenbank-Dateien (diese liegen nicht mehr «öffentlich» in einem Netzwerk-Verzeichnis, sondern werden aktiv vom SQL-Server verwaltet), bringt die SQL-Variante auch für Unternehmen Vorteile, die ein hohes Datenaufkommen besitzen (Belegdaten etc.).

### Umfassende Funktionalität

Umfassende Datenbank-Reorganisationen, zeitraubende Neu-Indexierungen und weitere Datenbank-Tasks, die bei der auf Paradox aufbauenden Winware-Variante teilweise notwendig waren, sind nun in der SQL-Variante Vergangenheit. Gerade durch den MS SQL Server 2005 entstehen auch systemtechnisch einige Vorteile, die man teilweise noch gar nicht abschätzen

kann: Aufbau von Datenbankspiegelungen und -redundanzen sowie die Möglichkeit der Reporting/Analysis Services resp. Integration Services sind nur einige Themen, die in Zukunft die Möglichkeiten von Winware noch weiter ausbauen werden. Die Entwicklung von Schnittstellen ist mit der SQL-Variante jedenfalls bedeutend einfacher geworden und der Weg hin zu einer umfassenden Management Information auch nicht mehr ganz so weit.

### Für wen es sich lohnt

Einen Haken hat die neue Version allerdings: Die Käufer haben nicht von Grund auf die Wahl zwischen der mit Paradox oder SQL betriebenen Version. Die SQL-Variante ist erst ab der Stufe Platin erhältlich und kostet zusätzlich gut 20% mehr als die bisherigen Versionen. Für Kunden mit wenigen Lizenzen lohnt sich der Umstieg deshalb meist nicht. Vorteile ergeben sich nur dann, auch bei kleinerer Lizenz-Anzahl, wenn Winware mit Drittsystemen wie einem CRM-System (z.B. CAS genesisWorld, für welches Artwin die Schnittstelle «winflex» anbietet) gekoppelt werden soll. Da spielt der neue Datenbank-Unterbau seine Trumpfkarten voll aus.

Für Migrationsprojekte oder Fragen zum Funktionsumfang wenden Sie sich bitte direkt an Werner Kälin (werner.kaelin@artwin.ch, Tel. 062 885 80 07).

Artwin Service:

## Supportpakete – Transparenz und Effizienz im Paket!

Um unseren Kunden optimalen Service und Support zu bieten, haben wir unser Dienstleistungsangebot komplett überarbeitet. Dabei sind Support-Pakete entstanden, die Ihnen ein Preis-/Leistungsverhältnis garantieren wie es besser kaum geht.

### Muss guter Rat teuer sein?

Nicht bei Artwin. Um unseren Support-Dienstleistungsbereich weiter auszubauen, haben wir anfangs 2007 neue Dienstleistungs-Pakete für Sie geschnürt. Die grundsätzliche Änderung besteht darin, dass wir seit Januar 2007 definierte Reaktionszeiten nur noch mit dem Abschluss eines Support-Vertrags garantieren. Die so genannten Artwin Support-Pakete bieten Ihnen ausserdem folgende Vorteile:

- Definierte Support-Kosten durch einen Fixpreis für ein zu wählendes Stunden-Paket (3, 5, 10 oder 20 Stunden)
- Bis zu 15% Rabatt auf Dienstleistungsstunden
- Kostenlose 0800er Telefonnummer
- Definierte Reaktionszeiten mit schneller Bearbeitungszeit
- Trouble-Ticketing-System mit laufender Benachrichtigung, damit Sie immer auf dem aktuellen Stand des Falls sind

Weiterhin können unsere Kunden auch ohne Abschluss eines Support-Pakets ihre Dienstleistungen beziehen, die Reaktionszeiten sind in diesem Fall aber nicht definiert. Schnelle Einsätze bei Problemen sind dann nur möglich, falls im Support keine anderen Fälle offen sind.

### Ab wann macht ein Supportpaket für mich Sinn?

Zu einem Supportpaket ist selbst dann zu raten, wenn Sie nur gelegentlich Schulungsfragen zu einem unserer Produkte haben. So wird Ihnen unkompliziert und schnell weiterge-

holfen. Dringend zu empfehlen sind Supportpakete auf jeden Fall dann, wenn Sie bei einem eventuellen Ausfall auf schnelle Hilfe angewiesen sind.

### Werde ich ohne Supportpaket schlechter behandelt?

Prinzipiell wollen wir natürlich allen Kunden einen guten Service bieten – egal ob mit oder ohne Supportpaket. Die Vergangenheit hat aber gezeigt, dass oftmals Kunden, welche relativ wenige Dienstleistungen bei uns beziehen, unseren Support am meisten blockieren. Dadurch leiden natürlich andere Anfragen. Diese ungerechte Situation wollen wir durch unsere neuen Supportpakete ändern. Kunden, welche einen Vertrag mit uns haben, bieten wir dadurch verbesserten Service. Bei Kunden ohne Supportpaket kann es also künftig durchaus vorkommen, dass sie mehrere Tage auf Antwort warten müssen – je nach Auslastung.

### Gibt es individuelle Supportpakete?

Ja! Zum Beispiel bieten wir Lösungen an, welche die komplette Wartung der IT-Infrastruktur (inklusive Hard- und Software) an die Artwin übergeben. In einem Beratungsgespräch zeigen wir Ihnen gerne auf, wie Sie Ihre IT-Kosten nachhaltig senken und zugleich Effizienz und Produktivität erhöhen können.

### Wie komme ich an ein Supportpaket?

Wenn Sie sich für ein Supportpaket interessieren, dann nehmen Sie am besten direkt rasch mit uns Kontakt auf! Wir beraten Sie gerne persönlich und senden Ihnen dann die gewünschten Vertragsunterlagen zu.

## CAS PROJEKTE

Auch in den vergangenen Monaten durften wir wieder viele interessante und spannende Projekte umsetzen. Sehen Sie selbst, wer sich für unsere genialen Lösungen entschieden hat.



Powderful Solutions.



Die Artwin AG baut ihr Salespartner-Netzwerk für CAS-Produkte weiter aus. Wir freuen uns, wieder zwei neue CAS Salespartner gewonnen zu haben. Wir heissen folgende Firmen herzlich willkommen:



Wir freuen uns auf eine angenehme Zusammenarbeit.

Columbus Leasing Schweiz AG:

## IT-Projektfinanzierungen: Sicher, einfach und grundsolide!

Unternehmen, die auf ihrem Markt bestehen wollen, kommen nicht ohne modernste Computer-Technologie aus. Der IT-Bereich entwickelt sich jedoch rasant. Um mit dieser enormen Technikentwicklung Schritt zu halten, sind permanente Investitionen oft unumgänglich.

### COLUMBUS leasing

Allerdings sind Finanzierungsdienstleistungen in der IT-Branche heute noch eher selten anzutreffen. Vor allem im KMU-Bereich werden Geräte und Software nicht geleased, sondern direkt bezahlt. Leasing, was beim Kauf eines Autos gang und gäbe ist, wird in der IT-Branche noch sehr stiefmütterlich behandelt.

Um den immer schneller werden den Investitionszyklen die finanzielle Schärfe zu nehmen, kooperiert Artwin seit Januar 2007 mit der Columbus Leasing Schweiz AG, welche individuelle IT-Finanzierungsmodelle anbietet. Diese Dienstleistung kommt vor allem im Bereich der Projektfinanzierung zur Einführung der CAS genesisWorld-Software zum Tragen. Aber auch bei Finanzierungen im gesamten IT-Park (Notebook, Server, Drucker, Netzwerkkomponenten) lohnt sich IT-Leasing. Mit einem fixen monatlichen Betrag wird genau ausgewiesen, was die IT-Infrastruktur kostet. IT-Leasing schont die Liquidität, ermöglicht genaue Kostenkalkulation und schafft Klarheit genauso wie Transparenz. Dem Kunden entsteht so auch kein unvorhergesehener Buchverlust, der beim Kauf von IT-Produkten aus einem ungleichen Verhältnis der vorgeschriebenen Abschreibungszeit der IT-Ausstattung und der sinnvollen wirtschaftlichen Nutzungsdauer resultieren kann.

Folgendes Berechnungsbeispiel zeigt die Möglichkeiten in der Projektfinanzierung auf:

Investitionsvolumen	
Gesamt:	40 000 CHF
Hardware:	8 000 CHF
Software:	24 000 CHF
Dienstleistung:	8 000 CHF
Laufzeit:	36 Monate
Monatliche Belastung:	1 200 CHF

**Wichtig:** Die aufgeführten Kosten sind Gesamtkosten. Es fallen keine weiteren Kosten wie zum Beispiel Abschlussprovisionen an.

Je nach Zusammenstellung des Projektes verändert sich der Zinssatz. Beim kompletten Leasing des IT-Parks kann mit nochmals günstigeren Kosten gerechnet werden.

Die Artwin AG hat sich für Columbus Leasing Schweiz AG als Partner entschieden, da Leasing-Projekte individuell angepasst und vor allem auf die Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt werden können. Denn jedes Projekt ist so individuell wie der Kunde selbst!

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Für Fragen zu den Finanzierungsdienstleistungen kontaktieren Sie uns einfach! Wir stehen Ihnen für eine individuelle Beratung gerne zur Verfügung.

Links: [www.columbus-leasing.ch](http://www.columbus-leasing.ch)

Aktuelles aus der Broadgun-Entwicklung:

## pdfMachine jetzt in neuen Versionen – inkl. VISTA Unterstützung.

Broadgun-Software hat ihr Produktmodell umgestellt. Ab sofort gibt es drei verschiedene Versionen, womit sich die pdfMachine optimal nach Ihren individuellen Bedürfnissen lizenzieren lässt. Davon profitieren Neukunden genauso wie auch Bestandskunden.

### pdfMachine™ *Einfach genial – genial einfach!*

**Was hat sich geändert?**  
Die pdfmachine gibt es ab sofort in folgenden drei Versionen:

**pdfMachine Office**  
Die ideale Version für die gängigen Standardaufgaben im täglichen Officebereich. Die Version verfügt bereits über eine Vielzahl von Funktionen, wie einer Microsoft Office-Integration, Wasserzeichen oder Dokumentenschutz. Mit pdfMachine Office ist jeder Anwender in der Lage Dokumente aus sämtlichen Programmen mit wenigen Klicks in ein PDF zu wandeln, um dieses dann zum Beispiel direkt via E-Mail zu versenden.  
**Preis: 95 CHF**

**pdfMachine Pro**  
Mit pdfMachine Pro lassen sich PDF-Dokumente völlig unproblematisch bearbeiten und durch die Signierfunktion sicher per E-Mail versenden. Die dafür nötige elektronische Signatur wird vom Anwender vor dem Dokumentversand mittels pdfMachine Voreinstellungen erzeugt und in das PDF-Dokument integriert. pdfMachine Pro erlaubt es zudem ausgewählte PDF-Dokumente automatisch an andere Dokumente anzuhängen. Das ist zum Beispiel dann sinnvoll, wenn an ein Angebot immer auch gleich die Allg. Geschäftsbedingungen (AGB's) angehängt werden sollen.  
**Preis: 160 CHF**

**pdfMachine Ultimate**  
Mit pdfMachine Ultimate lassen sich zahlreiche Prozesse rund um PDF-Erstellung und PDF-Versand von Unternehmensdokumenten automatisieren. So enthält pdfMachine Ultimate auch eine Word-Serienbrief-Funktion, mit der Sie personalisierte Briefe, Einladungen, Angebote etc. automatisiert aus Word heraus direkt als Serienbriefe versenden können. Das erleichtert nicht nur unternehmensweit den E-Mail-Postversand, sondern spart auch wertvolle Zeit bei der Vorbereitung von E-Mailing-Aktionen.  
**Preis: 208 CHF**

**Was passiert mit meiner bestehenden Lizenz?**  
Bestehende Anwender der pdfMachine mit einem gültigen Wartungsvertrag werden kostenfrei auf pdfMachine Ultimate umgestellt. Wer sich bis **Ende Mai** noch für einen Wartungsvertrag entscheidet, profitiert ebenfalls von dem einmaligen Angebot.



*Jetzt kostenlos testen!*

Die Software steht wie immer zum kostenlosen Test im Internet unter [www.pdfmachine.ch](http://www.pdfmachine.ch) als Download zur Verfügung.

### REFERENZEN

pdfMachine gehört wohl zu einem der genialsten Tools, wenn es um das Generieren von PDF Dokumenten geht. Nicht umsonst setzen viele bekannte Firmen das Tool unternehmensweit ein. Hier ein kleiner Auszug überzeugter pdfMachine Anwender:





# Kreatives

Tipps & Lösungen

Der ultimative Tipp:

## Einwandsbehandlung by Columbo

Der TV-Einheitsbrei bietet ja nicht wirklich viele Chancen, etwas fürs Leben zu lernen – geschweige fürs Berufsleben. Es gibt aber Ausnahmen: Bei der Einwandsbehandlung können sich Kundenberater z. B. von Inspektor Columbo einiges abgucken.

### Der Columbo-Trick

OK, es ist nur Fernsehen – aber dieser erfolgreiche Columbo-Trick funktioniert wirklich: Nachdem Columbo alle Fragen gestellt und der vermeintliche Täter alle Lügen gut verkauft hat, geht der Inspektor. Aber Halt – im Herausgehen der Griff an die Stirn, der nachdenkliche Blick: «Ich hätte da noch eine Frage ...».

Ab diesem Moment wird der Lügner enttarnt und die Wahrheit kommt zu Tage – der Fall ist gelöst. Aber wieso ist diese letzte Frage so mächtig?

Sobald Columbo dem Täter den Rücken zudreht und gehen will, entspannt sich der Lügenbold – endlich geschafft, weg isser ... puh! In diesen Anfall von Erleichterung kommt die finale Frage – die Deckung ist unten, die Konzentration weg und die Wahrheit kommt heraus. Fall gelöst!

### Das funktioniert auch real

Im Vertriebsgespräch scheitern Sie manchmal am Herausfinden der Gründe, warum Ihr Interessent nicht kaufen mag. Die Einwände sind schlüssig, der Kunde schlüpfzig wie ein Aal. Ohne Ergebnis verlassen Sie den Tatort. Aber: Raus ist aus! Machen Sie es jetzt doch mal wie Columbo! Packen Sie Ihre Sachen und gehen Sie zur Tür. Reaktion beim Kunden: «Puh, den bin ich los ...». Jetzt stellen Sie die Killerfrage: «Sagen Sie, was war eigentlich der genaue Grund, weswegen Sie sich heute nicht für unser Angebot entschieden haben?». Sie haben jetzt gute Chancen auf zwei Erkenntnisse:

1. Der Kunde sagt Ihnen, dass es sowieso niemals zum Abschluss kommen wird.
2. Der Kunde nennt den wirklichen und wahren Grund.

Im ersten Fall haben Sie kostbare Zeit gespart, da Sie den Kunden jetzt definitiv streichen können. Die zweite Antwort gibt Ihnen die Möglichkeit, den wahren Einwand zu behandeln, a là «Das habe ich Ihnen also nicht richtig erklärt? Mein Fehler ...» und schwupps, die Mappe wieder aufgeschlagen sind Sie wieder zurück im Spiel und mitten im Abschlussgespräch.

Sie sehen: Auch die Fernseh-Unterhaltung kann manchmal hilfreiche Kniffe fürs reale Leben bieten. Man muss es nur erkennen und mutig anwenden. Sie werden überrascht sein, wie gut es funktioniert und bald sind Sie sicher und perfekt in der Einwandsbehandlung by Columbo.

## TIPPS & TRICKS

Wie üblich an dieser Stelle: Ein Auszug aus den erfolgreichsten Themen der letzten PowerNews light. Die kompletten Artikel finden Sie unter [www.artwin.ch/newsarchiv](http://www.artwin.ch/newsarchiv)



### E-Mail Tipp!

Das kennt wohl jeder: E-Mails mit der Bitte um Erledigung sind schneller im Daten-Nirwana verschwunden, als man diese öffnen kann. Versuchen Sie es doch mal mit einem einfachen «Danke». Sie werden staunen. (PN 2/2007)



### Printscreen-Tool

Die Taste «Printscreen» ist alles andere als ergiebig. Da hat man plötzlich den ganzen Bildschirm kopiert, obwohl man eigentlich nur kurz ein Fenster oder ein Icon ausschneiden wollte. FastStone bietet Abhilfe. (PN 2/2007)



### Suche mit Sexappeal!

Ist Ihnen Google auch manchmal etwas zu «nüchtern und sachlich»? Dann sollten Sie unbedingt mal bei «Ms. Dewey» vorbeischauchen – die wohl «sexiest search engine alive ;-)» (PN 1/2007)

Unseren E-Mail Newsletter «PowerNews light» gibt es regelmässig: Einfach eintragen unter: <http://www.artwin.ch/newsletter>

Artwin-Infokarte:

## Ja, ich möchte mehr über CRM erfahren!

Jetzt gleich ausfüllen!

Ich möchte eine kostenlose Präsentation.

Wunschtermin: \_\_\_\_\_

Vor Ort  Bei der Artwin

Ich wünsche weitere Unterlagen zur ABACUS-Schnittstelle.  
 Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf.

Ich wünsche weitere CAS Produktunterlagen zu:

CAS genesisWorld  CAS Contact  CAS teamWorks

Name: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Artwin-Infokarte:

## Informationen und Demos zum Nulltarif!

Jetzt gleich ausfüllen!

Ich möchte das kostenlose Winware-Testpack bestellen.  
 Ich möchte eine kostenlose Demo-CD der CAS-Software.

Ich wünsche weitere Unterlagen zu den Supportpaketen.  
 Ich wünsche persönliche Beratung zu Winware.

Ich interessiere mich für eine andere Artwin-Dienstleistung. Nehmen Sie mit mir Kontakt auf.

Ich möchte in Zukunft auch die PowerNews light E-Mail Newsletter erhalten (bitte E-Mail Adresse unten angeben!).

Name: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Nicht frankieren  
Ne pas affranchir  
Non affrancare

A

Geschäftsantwortsendung Invio commerciale-risposta  
Envoi commercial-réponse

Artwin AG  
Lenzburgerstrasse 13  
5702 Niederlenz



Nicht frankieren  
Ne pas affranchir  
Non affrancare

A

Geschäftsantwortsendung Invio commerciale-risposta  
Envoi commercial-réponse

Artwin AG  
Lenzburgerstrasse 13  
5702 Niederlenz

