

Stockholm den 1 September

## **Pivotal CRM från CDC Software placeras bland ledarna i Gartners "Magiska kvadrant" för 2011**

CDC Software Corporation (NASDAQ: CDC), en global affärssystemleverantör meddelade idag att man har utsetts av Gartner, Inc. som en av CRM ledarna i kvadranten "nischaktörer" inom Sales Force Automation.

I rapporten kan man bl.a läsa, "CDC Software fortsätter att vinna mark. Gartner har sett en 50 procentig ökning under de senaste 12 månaderna, där Pivotal CRM är ett av de system som kunderna beaktar.

I rapporten kan man även notera att "Pivotal CRM:s primära tekniska värden är den täta integreringen med Microsofts programvaror och infrastruktur i allmänhet, med fokus på bl.a den sömlösa integreringen med Microsoft Office och Sharepoint. Pivotal CRM lämpar sig väl för Microsoft centriska organisationer"

*"Vi är glada att åter ha placerats i Gartners "Magic Quadrant", säger Jason Rushforth, president för Front Office lösningar hos CDC Software. "Vi tror att vår fina position i kvadranten bl.a är resultat av de betydande investeringar vi gjort för att utveckla Pivotal CRM. I vår strävan efter att fortsätta vår starka utveckling inom försäljning och produktutveckling av Pivotal CRM, ser vi fram emot att ytterligare avancera i Gartners "Magic Quadrant".*

Pivotal CRM Sales Force Automation är utvecklad på den innovativa Pivotal CRM 6 plattformen och automatiserar försäljningsprocesserna för att stärka kundrelationerna . CRM systemet bygger på bl.a "best practice" från olika branscher och har en omfattande funktionalitet inkluderande kundkonton, leads hantering, prognostisering på många olika nivåer, pris- och rabattshantering, order- och offerthantering, GPS/kart- hantering och konfigurerbar försäljningslogik.

Pivotal CRM 6 är byggd på .NET Framework från Microsoft och är en smidig applikationsutvecklingsplattform som optimerar användningen av Microsofts verktyg och teknik och innehåller en svit av modulära applikationer. Pivotal CRM 6 stöder uppgiftsbaserad navigering, sömlös integrering med Microsoft Office SharePoint Server och Microsoft Office programmen. Systemet är enkelt att skraddarsy, använder "Smart Client" som gränssnitt, vilket ger en hög användarupplevelse och en låg ägandekostnad (TCO). Med Microsoft SharePoint och Microsoft Visual Studio Form Designer integrerade med Pivotal CRM 6, kan CRM-systemet bli ett nav för många verksamheter. Användarna kan på en dalig basis jobba i ett system och behöver därför inte hoppa mellan olika applikationer. Med Microsoft Outlook "inbäddad" i systemet är datasynkroniseringen sömlös mellan CRM-systemet och Outlooks inkorg och användarna kan arbeta med sin kalender, uppgifter eller e-post valfritt i något av programmen.

För mer information, kontakta:  
CDC Software

**Rune Hodell**, Marknadschef  
Tel: 08-676 50 00  
Mail: rhodell@cdcsoftware.com

### **Om Pivotal CRM**

Pivotal CRM från CDC Software möjliggör en flexibel och kraftfull hantering av kundrelationer och lösningar för organisationer som vill använda CRM strategiskt genom modellering för att kontinuerligt förbättra och effektivisera företagens unika försäljnings-, marknadsförings- och kundserviceprocesser. Byggt med användarupplevelsen i högsätet erbjuder Pivotal CRM en överträffad flexibilitet och anpassningsbarhet, vilket möjliggör för organisationer att skräddarsy systemet exakt efter sina användares behov. Med ett Microsoft-liknande gränssnitt och en roll- och uppgiftsbaserad navigering är Pivotal CRM enkelt att använda vilket minskar inläringstiden och ökar användarproduktiviteten. Pivotal CRM har en mycket "tight" integration med Microsoft Outlook, Office paketet och SharePoint, vilket innebär att nödvändig information direkt finns tillgänglig var och när användarna behöver den för optimal användning.

### **Om CDC Software**

CDC Software (NASDAQ: CDC), "The Customer Driven Company™", är en hybrid leverantör av olika affärssystem som valfritt kan användas i egen IT-miljö (on-premise) eller som en molntjänst (SaaS) eller i en hybrid lösning efter behov. CDC Softwares lösningar inkluderar CRM system, ERP-system (Enterprise Resource Planning), Supply Chain Management (hantering av order, lager – och transportlösningar), Manufacturing Management (MOM), Global handel, E-handel, Human Capital Management, klagomålshantering och lösningar för den seniora befolkningen.

CDC Software: s senaste företagsförvärv är en del av dess strategi att "integrera, förnya och växa". Den växande framgången med denna strategi är företagets globala- och skalbara affärs- och IT-infrastruktur med flera kompletterande applikationer och tjänster, expertis på vertikala marknader, kostnadseffektiva utvecklingscenters (Product Engineering) i Indien och Kina och ett världsomspännande nätverk av direktförsäljning och via partners. Denna strategi har hjälpt CDC Software att levererar innovativa och branschspecifika lösningar till cirka 10.000 kunder över hela världen inom tillverkning, distribution, transport, detaljhandel, myndigheter, fastighetsmarknaden, bank- och finanssektorn och hälsovård.

För mer information, besök: [www.cdcsoftware.com](http://www.cdcsoftware.com)