

## PRESSEMITTEILUNG

# **VALyou Software GmbH erweitert Leistungsportfolio**

**München, 10. August 2006 – Die VALyou Software GmbH, seit zehn Jahren erfolgreicher Anbieter der CRM-Lösung VALyou Professional und zahlreicher modularer Individualentwicklungen wie einer Aboverwaltung und einer Seminarverwaltung, erweitert ihr Portfolio. Mit Veröffentlichung der neuen Homepage positioniert sich die Münchener Firma als Beratungsunternehmen für integrale Leistungen rund um digitales Marketing.**

Die Weiterentwicklung und Vermarktung von VALyou Professional wird im Geschäftsfeld CRM/ERP konzentriert. Neu hinzu kommen die Bereiche IT-Consulting und Online-Marketing. Das hier gebündelte Know-how beinhaltet teilweise Leistungen, die die VALyou Software GmbH bereits in der Vergangenheit im Rahmen umfassender Kundenprojekte erbracht hat. Etwa Geschäftsprozessanalyse und Website-Programmierung. Mit den Themen Suchmaschinenoptimierung und E-Mail-Marketing ergänzt der Münchener CRM-Spezialist nun sein Portfolio um weitere Schlüsseltechniken der digitalen Wertschöpfungskette.

„Mit zehn Jahren Erfahrung in der Durchführung komplexer CRM-Projekte für den Mittelstand verfügen wir über eine detaillierte Kenntnis der Arbeitsabläufe und Anforderungen in diesem Kundensegment“, sagt Ralf Mager, geschäftsführender Gesellschafter der VALyou Software GmbH. „Auf Basis dieses Wissens haben wir unser Portfolio gezielt ausgebaut und um Leistungen erweitert, die einzeln oder in Kombination zur Verbesserung der Wertschöpfung beitragen. Damit sind wir in der Lage maßgeschneiderte und praktikable IT-Lösungen zusammenzustellen, von denen der Kunde nach kurzer Implementierungszeit sehr schnell profitiert.“

„Fundamentale Voraussetzung für alle Maßnahmen in einem konkreten Projekt ist die detaillierte Analyse der Arbeitsabläufe sowie der Hard- und Software-Architektur vor Ort“, erläutert Ralf Mager das Geschäftsmodell. „Da unser Lösungsansatz nicht auf eine bestimmte Software setzt, sondern nach dem Baukastenprinzip unterschiedliche Techniken und Technologien kombiniert, läuft der Kunde nie Gefahr in ein ihm nicht passendes Korsett hineingezwungen zu werden. Dank unseres dicht geknüpften Partnernetzwerks mit Unternehmen wie T-Systems oder Oracle gibt es

auch außerhalb unserer Kerngeschäftsfelder praktisch keine Leistungen, die wir im Rahmen von Kundenprojekten nicht erbringen können.“