

## Pressemitteilung

### Kundendaten besser auswerten können

Lebendige Kundenbeziehungen sind das A und O für mittelständische Betriebe, und sie schaffen einen Marktvorteil gegenüber Mitbewerbern. Grundlage ist eine gepflegte Datenbank, die jederzeit einen Rückschluss auf Kundenkontakte und Tätigkeiten zulässt. Doch, wie kann die Vielzahl an Daten schnell und effektiv ausgewertet werden?

Für Unternehmen, die bereits mit ACT! arbeiten, bietet sich mit ACTControl eine sehr einfach zu handhabende Lösung an. Fast intuitiv können die Daten verschiedener Datenbanken z.B. auf Umsatzzahlen, Anzahl der Kundenkontakte mit Kaufabschluss oder fehlende Feldinhalte ausgewertet werden. Eine stark verdichtete und grafisch intelligente Darstellung der Datenbank-Inhalte ermöglicht dem Nutzer einen sofortigen visuellen Eindruck des Ergebnisses. „Der Zusammenhang von Vertriebsaufwand und –erfolg wird transparent, ungepflegte Daten sofort sichtbar.“ (Axel v. Melville – Geschäftsführer von Melville-Schellmann)

Interessierte haben jetzt die Möglichkeit sich die Nutzung und Handhabung von ACTControl persönlich erläutern zu lassen. Das Hamburger Unternehmen Melville -Schellmann GBR stellt dieses Produkt in einem dreistündigen Seminar in Hamburg, Düsseldorf und München vor (andere Städte werden folgen). Die Software kann aber auch direkt am PC mit Hilfe eines Netviewers (Technologie, die den Fernzugriff auf Rechner ermöglicht) unabhängig vom Aufenthaltsort präsentiert werden. Vorherige Terminabsprache ist nötig. Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.melville-schellmann.de](http://www.melville-schellmann.de) oder 040/645322-0.

Termine: Hamburg, 16. September 2004  
Düsseldorf, 14. Oktober  
München, 11. November

jeweils 14:00 bis 17:00 Uhr

---

**Axel v. Melville + Robert Schellmann GbR**

Kattjahren 4 · D-22359 Hamburg

Telefon (040) 645 322-0 · Telefax (040) 645 322-20 · Internet: [www.melville-schellmann.de](http://www.melville-schellmann.de)

Gesellschafter: Betriebswirt Axel von Melville · Dipl. Ing. Robert Schellmann

## Pressemitteilung

### Wissen was man tut

### Auswertung und Planung

„Das muss doch auch noch besser gehen“ dürfte einer der meistgesprochenen Sätze bei der wöchentlichen Teambesprechung von Melville-Schellmann sein. Axel von Melville, Betriebswirt und Robert Schellmann, Dipl.-Ing. der Elektrotechnik haben sich vor sechs Jahren zusammen getan. Anlass war eine Lücke im System. Die Kontakt-Management-Software ACT! ließ sich nicht mit anderen Datenbank-Systemen verknüpfen. Das erste Zusatz-Programm wurde geschrieben. Seitdem arbeitet Melville-Schellmann an kundenorientierten Zusatzlösungen für ACT! und hat inzwischen 30 Zusatzprodukte entwickelt.

2001 eröffnet Melville-Schellmann das erste deutschsprachige Forum für ACT! Überhaupt nehmen Kundenpflege, Beratung und Support und die Entwicklung neuer Produkte die gleiche Bedeutung im Unternehmenskonzept ein. Und das Konzept geht auf. Seit 2002 avanciert Melville-Schellmann zum umsatzstärksten Vertriebspartner in Deutschland, derzeit liegt ihr Marktanteil bei 24% (Quelle: sage CRM DACH – Stand: August 2004)

Mit ACTControl ist jetzt ein Produkt auf den Markt gekommen, welches umfangreiche Datenmengen unkompliziert und effektiv analysiert. „Was bislang fehlte - sozusagen das i-Tüpfelchen für den Vertriebsentscheider - war eine leistungsstarke und gleichzeitig einfach und intuitiv zu bedienende Controlling-Software für ACT!. Diese Zeiten sind vorbei“, so Axel von Melville, Geschäftsführer von Melville-Schellmann. Um die Handhabung und den Nutzen dieser Neuentwicklung deutlich zu machen, veranstalten Melville-Schellmann in verschiedenen Städten dreistündige Informations-Veranstaltungen für interessierte ACT!-Nutzer. Hamburg, Düsseldorf, München bilden den Anfang, weitere Städte sollen folgen.

Eine weitere Möglichkeit der Präsentation bietet Melville-Schellmann mit der Remote-Software „Netviewer“. Diese Technologie erlaubt einen Fernzugriff auf den Kundenrechner und ermöglicht so, dem Interessenten das Programm direkt und persönlich vorzuführen.

---

**Axel v. Melville + Robert Schellmann GbR**

Kattjahren 4 · D-22359 Hamburg

Telefon (040) 645 322-0 · Telefax (040) 645 322-20 · Internet: [www.melville-schellmann.de](http://www.melville-schellmann.de)

Gesellschafter: Betriebswirt Axel von Melville · Dipl. Ing. Robert Schellmann

## Pressemitteilung

### Die Firma Melville-Schellman

Gründung:	1998
Firma:	<b>Axel v. Melville + Robert Schellmann GbR</b> Kattjahren 4 , D-22359 Hamburg
Telefon:	040 / 645 322 0
Fax:	040 / 645 322 20
Internet:	<a href="http://www.melville-schellmann.de">www.melville-schellmann.de</a>
Mitarbeiter:	3
Schwerpunkt:	Beratung, Projektierung und Support zur ACT!-Einführung in Unternehmen und Entwicklung von kundenorientierten Zusatzlösungen
Besonderheiten:	- 1998 – Entwicklung von ACT2KHK zur Verbindung von ACT! mit KHK- Auftragssoftware - 2001 – Eröffnung des ersten deutschsprachiges ACT!-Forums
Marktanteil:	24% des Herstellers in Deutschland (Quelle: sage CRM GmbH)
Axel von Melville:	1966 in Hamburg geboren, Studium Betriebswirtschaft und kaufmännische Ausbildung im Hamburger Modell, Computer-Anwendungsberater u.a. für ACT!
Robert Schellmann:	1969 in Hamburg geboren, Studium der Elektrotechnik, Dipl.-Ingenieur, gründet mit A. v. Melville die Firma Melville- Schellmann GBR und entwickelt 1998 die erste Schnittstelle

---

**Axel v. Melville + Robert Schellmann GbR**

Kattjahren 4 · D-22359 Hamburg

Telefon (040) 645 322-0 · Telefax (040) 645 322-20 · Internet: [www.melville-schellmann.de](http://www.melville-schellmann.de)

Gesellschafter: Betriebswirt Axel von Melville · Dipl. Ing. Robert Schellmann