

PRESSEINFORMATION

combit Relationship Manager 5

Inhalt

- :: [Pressemeldung](#)
- :: [Die Features](#)
- :: [Produktbeschreibung](#)

Druckfähiges Bildmaterial

finden Sie unter www.combit.net/Presse

Kontakt

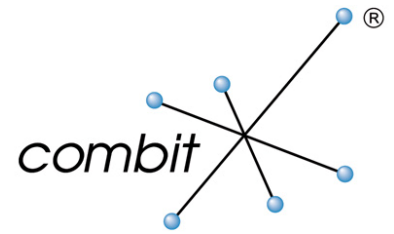
combit GmbH, Untere Laube 30, D-78462 Konstanz, <http://www.combit.net>

für Redaktionen

Brita Dannemann
Berit Giessler
T +49 (0) 7531 90 60 13
F +49 (0) 7531 90 60 18
pr@combit.net

für Kunden und Interessenten

Sales & Service Team
T +49 (0) 7531 90 60 10
F +49 (0) 7531 90 60 18
vertrieb@combit.net



Softwarehersteller combit präsentiert cRM 5

Einblicke in neue Version der CRM-Software combit Relationship Manager

Softwarehersteller combit bringt Ende Mai eine neue Version der CRM-Software combit Relationship Manager auf den Markt. Die fünfte Generation wartet mit zahlreichen Neuheiten, Erweiterungen und Optimierungen auf und wird laut Hersteller den Anwendern durch gesteigerte Produktivität und Geschwindigkeit einiges an Zeitersparnis bringen.

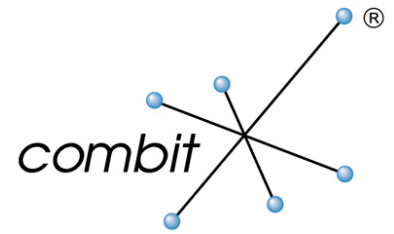
Mit dem neuen Workflow Designer besteht auch für weniger versierte Anwender jetzt die Möglichkeit, ganze Prozesse dank grafischer Visualisierung automatisieren zu können, die dann per Buttonklick oder auf eine bestimmte Eingabe hin ausgelöst werden. Der ebenfalls integrierte List & Label Designer generiert in der kommenden Version noch vielseitigere Auswertungen für leistungsstarkes Reporting. Bei der Oberflächengestaltung der CRM-Software sorgt laut combit eine sogenannte Karten-in-Karten-Oberfläche für noch mehr Flexibilität.

Für international erfolgreiche Geschäfte gibt es in Version 5 jetzt neben der deutschen auch eine englische Referenzlösung auf gleicher Datenbasis und neu die Möglichkeit, per Unicode internationale Schriftzeichen zu verarbeiten. Global wird es auch dank mobilem Zugriff auf Daten über einen sogenannten cRM.WebAccess, der voraussichtlich ab Ende August verfügbar sein wird. Dabei steht zwar nicht der volle Leistungsumfang eines Windows Clients zur Verfügung, der cRM.WebAccess ist aber praktisch, um von überall her Telefonnummern herauszufinden, die Kontakthistorie durchzublättern, Adressänderungen vorzunehmen oder Besuche zu protokollieren.

Neben dem Einsatz aktueller Technologie und der Weiterentwicklung bisheriger Funktionen wurden laut combit auch viele Kundenwünsche realisiert, die ganz charmant als „1001 schlaue Helferlein“ bezeichnet werden. Um Kunden mehr finanziellen Spielraum zu bieten, hat combit zusätzlich zur bisherigen Kauflizenz ein Mietmodell entwickelt. Anders als bei SaaS werden unternehmenskritische Daten aber nicht auf fremden Servern verwaltet, sondern bleiben beim jeweiligen Unternehmen in Obhut. Bei einem monatlichen Fixpreis kann die Anzahl der Benutzer variabel verändert, sowie der Vertrag monatlich gekündigt werden.

Der cRM ist ab 780 Euro (zzgl. MwSt) erhältlich, die Mietlizenz kostet 29 Euro (zzgl. MwSt) pro Benutzer. Mit der kostenlosen Demoversion können alle Funktionen 45 Tage ausgiebig getestet werden: www.combit.net/testversion.

(2465 Zeichen)



Internationale Zeichensätze. Adressen auch in ihrem ursprünglichen Zeichensatz (Unicode-Daten) verwalten.

Internationale Teams. Einfachere Administration durch eine gemeinsame Datenbank mit lokalisierten Feldnamen. Standardmäßig mit dabei: Deutsch und Englisch bei Programm und mitgelieferter Solution.

Mehrere Karteikarten. Ob mehrere Karteikarten auf einer Seite oder Karteikarten auf Karteikarten – bei der Benutzeroberfläche darf gern gestapelt werden.

Der Container-Filter kann den Benutzer um eine Eingabe bitten. So kann man sich z.B. nur Kontakte einer bestimmten Priorität anzeigen lassen.

cRM.WebAccess (ab Aug 2009). Über cRM.WebAccess kann per Internet auf Kundendaten zugegriffen werden. Dabei steht zwar nicht der Leistungsumfang des Windows Clients zur Verfügung, der WebAccess ist aber sehr praktisch, um von überall her Telefonnummern zu recherchieren, die Kontakthistorie durchzublättern, Adressänderungen vorzunehmen oder Besuche zu protokollieren.

Zahlenformatierung in Listen. In Containern und Übersichtslisten werden Werte jetzt formatiert dargestellt, z.B. Zahlen als Eurobeträge, negative Werte in Rot oder einer anderen Farbe.

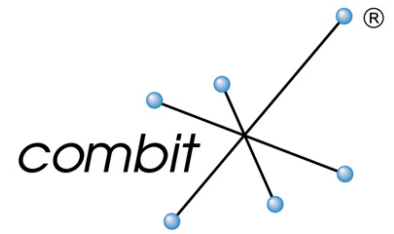
Alphabetisches Daumenregister. Ein Klick z.B. auf "c" stellt alle Datensätze zusammen, die in der aktuellen Sortierung mit C anfangen. Das geht auch, wenn schon ein anderer Filter besteht.

Unschärfe Suche. Jetzt auch Telefonnummern mit anderer Durchwahl oder eMail-Adressen mit gleicher Domain, anderer Topleveldomain (.de) oder phonetisch (vor dem @) finden.

Filter mit AutoAnalyse. Beim Zusammenstellen eines Filters zeigt die AutoAnalyse schon, welche Einträge vorkommen und wie sich diese von der absoluten und relativen Häufigkeit her verteilen.

Terminverwaltung. Schnell zwischen Arbeits- und Kalenderwoche wählen und individuell zusammenstellen. Jede der Kalenderansichten lässt sich einfach ausdrucken. Mit dem Termin-Datenaustauschformat iCal können zudem Termine von anderen Anwendungen, aus dem Web oder von anderen Personen übernommen werden.

Workflows visuell erstellen. Abläufe ganzer Prozesse modellieren, wie z.B. den Newsletter-Versand. Der fertige Workflow startet per Buttonklick oder – auch neu – als Folgeverknüpfung, also auf eine bestimmte Eingabe hin.



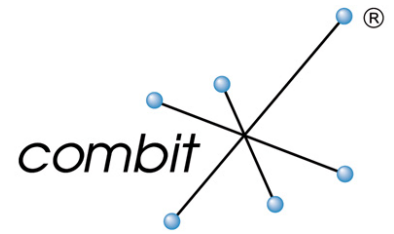
Formeln im eMail-Absender. Mailings können stärker individualisiert werden indem der persönliche Betreuer des Kunden nicht nur im eMail-Abspann sondern auch im eMail-Absender berücksichtigt wird. Nebeneffekt: Die Antwort Ihres Kunden landet ebenfalls direkt beim passenden Ansprechpartner.

Einfachere Dialoge. Gerade für gelegentliche Anwender ist es eine deutliche Erleichterung, dass Dialoge für Formeln und z.B. für den Druck einer Liste benutzerfreundlicher gestaltet wurden.

Thunderbird AddIn. Wie aus Outlook und dem David InfoCenter können jetzt auch Nachrichten direkt aus Mozilla Thunderbird im cRM ablegen bzw. deren Absender herausgesucht werden.

Reporting mit List & Label 14. Jetzt neu: explodierende Tortendiagramme, horizontal angeordnete Balkendiagramme, Farbverlauf im Hintergrund und andere Gestaltungsmittel, echte Reihen zum Gegenüberstellen z.B. von Umsatz-Soll und – Ist, mehrspaltige Tabellen z.B. für Telefonlisten, unterschiedliche Layout-Bereiche (quer/hoch), Präsentationsmodus, Inhaltsverzeichnis für Vorschau und vieles mehr.

Neues Lizenzmodell: Den cRM 5 gibt es jetzt auch als Mietlizenz. Dabei ist die Alternative zur Kauflizenz kein „Software as a Service“, sondern eine klassische Miete. Sensible und unternehmensinterne Daten bleiben beim jeweiligen Unternehmen. Der monatliche Fixpreis beträgt 29€/Benutzer (zzgl. MwSt) und kann jederzeit zum Monatsende gekündigt werden. Die Anzahl der User pro Monat kann ebenfalls pro Monat variiert werden. Bezahlt wird dann nur für die jeweilige aktuelle Benutzerzahl.



Mit der CRM-Software combit Relationship Manager erhalten Unternehmen jeder Branche und Größe Unterstützung bei Prozessen der Kundenakquise und -bindung. Unabhängig von Benutzeranzahl und Datenmenge werden kundenbezogene Abläufe abteilungsübergreifend in Effizienz und Qualität optimiert.

Die CRM-Lösung von combit steht ganz im Zeichen der Flexibilität. Auf SQL-Basis unterstützt der combit Relationship Manager neben dem Microsoft SQL Server das Open Source Datenbanksystem PostgreSQL und bietet so eine Lösung auf professioneller Datenbanktechnologie, die sich an verändernde Anforderungen anpassen lässt. Dabei kann der cRM auch auf bereits bestehende SQL Server Datenbanken aufsetzen. Das spart Geld und schafft Spielraum. Gerade in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten oder bei veränderten Bedingungen ein strategischer Vorteil.

Zusätzliche Flexibilität erhält der Anwender bei der Gestaltung der Benutzeroberfläche der CRM-Software. Feldtypen können verschiedene Eigenschaften zugewiesen und das Corporate Design in die Eingabemaske übernommen werden.

Frei definierbare Relationen ermöglichen eine effiziente Verwaltung sowie die Darstellung von Abhängigkeiten zwischen verschiedenen Informationen. Zum Beispiel um projektspezifische Kontakte sowohl den Projekten als auch den zuständigen Mitarbeitern zuzuordnen. Um die Effizienz im Kundenmanagementprozess zu steigern, stehen den Anwendern intelligente Funktionen und Möglichkeiten zur Prozessautomatisierung und eine Vielzahl an Standardschnittstellen zur Verfügung.

Mit dem integrierten combit List & Label Designer werden Auswertungen wie Datenanalyse, Reports, Kreuztabellen, Diagramme, Etiketten und Briefe ausgegeben. Dabei können Optik und Funktionalitäten von Ausgaben ganz nach Geschmack frei gestaltet werden.

(1780 Zeichen)