

Oktober 2005

cRM 2006: Neue Version mit viel Mehrwert

CRM-Lösung combit Relationship Manager zur professionellen Pflege von Kundenkontakten

Ab sofort liefert Softwarehersteller combit die Version 2006 seiner CRM-Software combit Relationship Manager aus. Die CRM-Lösung auf SQL-Basis unterstützt nun neben dem Microsoft SQL Server auch das OpenSource-Datenbanksystem PostgreSQL. So bietet der cRM anspruchsvollen Unternehmen jeder Größenordnung eine Lösung auf professioneller Datenbanktechnologie. Dabei kann der cRM auch auf bereits bestehende SQL Server Datenbanken, die eventuell von anderen Softwarepaketen genutzt werden, aufsetzen. Laut combit sind in die neue Version viele Kundenwünsche eingeflossen, wie etwa die Möglichkeit, Dokumente in die Datenbank einzubetten, die Anbindung an die Dokumenten-Management-Systeme ELOoffice und DocuWare sowie die direkte Scanner-Anbindung des Dokumenten-Containers. Die Datenbankstruktur kann nun direkt im cRM geändert werden, das sorgt für einen erhöhten Bedienkomfort und Zeitersparnis. Für Profis bietet die neue Version die direkte Eingabe von freien SQL-Abfragen und das Starten von Scripten durch Ereignisse. Was Auswertung und Druck angeht, wurde durch die Integration des combit-eigenen Reportgenerators List & Label 11 gleich ein ganzer Schwung an Neuerungen mit an Bord geholt. Und die Anwender werden noch auf viele weitere Verbesserungen und Erweiterungen stossen, die hier keine Erwähnung finden, aber dennoch Zeit sparen und neue Chancen eröffnen.

Ein Highlight sind die vielfältigen Anpassungsmöglichkeiten, durch die der cRM zu einer individuellen Lösung wird, die genau auf die branchen- und unternehmensspezifischen Bedürfnisse zugeschnitten werden kann. Die Software ist einfach und komfortabel zu bedienen und bietet unter anderem Features für ein professionelles Kunden- und Kontaktmanagement, Termin- und Aufgabenmanagement, Dokumentenmanagement sowie einen Eingabemaskendesigner zur individuellen Gestaltung der Oberfläche.

Die mitgelieferte Referenzlösung bringt viele ausgefeilte Features mit, wie etwa Felder für Vertriebs- und Kampagnenmanagement, Angebotsdaten, Abschlusswahrscheinlichkeiten und Kundenumsätze.

Der cRM dient als umfassende Informations- und Kommunikationsbasis für alle Marketing- und Vertriebsaufgaben und ist, so combit, daher das ideale Werkzeug, um CRM als unternehmensweite Strategie umzusetzen. Mit der Lösung können alle Kontaktarten gebündelt und zentral gemanagt werden. Von der klassischen Textverarbeitung über eMail, Fax bis hin zu Telefonie – sämtliche Kommunikationskanäle werden zusammengeführt. So entsteht ein umfassendes Kundenprofil, und die Kunden können wesentlich besser und individueller angesprochen werden.

Preise: Eine Basislizenz kostet 1032 Euro, jede weitere Lizenz (pro Benutzer) 510 Euro, jeweils inkl. MwSt. Die Light-Variante des SQL Servers, die MSDE, wird kostenlos mitgeliefert. Erhältlich ist der cRM direkt bei combit und über die combit Solution Partner.

Bildmaterial:

www.combit.net/de/pr/grafix.asp

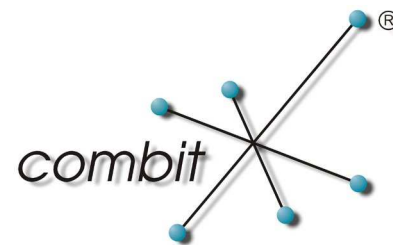
Ansprechpartner Redaktionen:

Brita Dannenmann
Tel: +49 (0) 7531 9060-13
Fax: +49 (0) 7531 9060-18
eMail: pr@combit.net

Ansprechpartner Kunden/Interessenten:

Vertrieb
Tel: +49 (0)7531 9060-10
Fax: +49 (0)7531 9060-18
eMail: vertrieb@combit.net

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



Übersicht der neuen Features in Version 2006:

Unterstützung von PostgreSQL: Neben dem Microsoft SQL Server 2000 unterstützt der cRM 2006 auch das Open-Source-Datenbanksystem PostgreSQL 8.0. Ein großer Vorteil dabei: Der Server läuft auf allen wichtigen Betriebssystemen, z.B. Linux, Unix, BeOS und natürlich Windows.

Terminmanagement: Termintreue und gute Kontaktpflege sind wichtige Eckpunkte professionellen Kontaktmanagements. In der neuen Version wurde der time manager vollständig in den cRM integriert, so können auch die Termin- und Aufgabendaten bei der regulären Replikation berücksichtigt werden. Zudem wird die Terminverwaltung nun wie eine eigenständige Ansicht verwendet, analog zu Adressen, Sales, Projekten & Co. Doch auch verschiedenste Verbesserungen sind hinzugekommen, wie etwa die Priorisierung von Terminen, was die Übersichtlichkeit bei Personen mit vielen Terminen stark erhöht.

Ausgabemöglichkeiten, Analysen: Etiketten, Listen, Karteikarten können mit Hilfe des combit-eigenen Reportgenerators erstellt werden. Der cRM 2006 enthält die neue Version 11 von List & Label. Zu den Neuerungen gehören viele Funktionen, die für mehr Komfort und Bedienerfreundlichkeit sorgen, so dass auch weniger geübte Anwender rasch mit dem Designer zurecht kommen. Zum Beispiel drehbare Kopfzeilen in Tabellen, Übersichtlichkeit durch das Ausblenden von Zeilen und eine erweiterte Rahmenfunktion. Auch die Druckbereichsauswahl wurde erweitert, und mehrseitige Projekte können transparent mit 1/n Seiteninformationen versehen werden. Außerdem hat combit den Excel-Export runderneuert. Um 85% beschleunigt, produziert dieser bei der vollen Layout-Übernahme Dateien mit einer deutlich geringeren Zeilenanzahl. Highlight von List & Label sind jedoch Multitabellen, mit denen auch relationale Druckprojekte spielend realisiert werden können. Verschiedene Tabellen und Untertabellen können verknüpft oder mehrere Tabellen unabhängig voneinander hintereinander ausgegeben werden. Auswertungen zum Beispiel über Kunden, Projekte, Angebotsdaten oder komplexere Strukturen können so übersichtlich dargestellt werden.

Dokumentenverwaltung: Der cRM 2006 bietet eine Anbindung an die beiden Dokumenten-Management-Systeme ELOoffice und DocuWare. Gerade, wenn viele Dokumente zu den Kundendaten abgelegt werden, können mit einer direkt angebotenen DMS-Lösung Kosten gesenkt und Platz gespart werden.

Eingebettete Dokumente/Dateien: Verweisen die Einträge im cRM Dokumenten-Container auf beliebige Dateien an beliebigen Orten außerhalb der eigentlichen Datenbank, können nun alternativ kundenspezifische Daten wie Verträge etc. als BLOB (Binary Large Object) direkt in die Datenbank eingebettet werden. Auch in Sachen Replikation erweist sich das Einbetten von Dokumenten vorteilhaft. Denn wo separate Dokumentendateien beim Abgleich zwischen Filialen unberücksichtigt bleiben, sind eingebettete Dokumente mit von der Partie. Somit haben auch verteilt arbeitende Mitarbeiter immer die kompletten Kundendaten samt aller Verträge und Kalkulationen vorliegen. Werden Grafiken eingebettet, lassen sich diese auch in der Eingabemaske anzeigen, wie etwa Digitalfotos von Kunden oder Personal.

Dokumenten-Container mit direktem Scanner-Eingang: Nun können direkt vom Scanner (TWAIN) Dokumente in den Dokumenten-Container des cRM wandern. Es können mehrere Seiten eingescannt, zu einem mehrseitigen Dokument zusammengefasst und dann gemäß den Regeln der Dokumenten-Verwaltung dem richtigen Container hinzugefügt werden.

Bildmaterial:

www.combit.net/de/pr/grafix.asp

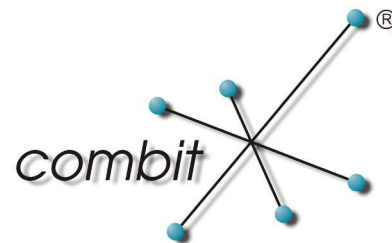
Ansprechpartner Redaktionen:

Brita Dannenmann
Tel: +49 (0) 7531 9060-13
Fax: +49 (0) 7531 9060-18
eMail: pr@combit.net

Ansprechpartner Kunden/Interessenten:

Vertrieb
Tel: +49 (0)7531 9060-10
Fax: +49 (0)7531 9060-18
eMail: vertrieb@combit.net

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



Web-Ansicht: Bisher gab es zwei verschiedene Ansichtsarten für den Blick auf die Daten: die Liste und die Karteikarte / Eingabemaske. In der Version 2006 werden diese nun durch eine dritte, die Web-Ansicht ergänzt. Welche Web-Seite dabei jeweils zu einem Datensatz dargestellt wird, lässt sich frei einstellen.

Datenbankstruktur direkt im cRM ändern: Änderungen an der physikalischen Datenbankstruktur, die bisher nur im MS SQL Server Enterprise Manager selbst anpassbar war, können nun direkt aus dem cRM heraus vorgenommen werden. Der Vorteil ist klar: Änderungen an der Datenbankstruktur direkt aus dem Programm heraus vorzunehmen ist einfacher, direkt und zeitsparend. So kann der cRM noch leichter an sich ändernde Vorgänge in einer Organisation angepasst werden.

Stets aktuell: Neben dem Straßenverzeichnis wurde auch das Postleitzahlen- und Vorwahlenverzeichnis für Deutschland aktualisiert.

Mehr Bedienkomfort: Auch die Benutzerverwaltung wurde erweitert und bietet nun weitere Stammdaten-Felder. So kann zum Beispiel eine Bilddatei mit einer Unterschrift hinterlegt werden, die bei Druckprojekten gleich mit eingefügt wird. Die Gruppenzugehörigkeit eines Anwenders kann auch in Formeln verwendet werden. Damit kann ein bestimmtes Element der Oberfläche nur Mitgliedern einer bestimmten Gruppe zur Verfügung gestellt werden.

Event Manager: Dieser lauert auf bestimmte Ereignisse und startet beim Eintreffen eines bestimmten Ereignisses automatisch eine Aktion, sprich ein Script. Damit können verschiedenste Prozesse beschleunigt werden. Zum Beispiel kann so automatisch ein Filter erstellt werden, sobald eine bestimmte Ansicht geöffnet wird, sodass ein Mitarbeiter nur die von ihm betreuten Kunden zu Gesicht bekommt. Denkbar ist auch eine Manageransicht, bei deren Öffnen Auswertungen erstellt und automatisch präsentiert werden. So ergeben sich vielfältige Anwendungsmöglichkeiten.

Kurzinformation combit Relationship Manager:

Die combit GmbH, Anbieter von CRM- und Kontaktmanagementsoftware für den Mittelstand, bietet mit dem combit Relationship Manager (cRM) eine CRM-Lösung auf SQL-Basis. Im Zusammenspiel mit SQL präsentiert sich der combit Relationship Manager mit gleichbleibend hoher Performance, unabhängig davon, wieviele Benutzer gleichzeitig mit einem sehr großen Datenbestand arbeiten, Selektionen durchführen, usw. Dank der Unterstützung von Relationen und Mehrfenstertechnik wird mit dem cRM ein weites Feld von Einsatzbereichen und –möglichkeiten eröffnet. Die CRM-Standardsoftware unterstützt den Anwender bei allen Prozessen der Kundenakquisition und –bindung, optimiert auf diese Weise alle kundenbezogenen Abläufe abteilungsübergreifend und sichert damit letztendlich die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens.

Über frei gestaltbare Relationen lassen sich Abhängigkeiten zwischen Daten verschiedenster Art modellieren und festlegen. Zum Beispiel können so projektspezifische Kontakte sowohl den Projekten als auch den zuständigen Mitarbeitern zugeordnet werden. Die CRM-Standardsoftware unterstützt den Anwender bei allen Prozessen der Kundenakquisition und –bindung, optimiert auf diese Weise alle kundenbezogenen Abläufe abteilungsübergreifend und sichert damit letztendlich die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens.

Bildmaterial:

www.combit.net/de/pr/grafix.asp

Ansprechpartner Redaktionen:

Brita Dannenmann
Tel: +49 (0) 7531 9060-13
Fax: +49 (0) 7531 9060-18
eMail: pr@combit.net

Ansprechpartner Kunden/Interessenten:

Vertrieb
Tel: +49 (0)7531 9060-10
Fax: +49 (0)7531 9060-18
eMail: vertrieb@combit.net

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