



COMBIT CRM: Ein leistungsfähiger Verbund aus Web-, Client-, mobilen Anwendungen, Datenbanken und Diensten.

COMBIT CRM 12 – CUSTOMER-RELATIONSHIP-MANAGEMENT

KUNDEN UND BEZIEHUNGEN

Für Unternehmen sind ihre Kunden das wichtigste Kapital. Dementsprechend ist es von herausragender Bedeutung, Kunden und Beziehungen effektiv zu verwalten, in interne Prozesse und Arbeitsabläufe (Workflows) einzubinden und gezielt mit Informationen zu versorgen. Dabei unterstützt Sie die ausgereifte Software combit CRM, die im Jahr 2004 erstmalig veröffentlicht wurde.

Voraussetzungen und Bereitstellung

Die CRM-Software kann lokal genutzt oder in der privaten Cloud gehostet werden. Optional verwenden Sie die combit-Cloud und benötigen dann keine eigene aufwendige IT-Infrastruktur. Eigene Server erfordern ein von Windows unterstütztes System, z. B. Windows Server 2012 und höher. Client-Rechner arbeiten mit Windows 10 und höher. Als Datenbank wird mit dem Microsoft SQL Server oder PostgreSQL gearbeitet. Letztgenannte Datenbank ist nur in den Professional- und Enterprise-Editionen nutzbar.

Herausragender Datenjongleur

Das Herz jeder CRM-Software ist das Datenmanagement. combit CRM unterstützt zwar nicht alle Datenbanken, lässt im Bereich der Datenverwaltung aber keine Wünsche offen. Das Werkzeug hilft bei der Analyse und

Übernahme vorhandener Daten per Analyse- und Migrationstool, übernimmt Daten aus Excel und Access, erlaubt die Datenanbindung über den integrierten visuellen Designer, stellt anpassbare Projektvorlagen mit Beispieldaten bereit, hilft bei Dateneingaben mit automatischen Dublettenprüfungen, erlaubt frei definierbare Datenstrukturen und Relationen und bietet Assistenten zur komfortablen Datensicherung und Synchronisierung, z. B. bei verteilten Serverstandorten im Unternehmen. Benutzeroberflächen lassen sich frei adaptieren und auf das unternehmensspezifische Corporate Design anpassen. Es gibt eine E-Mail-Anbindung mit einer automatisierten Verarbeitung, auch Dokumentenmanagementsysteme lassen sich im Verbund nutzen, z. B. ELOoffice, DocuWare. In der Enterprise-Edition ist zudem Microsoft Sharepoint nutzbar. Umfassende Such- und Filterfunktionen wie z. B. phonetische Suche, Suche in Feldkombinationen, Suchtextvervollständigung, Filterassistent etc. unterstützen bei der Datenauswertung und -zusammenstellung. Aufgrund einer Vielzahl an möglichen Dokumenten- und Bildformaten wie Word, Excel, Powerpoint, CSV, RTF, XML, PDF sowie bmp, png, tif steht einer vielseitigen Datenverteilung nichts im Wege. Dank einer mobilen Anwendung

ist auch der Datenzugriff auf Tablets und Smartphones sichergestellt. Die Anzahl der verwaltbaren Tabellen variiert je nach Edition: Basic: 25, Professional: 150, Enterprise: unbegrenzt. Es gibt umfassende Funktionen zum Druck und zur Datenauswertung, z. B. Berichte, Diagramme, Kreuztabellen, Messinstrumente, Echtdatenvorschau. Sie definieren Arbeitsabläufe per Workflow-Designer und synchronisieren Termine mit Microsoft Exchange. Virtuelle Formelfelder fassen Daten zusammen. **Andreas Maslo**

> Kategorie: CRM-System
> Preis: ab 22 Euro/Monat und Benutzer
> Preis/Leistung: sehr gut

- + Analysetool für aktuell vorliegende Daten
- + Migrationstool für Datenübernahmen
- + Integrierter visueller List & Label Designer
- + Direkt nutzbare Projektvorlagen
- + Assistent für Datenimport/-export
- + DSGVO-konform und Zugriffsrechte
- + Scripting-Unterstützung/Objektmodell

FAZIT: combit CRM 12 ist flexibel an unterschiedliche Unternehmensgrößen anpassbar, frei konfigurierbar und wahlweise zu mieten, zu kaufen oder per combit-Cloud nutzbar.

ÜBERRAGEND **100 PUNKTE**