

handwerk. magazin

www.handwerk-magazin.de

Marktübersicht:

CRM-Programme für **HANDWERKSBETRIEBE**

Autor: **trovarit** (Stand 2015)

IMMER AUF DER SICHEREN SEITE



Von unserer Fachredaktion geprüft. Die Inhalte dieses Downloads sind nach bestem Wissen und gründlicher Recherche entstanden. Für eventuell enthaltene Fehler übernehmen jedoch Autor/in, Chefredakteur sowie die Holzmann Medien GmbH & Co. KG keine rechtliche Verantwortung.

Kundenmanagement-Programme für Handwerksbetriebe im Überblick

Zu den Basis-Funktionalitäten, über die alle Lösungen verfügen, zählen zentrale Adressverwaltung, Dokumentation der Kundenkontakte, Kontakthistorie sowie Unterstützung von Marketing-Kampagnen.

Cloud/SaaS

Software über das Internet bereitgestellt und genutzt (SaaS=Software as a Service).

Vertriebsplanung & -steuerung

Planung und Überwachung von Vertriebsaktivitäten sowie die Einsatzplanung der Vertriebsmitarbeiter.

Kampagnen-Management.

Adressiert alle Aufgaben zur gezielten und effizienten Kommunikation mit Interessenten und Kunden über Werbe-Kampagnen oder Maßnahmen zur Kundenbindung (z.B. Newslettern).

Social CRM

Nutzt die Möglichkeiten Sozialer Netzwerke wie Facebook, XING etc. zur gezielten Kommunikation mit Interessenten und Kunden.

Mobile CRM

Software „von unterwegs“ nutzbar, z.B. über Laptop, Tablet und Smartphone. Ziel ist, den Mitarbeitern mit Kundenkontakt alle notwendigen Informationen über Interessenten bzw. Kunden jederzeit zur Verfügung zu stellen.

E-Commerce- bzw. Online-Shop-System

Ist Bestandteil der Lösung.

Kaufmännische Auftragsabwicklung

Management aller Aufgaben von der Erfassung von Angeboten bzw. Aufträgen bis zu deren Abrechnung. Bindeglied zur Finanzbuchhaltung.

Reporting

Erstellung von regelmäßigen automatischen oder auch fallweise erstellten Analysen, Auswertungen und Berichten.

Telefonintegration (CTI)

Unterstützt das CRM durch die automatische Anzeige von Informationen zu Interessenten bzw. Kunden, die bei Anruf identifiziert werden. Anruf von Gesprächsteilnehmern direkt aus dem CRM heraus.

Zeichenerklärung:	
●	Funktion ist Produktbestandteil
◐	Funktion ist fest integriertes Partnerprodukt
○	Funktion als Partnerprodukt realisiert

Anbieter	Produkt	Allgemeine Information					CRM-Module (Auswahl)							Lizenzkosten pro Nutzer
		Mitarbeiter	Erstinstallation	Firmenkunden in Deutschland	Branchenspezialist	Cloud / SaaS	Vertriebsplanung und Steuerung	Kampagnen-Management	Social CRM	Mobile CRM	E-Commerce- bzw. Shop-System	Kaufmännische Auftragsabwicklung	Reporting	
ADITO Software	ADITO4	60	2004	800		●	●	●	●			○	●	100 – 500 Euro
AMTANGEE	AMTANGEE CRM	k.A.	2002	3.400			●	●		●				500 – 1000 Euro
BECAUSE SOFTWARE	easyJOB 4	14	2002	500			●					●	●	500 – 1000 Euro
bpi solutions	Sales Performer	50	1996	220	●		●	●	●				●	k. A.
Candor Technologies	SalesInformationSystem SIS	25	2003	k.A.		●	●	●	●	●			●	< 100 Euro
CAS Software	CAS genesisWorld	300	1998	10			●	●	●	●		○	●	100 – 500 Euro
CAS Software	CAS PIA	300	2008	k.A.		●	●						●	100 – 500 Euro ¹
cobra	cobra CRM PLUS/Pro	60	1987	1.600			●	●	●	●		○	●	100 – 500 Euro
combit	combit Relationship Manager	42	2004	1.250					●	●		○	●	100 – 500 Euro
CompAS	CompAS Consumer	14	1993	500			●			●			●	500 – 1000 Euro
CURSOR Software	CURSOR-CRM express	80	2013	4			●		●	●			●	< 100 Euro
Delta Access	[argo®web]	25	2005	60	●			●	●	●			●	500 – 1000 Euro
Dimmel-Software	KORAKTOR®	22	1998	1.000			●	●				○		500 – 1000 Euro
energy	quisa Browser CRM	18	2005	900		●	●	●	●	●	●		●	< 100 Euro
FlowFact	FlowFact	113	1985	5.000			●			●			●	100 – 500 Euro
GEDYS IntraWare	GEDYS IntraWare CRM	73	2010	390			●	●	●	●			●	< 100 Euro
GSD Software	DOCUframe®	90	2001	700		●	●		●	●	●	●	●	100 – 500 Euro
Haus Weilgut	Weilgut CRM Suite	25	1989	470			●		●	●			●	100 – 500 Euro
HQLabs	HQ Simplified Business	22	2012	35		●	●						●	< 100 Euro

Zeichenerklärung:	
●	Funktion ist Produktbestandteil
◐	Funktion ist fest integriertes Partnerprodukt
○	Funktion als Partnerprodukt realisiert

Anbieter	Produkt	Allgemeine Information					CRM-Module (Auswahl)								Lizenzkosten pro Nutzer
		Mitarbeiter	Erstinstallation	Firmenkunden in Deutschland	Branchenspezialist	Cloud / SaaS	Vertriebsplanung und Steuerung	Kampagnen-Management	Social CRM	Mobile CRM	E-Commerce- bzw. Shop-System	Kaufmännische Auftragsabwicklung	Reporting	Telefonintegration (CTI)	
Julitec	JulitecCRM	20	2002	1.000			●			●		●	●		100 – 500 Euro
Karg-EDV	emis serie VI+ SMB-Edition	16	1994	250			●	●		●	○	●	●	●	> 1000 Euro
Konnexio	HamiltonSFA	k.A.	2000	600		●	●	●		●		●	●		500 – 1000 Euro
Lothar Geyer EDV	TelMarket	6	1996	500			●	●	●			●			100 – 500 Euro
Microsoft	Microsoft Dynamics CRM	k.A.	2003	35.000			●	●	●	●	○	●	●		k. A.
Moser	MOS'aik	60	1995	20.000								●	●	●	500 – 1000 Euro
ORACLE	Oracle CRM	2500	1993	4.250		●	●	●	●	●	●	●	●		k. A.
orgAnice Software	orgAnice CRM 2012 R2	20	1992	20.000			●	●		●			◐	●	100 – 500 Euro
POIN.T	work ... for all!	19	1991	600			●	●		●		●	●		100 – 500 Euro
Sage Software	Sage CRM	730	2006	k.A.		●	●	●	●						100 – 500 Euro
salesforce.com	Salesforce1 Sales Cloud	10000	1999	k.A.		●	●	●	●	●	●	●	●		100 – 500 Euro ¹
scholz.msconsulting	Vemas.NET	21	1996	250		●	●	●	●			●	●		100 – 500 Euro
Schützendorf	HARMONY	22	1986	20.000		●						●	●		500 – 1000 Euro
Scopevisio	Scopevisio CRM	50	2011	1.000		●									100 – 500 Euro ¹
sopen	sopen Unternehmenssoftware	5	2009	10		●						●	●		< 100 Euro
Step Ahead	Steps Business Solution	53	1999	690		●	●		●	●	●	●	●		> 1000 Euro
SugarCRM	Sugar 7	250	2004	300			●	●	●	●	◐	◐	●		< 100 Euro
TecArt	TecArt CRM Cloud	22	2005	300		●	●	●	●			●	●		< 100 Euro1
Tesla CRM Software	Theseus	16	2001	200			●	●					●		100 – 500 Euro
TOPIX	TOPIX:8	50	1990	3.500			●	●		●	●	●	●		100 – 500 Euro
zwei R software	SES DAVID	11	2008	130		●							●	●	500 – 1000 Euro

¹ Der Preis gilt in diesem Fall pro Nutzer ein Jahr

Quelle: www.it-matchmaker.com/Trovarit, Angaben der Anbieter, Stand 04.03.2015