

Marktübersicht:

CRM-SYSTEME für Einsatz im HANDWERK

Quelle: www.it-matchmaker.com/Trovarit, Angaben der Anbieter, Stand 07.05.2018

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.

CRM-SYSTEME für Einsatz IM HANDWERK

Mit rund 300 angebotenen CRM-Lösungen haben Anwender im deutschsprachigen Raum die Qual der Wahl. Trovarit, die Experten für den Business-Einsatz von Software in Unternehmen aus Aachen, hat exklusiv für die Leser von handwerk magazin die für Klein- und Mittelbetriebe geeigneten Lösungen zusammengestellt. Berücksichtigt wurden nur solche Systeme, die nicht mehr als 2.000 Euro pro User kosten.

ANBIETER Legende	SYSTEM	ALLGEMEINE INFORMATIONEN					FUNKTIONSBEREICHE (AUSWAHL)*								LIZENZ- KOSTEN PRO USER
		Mitarbeiter	Erstinstallation	Installationen in D	Branchenspezialist	Cloud / SaaS	Vertriebsplanung & -steuerung	Marketing-Automation	Social CRM	Mobile CRM	E-Commerce- bzw. Shop-System	Kampagnen-Management	Reporting	Telefonintegration	
○ Funktion optional durch ein Partnerprodukt abgedeckt															
■ Funktion durch fest integriertes Partnerprodukt abgedeckt															
● Funktion ist fest integriert															
ADITO SOFTWARE	ADITO	105	2004	800		●	●	●	●	●	○	●	●	●	500 – 1.000 €
AICONSOFT	Aicon CRM	12	2014	120		●	●	●	●	●					500 – 1.000 €
AMTANGEE	AMTANGEE CRM	k. A.	2002	510			●	●		●	■	●		●	500 – 1.000 €
AUDIUS	audius.CRM Mobile Sales	240	2003	500		●	●	●		●		●	●		100 – 500 €
CAS SOFTWARE	CAS genesisWorld	400	1998	20.000		●	●	●	●	●		●	●	○	
CAS SOFTWARE	CAS PIA	400	2008	k.A.		●	●	●		●		●	●	●	
COBRA	cobra CRM PLUS	75	1987	1.600		●	●	●	●	●		●	●		100 – 500 €
COMBIT	combit Relationship Manager	42	2004	1.700			●	●	●	●	○	●	●	●	100 – 500 €
COMPAS	CompAS Consumer	14	1993	500		●	●			●		●	●		500 – 1.000 €
CONNECTIVITY	ConAktiv	20	1995	400			●			●		●	●	●	
CONSOL	ConSol CM	202	1997	170		●	●	●	●	●	●	●	○	●	500 – 1.000 €
CURSOR SOFTWARE	CURSOR-CRM	100	2004	135		●	●	●	●	●	○	●	●	○	100 – 500 €
CURSOR SOFTWARE	CURSOR-CRM Web	100	2013	11		●	●		●	●		●	●	○	<100 € ¹
CURSOR SOFTWARE	EVI	100	1998	104		●	●	●	●	●		●	●	●	100 – 500 €
DIMMEL-SOFTWARE	KORAKTOR®	22	1998	1.000			●	●				●	●		500 – 1.000 €
DOCHOUSE	DOCHOUSE 4	19	2017	320		●	●	■		●	■	●	■	●	100 – 500 €
ENERPY	quisa Browser CRM	9	2008	920		●	●	●	●	●	●	●	●	●	<100 €
ENGEL DATACONCEPT	engelhaustechnik	8	k. A.	800			●			●			■		100 – 500 €
GEDYS INTRAWARE	GEDYS IntraWare CRM	90	2010	390		●	●	●	●	●		●	●		<100 €
GRUTZECK-SOFTWARE	AG-VIP SQL	12	2003	300			●	●	●	○		●	●		500 – 1.000 €

Quelle: www.it-matchmaker.com/Trovarit, Angaben der Anbieter, Stand 07.05.2018, *Das Modul "Kontaktmanagement" als Grundlage des CRM wird durch alle aufgeführten Produkte abgedeckt.

1) Software-Miete in Euro je Anwender & Jahr

CRM-SYSTEME für Einsatz IM HANDWERK

ANBIETER	SYSTEM	ALLGEMEINE INFORMATIONEN					FUNKTIONSBEREICHE (AUSWAHL)*								LIZENZ- KOSTEN PRO USER
		Mitarbeiter	Erstinstallation	Installationen in D	Branchenspezialist	Cloud / SaaS	Vertriebsplanung & -steuerung	Marketing-Automation	Social CRM	Mobile CRM	E-Commerce- bzw. Shop-System	Kampagnen-Management	Reporting	Telefonintegration	
Legende ○ Funktion optional durch ein Partnerprodukt abgedeckt ■ Funktion durch fest integriertes Partnerprodukt abgedeckt ● Funktion ist fest integriert															
GSD SOFTWARE	DOCUframe	85	2001	700		●	●	●		●	●	■	●	100 - 500 €	
HAUS WEILGUT	Weilgut CRM Suite	34	1989	470			●		●	●		●	●	100 - 500 €	
HQLABS	HQ Simplified Business	25	2012	125		●	●		●				●	<100 €	
INFOR	InforCRM (ehemalsSaleslogix)	900	1996	9.500		●	●	●			○	●	■	500 - 1.000 €	

Erläuterungen zur Tabelle Die Funktionen – und was sie bedeuten

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

- **Cloud/SaaS.** Software wird vom ausgewählten Anbieter über das Internet bereitgestellt und genutzt (SaaS=Software as a Service). Vorteil: Anwender müssen keine eigenen Speicherkapazitäten vorhalten und können die Software auch mobil nutzen (siehe auch Mobile CRM).
- **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. Newsletter).
- **Social CRM.** Nutzt die Möglichkeiten der sozialen Netzwerke wie Facebook, Xing, Twitter & Co. zur gezielten Kommunikation mit ausgewählten Interessenten und Kunden.
- **Mobile CRM.** Software „von unterwegs“ nutzbar, etwa über Laptop, Tablet und Smartphone. Ziel ist, den Mitarbeitern mit Kundenkontakt alle notwendigen Informationen über Interessenten oder Kunden jederzeit zur Verfügung zu stellen.
- **E-Commerce- bzw. Onlineshop-System.** Ist Bestandteil der Lösung.
- **Reporting.** Erstellung von regelmäßigen automatischen oder auch fallweisen Analysen.
- **Telefonintegration.** Die Computer Telefon Integration (CTI) unterstützt das CRM durch die automatische Anzeige des bei Anruf identifizierten Kunden. Diese können auch direkt aus dem CRM-System

Quelle: www.it-matchmaker.com/Trovarit, Angaben der Anbieter, Stand 07.05.2018, *Das Modul "Kontaktmanagement" als Grundlage des CRM wird durch alle aufgeführten Produkte abgedeckt.

1) Software-Miete in Euro je Anwender & Jahr