

„Maßgeschneidertes CRM gewinnt an Bedeutung“, glaubt Joachim Schellenberg, Business Development Manager bei der **Ecenta AG** aus Walldorf. Dieser Anbieter von CRM-Lösungen, die sich schnell implementieren und in bestehende Geschäftsprozesse integrieren lassen sollen, hat seine sogenannten „Smartup“-Pakete auf Basis von SAP CRM und der IP-basierten Kommunikationslösung SAP Business Communications Management (BCM) bereits branchenspezifisch vorkonfektioniert. Dank SAP BCM ersetzt die Software den Parallelbetrieb herkömmlicher Telefonanlagen an unterschiedlichen Standorten. Da Smartup laut Schellenberg ausschließlich auf Standardschnittstellen setzt, könne SAP BCM mit CRM für einen Festpreis innerhalb von acht bis 14 Wochen vollständig integriert werden.

www.ecenta.de

Hauptarbeitsbereich für die Pflege der Kontaktpersonen: HyScore CRM, die webbasierte Software der **Hyperspace GmbH** aus Schortens für Franchiseunternehmen, soll ab September auch als Cloud-Anwendung in der neuen Version 4.9 ab 6 Euro pro Monat und User bereitgestellt werden. Die wichtigsten Neuerungen gibt es laut Hersteller bei „Datenübernahme“ und „Integration“: Die Übernahme von E-Mails aus dem lokalen E-Mail-Programm ist jetzt ebenso möglich wie das Telefonieren aus dem Kontaktdatenatz heraus oder die Erkennung eingehender Anrufe. Auch die Schnittstelle für den Import von Kontaktdaten mittels Webformularen wurde wesentlich erweitert.

www.hyperspace.de

Marketingkampagnen anreichern: Die Ettlinger **Cormeta AG** hat SAP CRM 7.0 um das Modul Briefkampagne erweitert. Das ermöglicht Serienbriefe mit vollständiger Dokumentation, ist webbasiert und arbeitet mit Adobe Interactive Forms. Mit diesem Add-on können Briefkampagnen im Web-Client erzeugt, als PDF-Dokument exportiert und dann gedruckt werden. Der Vorteil dabei: Die Dokumentation, also der gesamte Schriftverkehr inklusive Adressen und Hintergrundinformationen, wird mitgespeichert.

www.cormeta.de

Mit ihrem Structogram-CRM bietet die **Pavone AG** Unternehmen ein Werkzeug, das den Vertriebsmitarbeitern eine objektive, ganzheitliche Betrachtung von Kunden ermöglichen soll. Das zugrunde liegende Trainingssystem soll die Mitarbeiter befähigen, wichtige Grund- und Kaufmotive, soziale Motive, produktbezogene Einflussfaktoren sowie Kaufwiderstände zu erkennen.

www.pavone.de

CAS Genesis World
mobiler



Antiterror-Screening fürs CRM-System

Die Hamburger Lotus-Experten You At Notes GmbH stellen mit der kommenden Version ihres CRM-Systems das Modul „Compliance Assistant“ bereit, mit dem Mittelständler in die Lage versetzt werden sollen, alle ihre Geschäftskontakte im CRM-System mit einer Terrorisimusliste abzugleichen.

So kann laut Geschäftsführer Walfred Marzahn geprüft werden, ob Lieferketten geändert oder Handelspartner gewechselt werden müssen. Ein Abgleich mit den Antiterrorlisten läuft im Hintergrund; das Modul scannt die Kontakte im System und kann auch Ähnlichkeiten in den Namen erkennen und mit in die Analyse aufnehmen.

Die Ergebnisse des Scans werden in einem Bericht per E-Mail an den Compliance-Beauftragten des Unternehmens gesendet, der daraufhin weitere Maßnahmen einleiten kann. Auch bei der Neueingabe von Kontaktdaten in das CRM-System kann eine Benachrichtigung eingestellt werden. Standardmäßig ist die Antiterrorliste des britischen Finanzministeriums in das Modul eingestellt; bei Bedarf können auch andere Listen (EU-, UN- oder US-Liste) in das Modul aufgenommen werden.

www.youatnotes.de

Adito Mobile

Intuitiv bedienbare CRM-Lösung für i

Die mit Webservice-Technologie entwickelte Software Adito Mobile soll jetzt in der Version 2.0 auf den Markt kommen, die auch Dateneingaben über Smartphone, Laptop und PDA ermöglicht.

„Dieser mobile Client ist für alle Unternehmen interessant, die Mitarbeiter im Außendienst oder Service einsetzen“, erläutert Geschäftsführer Peter Kobler. „Jede Benutzer-

gruppe erhält ein persönliches Cockpit, das sich schnell auf den Datenzugriff einstellen lässt. Die Daten lassen sich über das Smartphone mit dem iPad und dem iPhone synchronisieren. Die App ist für alle Betriebssysteme verfügbar.“

Übersicht Benutzer

Die Benutzerrollen sind flexibel konfigurierbar. Der Benutzer kann die Ansicht des Dashboards anpassen. So kann das Dashboard mit Icons für Firmenkarte, Favoriten, der Suchfunktion, der Benutzerrollen, der Kommunikation, den direkten Adito Mobile, dem lassen, wie die Funktion, zugehörige Theorie anzeigen.

