

42he Fact Sheet

- Unternehmensgründung -

Die Firma 42he wurde im Herbst 2010 durch Axel von Leitner und Moritz Machner gegründet, um eine benutzerfreundliche, webbasierte Software für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zu entwickeln. Unmittelbar nach der Gründung des Unternehmens ist 42he mit dem ersten Produkt CentralStationCRM und einigen ausgewählten Testkunden in die geschlossene Betaphase gestartet. Die Konzeption und Entwicklung der Software hatte bereits viele Monate zuvor begonnen.

Im Juni 2011 kam mit CentralPlanner das digitale Reservierungsbuch für die Gastronomie als weiteres Produkt hinzu.

Der Begriff 42he beschreibt die Höhe eines klassischen Serverschranks, wie er in den meisten Rechenzentren steht (42 Höheneinheiten).

- Kunden -

Unsere CRM-Kunden sind kleine und mittlere Unternehmen. Sie sind pragmatisch, offen gegenüber neuen Technologien und schätzen die Vorteile kollaborativer Websoftware. Da Kontaktmanagement ein branchenübergreifendes Thema ist, kommen unsere Kunden auch aus den verschiedensten Bereichen. Sie sind Dienstleister wie Agenturen oder Beratungen, aber auch produzierende Unternehmen und Handwerksbetriebe. Sogar einige Non-Profit-Organisationen gehören dazu. Seit Start der offenen Testphase im Januar 2011 wächst der Kundenstamm kontinuierlich.

Die Kunden für das Reservierungsbuch CentralPlanner stammen größtenteils aus der Gastronomie, aber auch „Fremdanwender“ wie Sportcenter oder Praxen schätzen die Möglichkeit, Reservierungen online zu verwalten.

- Produkte -

CentralStationCRM

In CentralStationCRM geht es um das Kontaktmanagement von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), Selbstständigen oder Gruppen. Beispielsweise was mit einem Lieferanten vor mehreren Monaten vereinbart wurde, welcher Kollege zuletzt mit Kunde XY gesprochen hat und wie hoch das Auftragsvolumen war. Informationen, die man sonst manchmal nur zufällig an der Kaffeemaschine erfährt, werden so systematisch erfasst und sind für alle betreffenden Kollegen zugänglich.

Große und komplexe Softwarelösungen führen im Tagesgeschäft kleiner Unternehmen eher zu Fehlern und Unmut. Was bleibt ist ein „Datengrab“ zu einem hohen Preis. Diese Frustration war unsere Motivation ein schlankes, zeitgemäßes CRM zu entwickeln. Bei CentralStationCRM steht die intuitive Bedienbarkeit und Einfachheit im Vordergrund; anders als bestehende CRM (Customer Relationship Management) Systeme konzentrieren wir uns auf die Kernaufgaben der Kollaboration. Damit die beteiligten Mitarbeiter stets alle wichtigen Informationen zur Hand haben finden Gespräche, Telefonate, E-Mails und mehr ihren Platz in CentralStationCRM. Übrigens ganz gleich ob man im Büro, am Smartphone, mit Mac oder Windows arbeitet, denn CentralStationCRM ist ein rein webbasierter Software as a Service (SaaS) Dienst - unsere Kunden mieten den CRM Dienst ab 15 Euro monatlich pro Unternehmen.

CentralPlanner

CentralPlanner ist ein digitales Reservierungssystem, dass es Unternehmen ermöglicht, Reservierungen digital zu verwalten, um damit das klassische Reservierungsbuch aus Papier zu ersetzen. Gleichzeitig kann der Gast jederzeit selbst online reservieren. Die Kontakte gehen dabei nicht mehr verloren wie bei der Papierversion des Reservierungsbuches, sondern können genutzt werden um Sonderwünsche zu hinterlegen oder für Marketingaktionen.

- Innovationspreis IT -

Die Initiative Mittelstand hat CentralStationCRM bereits 2011 mit dem Innovationspreis IT in der Kategorie CRM ausgezeichnet. Die Experten legten dabei besonderen Wert auf den Innovationsgehalt, den Nutzen sowie die Funktionalität für alle mittelständischen Unternehmen. Mit der Philosophie "weniger ist mehr" schlägt 42he einen anderen Weg ein als die meisten Wettbewerber. Anstatt eine hochkomplexe Anwendungssoftware zu schaffen, konzentriert sich 42he auf die Entwicklung einer einfachen und intuitiv bedienbaren Lösung für das Kontaktmanagement.