

Komplexe Unternehmenssoftware macht nicht glücklich

Um besser zu sein als der Wettbewerb betreiben Softwareunternehmen einen ständigen Wettlauf um neue Features. Das Ergebnis sind meist hochkomplexe Lösungen, die für einen großen Teil der Anwender viel zu umfangreich sind. Das mit dem Innovationspreis IT 2011 ausgezeichnete Jungunternehmen 42he hingegen stellt Usability und Nutzerfreundlichkeit vor zusätzliche Features und hat damit Erfolg.

Durch die Philosophie "weniger ist mehr" schlagen die beiden Gründer Axel von Leitner und Moritz Machner einen anderen Weg ein als die meisten Wettbewerber. Mit Ihrer Lösung CentralStationCRM haben sie ein einfaches und intuitives CRM System entwickelt. "Kleinen Unternehmen schrecken vor dem Einsatz einer Softwarelösung für ihr Kontaktmanagement zurück. Viele Systeme sind zu komplex und daher zu langsam und starr im Alltag", so Axel von Leitner.

Das Großkonzerne komplexere IT Systeme haben als kleine Firmen ist meistens klar. Das bedeutet jedoch nicht, dass die kleinen Unternehmen automatisch mit der gleichen Komplexität leben müssen. Kleine und mittlere Unternehmen benötigen Lösungen die ihren Bedürfnissen entsprechen und nicht leicht modifizierte Versionen der Konzern IT. Deshalb haben sich die Kölner Web-Spezialisten bei CentralStationCRM auf die Aufgaben konzentriert, mit denen sich der Großteil der Anwender im Tagesgeschäft immer wieder konfrontiert sieht: "mit wem habe ich wann gesprochen, worum ging es genau? Welcher Kollege hat die Nummer des Kunden? Wie sieht es mit dem Angebot aus und ist es schon verschickt?". Durch den Verzicht auf umfassende Controlling- und Berichtsfunktionen werden die Anwender bei CentralStationCRM nicht mit Masken zur reinen Zahlen- und Datenerhebung konfrontiert.

Produktdifferenzierung zwischen Konzernen und KMU funktioniert nicht

Ursprünglich für die Konzernwelt entwickelte, dann leicht abgespeckte und neu benannte Software an kleine und mittlere Unternehmen verkaufen. Das ist ein Ansatz, den momentan viele Software Anbieter wählen. Sicherlich ist dies einer der Hauptgründe für eine nach wie vor geringe Verbreitung von Geschäftsanwendungen für das Kontakt- und Kundenmanagement (CRM) in kleinen und mittleren Unternehmen.

Mit CentralStationCRM wird dagegen ein unkomplizierter und zugleich kostengünstiger Einstieg in ein professionelles Kontaktmanagement ermöglicht. Bereits ab 15 Euro monatlich können Selbstständige, kleine Agenturen oder mittlere Unternehmen den webbasierten Software as a Service Dienst nutzen und sich auf die Pflege ihrer Kundenbeziehungen konzentrieren. Bei den so genannten Cloud Anwendungen wie CentralStationCRM sind alle technischen Aufgaben, wie der Betrieb, die Wartung oder die Datensicherung bereits mit der Servicepauschale abgedeckt. Ausprobieren und testen ist durch ein kostenloses Paket auf <http://CentralStationCRM.com> jederzeit unverbindlich möglich.

Über 42he

Die 42he Unternehmergeinschaft (haftungsbeschränkt) wurde im Jahre 2010 durch Axel von Leitner und Moritz Machner gegründet, um benutzerfreundliche, webbasierte Software für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zu entwickeln. Das erste Produkt CentralStationCRM ermöglicht Interessierten, Gründern und kleinen Unternehmen einen kostengünstigen Einstieg in ein professionelles Kontakt- und Kundenmanagement. Noch in den ersten Monaten der Testphase wurde CentralStationCRM mit dem Innovationspreis IT 2011 in der Kategorie CRM ausgezeichnet. Weitere Informationen über 42he und CentralStationCRM finden Sie unter <http://CentralStationCRM.com>.

Pressekontakt

Axel von Leitner

Tel.: +49 (0)221-42331496

E-Mail: axel.von.leitner@42he.com

42he Unternehmergeinschaft
(haftungsbeschränkt)

<http://CentralStationCRM.com>

<http://twitter.com/CSCRM>