

Kölner Jungunternehmer bringen Kontaktmanagement in kleine Firmen

Köln, Februar 2011. CentralStationCRM ist eine einfache und webbasierte Firmensoftware zur Sammlung, Organisation und Pflege bestehender Kontakte und Kunden. Unabhängig von der Branche setzen Unternehmen CentralStationCRM ein, um besser mit Menschen zusammen zu arbeiten und den Überblick zu behalten. Das junge Kölner Unternehmen 42he orientiert sich bei der Entwicklung seiner Softwarelösungen ausschließlich an den Bedürfnissen von kleinen und mittleren Unternehmen.

In CentralStationCRM können Kontakte und Kunden angelegt, mit Hilfe von Schlagworten organisiert und gruppiert werden. Die direkte Ansprache einzelner Kunden- oder Kontaktgruppen wird so einfach und schnell. Damit die Mitarbeiter im Kundenkontakt stets alle wichtigen Informationen zur Hand haben, werden Gespräche, Telefonate, E-Mails und mehr an einer zentralen Stelle abgelegt. Die direkte Ansprache einzelner Kundengruppen gestaltet sich somit wesentlich schneller und zielgerichteter.

Ausgewählte, anstatt alle Funktionen

Die Philosophie "weniger ist mehr" unterscheidet CentralStationCRM von den Lösungen der bestehenden Anbieter wie Microsoft, Oracle oder Salesforce. Anstatt einen möglichst großen Funktionsumfang zu bieten, konzentriert sich der Hersteller 42he bei der Entwicklung auf eine besonders einfache Bedienbarkeit und die wichtigsten Funktionen für kleine Unternehmen.

Um den Einstieg so einfach wie möglich zu machen, wird CentralStationCRM als Software as a Service (SaaS) angeboten. Für den Kunden heißt das: keine Investitionskosten, schnelle und hohe Verfügbarkeit der Kundendaten an jedem Ort, kein interner Aufwand durch IT-Themen wie Datensicherung, Entwicklung und Betrieb. Um all diese Aufgaben kümmert sich 42he.

Zur Nutzung von CentralStationCRM wird somit lediglich einen Internetanschluss benötigt, um über einen Browser auf die Daten zuzugreifen. Die Datensicherheit wird durch eine moderne Infrastruktur im Hochsicherheitsrechenzentrum sowie kontinuierliche Sicherheitsupdates und redundante Datenspeicherung gewährleistet. Ausprobieren und testen ist mit dem kostenlosen Paket „Starter“ auf <http://CentralStationCRM.com> jederzeit unverbindlich möglich. Es bietet mit der Verwaltung von bis zu 250 Kontakten zu Beginn ausreichend Spielraum. Kleine Teams mit bis zu drei Nutzern zahlen 15 Euro monatlich für die Nutzung der Dienstleistung. Das größte Paket fasst bis zu 40 Nutzer und liegt bei 159 Euro monatlich.

Über 42he

Die 42he Unternehmergeellschaft (haftungsbeschränkt) wurde im Jahre 2010 durch Axel von Leitner und Moritz Machner gegründet, um eine benutzerfreundliche, webbasierte Software für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zu entwickeln. Vor der Gründung haben beide Inhaber für die Unternehmensberatung OSCAR GmbH gearbeitet. Axel von Leitner als Geschäftsführer für die Bereiche Vertrieb, Finanzen sowie Marketing und Moritz Machner in der IT-Entwicklung.

Das erste Produkt CentralStationCRM ermöglicht Interessierten, Gründern und kleinen Unternehmen einen kostengünstigen Einstieg in ein professionelles Kontakt- und Kundenmanagement. 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 Unternehmergeellschaft
(haftungsbeschränkt)

<http://CentralStationCRM.com>

<http://twitter.com/CSCRM>