

CRM-Tool trifft auf Buchhaltung und Lead Management

Köln, 15.09.2016. Mit Integrationen zu [FastBill](#) und [snapADDY](#) erweitert der Kölner Software-Anbieter 42he die Einsatzmöglichkeiten seines KMU-Kontaktmanagements um zwei weitere deutsche Partnerdienste.

da man sich beim CRM-Tool vor allem auf die Kontaktpflege fokussiert, ergänzt man bei CentralStationCRM verwandte Einsatzbereiche durch Partnerunternehmen. Neu im Team ist der Offenbacher Buchhaltungsanbieter FastBill. Das CRM-System übergibt die Daten automatisch an die FiBu-Lösung, um dort Angebote oder Rechnungen zu erstellen. Im Anschluss werden die Dokumente in das Kontaktmanagement zurückgespielt und alle relevanten Daten konstant synchronisiert. Hier geht es zum [Video](#)

Mit snapADDY ergänzt zudem ein Lead-Recherche-Tool die CRM-Software. snapADDY erfasst komplette Adressen von Webseiten, aus Signaturen oder scannt sie von physischen Visitenkarten. Auf Wunsch werden diese Datensätze automatisiert durch Social-Media-Daten aus XING oder LinkedIn vervollständigt. Ein Klick auf das Krokodil-Symbol, snapADDY schnappt sich die Kontaktdaten und überträgt sie zu CentralStationCRM. Gerade kleine Unternehmen, die keine großen Adressbestände kaufen, sondern lieber selbst hochwertige Leads recherchieren, erreichen durch die Anbindung ein deutliches Plus in puncto Geschwindigkeit. Auch hier gibt es ein [kurzes Video](#)

Durch die Anbindung ausgewählter deutscher Cloud-Lösungen möchte das Kölner Software-Haus die Vorteile von flexibler und günstiger Inselarchitektur nutzen, ohne auf das reibungslose Zusammenspiel innerhalb der Komplettlösungen verzichten zu müssen. Vor allem eine doppelte Datenpflege soll wegfallen. Die beiden neuen Integrationen von CentralStationCRM ergänzen bereits bestehende Anbindungen, wie etwa an den Newsletterversender Newsletter2Go, das Live-Chat-System Userlike oder das Netzwerk XING.

CentralStationCRM richtet sich mit seiner CRM-Lösung insbesondere an kleine Unternehmen, Selbstständige und Startups. Ein Einsteiger-Tarif bis zu drei Nutzern ist kostenlos, kostenpflichtige Pakete starten bei 19 Euro pro Monat. FastBill bietet eine kostenlose 30-tägige Testphase und beginnt danach mit 9 Euro im Monat. snapADDY beginnt ebenfalls bei 19 Euro monatlich.

Über CentralStationCRM

CentralStationCRM ist ein Produkt des Kölner Softwareherstellers 42he, das Anfang 2011 an den Markt ging und seitdem Kunden und Kritiker überzeugt. 2011 wurde es mit

dem Innovationspreis IT in der Kategorie CRM ausgezeichnet, 2012 wurde es dort in die Riege "Best of 2012 CRM" aufgenommen.

Als schlankes und einfaches System will CentralStationCRM besonders kleinen und mittelständischen Betrieben sowie Freelancern die Möglichkeit geben, CRM und Kontaktmanagement sowohl kostengünstig als auch zeiteffizient zu betreiben. Der Dienst ist als Software as a Service in der Cloud verfügbar und kann daher von überall aus genutzt werden. Weitere Informationen, Preise und eine Produkttour gibt es auf www.CentralStationCRM.de.