

Intelligente Integration SuiteCRM (Kundenmanagement) + Mayan EDMS (Dokumentenverwaltung)

Die Lösung: Intelligente Integration:

SuiteCRM (Kundenmanagement) + Mayan EDMS (Dokumentenverwaltung)

Stellen Sie sich vor...

...ein Kunde ruft an und Sie haben binnen 5 Sekunden seine komplette Historie vor sich: Jeden Kontakt, jedes Dokument, jeden Vertrag, jede E-Mail. Kein hektisches Suchen mehr, kein "Ich rufe Sie zurück", sondern sofortige, kompetente Antworten.

„Zukunft? Nein – Gegenwart!“

Die bittere Realität

- Ein Kunde ruft an → 10 Minuten suchen in verschiedenen Systemen
- Ein wichtiges Dokument ist verschwunden → Stunden der Panik
- Der Vertrieb erstellt Angebote → Marketing weiß nichts davon

Wertvolle Arbeitszeit geht täglich für das Suchen verloren!

Die Lösung: Intelligente Integration

SuiteCRM (Kundenmanagement) + Mayan EDMS (Dokumentenverwaltung) = Eine nahtlose Arbeitsumgebung, in der alle Kundendaten und Dokumente automatisch verknüpft sind.

Was passiert konkret?

Ein Vertriebsmitarbeiter erhält eine Kundenanfrage. Im integrierten System sieht er sofort:

- Komplette Kundenhistorie - Alle bisherigen Dokumente - Automatisch erstellte Kundenordner - Workflow-gesteuerte Angebotserstellung

Warum Open Source?

- Keine Lizenzkosten: Nur Hosting (ab €25/Monat)
- Volle Kontrolle: Ihre Daten bleiben bei Ihnen
- Zukunftssicher: Kein Vendor Lock-in
- **"Do one thing and do it well": Spezialisierte Tools, perfekt integriert**

Ihre Vorteile

- Effizienz: Keine Suchzeiten mehr
- Transparenz: 360°-Sicht auf alle Kunden
- Compliance: DSGVO-konforme Archivierung
- Skalierbarkeit: Von 5 bis 500+ Benutzer

Investment

- Arbeitsaufwand: 35-58 Personentage (je nach Komplexität)
- Projektlaufzeit: 8-16 Wochen
- Hosting: ab €25/Monat, keine Lizenzgebühren

Nächste Schritte

- Bedarfsanalyse: Ihre Prozesse verstehen

- Live-Demo: System in Aktion erleben
- Pilotprojekt: Testlauf mit kleiner Gruppe
- Vollständiger Rollout: Schritt für Schritt

„Digitalisierung ist kein Trend, sondern Vorsprung – sichern Sie sich Ihren.“

SuiteCRM + Mayan EDMS:

Mehrwert für Analyse und Geschäftsleitung

Strategische Vorteile für das Management

Echtzeit-Transparenz statt Bauchgefühl

Vorher: Geschäftsentscheidungen basieren auf veralteten Excel-Listen und Schätzungen

Nachher: Live-Dashboards mit aktuellen KPIs für datengetriebene Entscheidungen

Zentrale Business Intelligence

Verkaufs-Performance:

- Pipeline-Analyse: Welche Deals stehen kurz vor dem Abschluss?
- Conversion-Raten: Wo verlieren wir Kunden im Verkaufsprozess?
- Vertriebsmitarbeiter-Leistung: Wer braucht Unterstützung?
- Umsatzprognosen: Realistische Planungen statt Wunschdenken

Kunden-Analytics:

- Customer Lifetime Value: Welche Kunden sind wirklich wertvoll?
- Kündigungsrisiko: Früherkennung unzufriedener Kunden
- Cross-Selling-Potenziale: Umsatz mit bestehenden Kunden steigern
- Segmentierung: Zielgruppenspezifische Strategien entwickeln

Operational Excellence:

- Dokumenten-Compliance: Sind alle Aufbewahrungsfristen eingehalten?
- Prozesszeiten: Wie lange dauert es von Anfrage bis Vertragsabschluss?
- Automatisierungsgrad: Welche Prozesse laufen noch manuell?
- Teamauslastung: Optimale Ressourcenverteilung

Risikomanagement und Compliance

Automatische Überwachung:

- DSGVO-Compliance: Löschfristen werden automatisch eingehalten
- Vertragsmanagement: Keine übersehenen Kündigungsfristen mehr
- Audit-Trails: Vollständige Nachverfolgbarkeit aller Änderungen
- Backup-Status: Sind alle Daten sicher gesichert?

Frühwarnsystem:

- Alerts bei kritischen Geschäftsereignissen
- Überwachung wichtiger KPIs mit Schwellwerten

- Automatische Eskalation bei Problemen
- Compliance-Verstöße werden sofort gemeldet

ROI-Messbarkeit

Quantifizierbare Verbesserungen:

- Suchzeit-Reduktion: Messbare Zeitersparnis pro Mitarbeiter
- Abschlussrate: Verbesserung der Conversion durch bessere Nachfassung
- Kundenzufriedenheit: Schnellere Reaktionszeiten durch sofortige Datenverfügbarkeit
- Compliance-Kosten: Reduktion durch Automatisierung

Kostentransparenz:

- Keine versteckten Lizenzkosten
- Skalierbare Infrastrukturkosten
- Planbare Wartungsaufwände
- Transparente Projektkosten

Strategische Wettbewerbsvorteile

Agilität:

- Schnelle Reaktion auf Marktveränderungen durch aktuelle Daten
- Flexible Anpassung von Geschäftsprozessen
- Skalierung ohne teure Lizenz Erweiterungen
- Integration neuer Tools über offene APIs

Unabhängigkeit:

- Keine Abhängigkeit von Software-Herstellern
- Eigene Kontrolle über Datenhosting und -Sicherheit
- Anpassbarkeit nach eigenen Anforderungen
- Zukunftssichere Open Source-Technologie

Management-Reporting

Executive Dashboard:

- Umsatzentwicklung in Echtzeit
- Pipeline-Gesundheit auf einen Blick
- Kritische KPIs übersichtlich dargestellt
- Trend-Analysen für strategische Planung
- Automatisierte Reports:
- Monatliche Verkaufsberichte ohne manuellen Aufwand
- Quartalsanalysen mit Vergleichsdaten
- Compliance-Reports für Audits
- Mitarbeiter-Performance-Übersichten

Digitalisierungsstrategie

Fundament für weitere Digitalisierung:

- **API-first** Architektur für zukünftige Integrationen
- Moderne Cloud-native Technologie
- Skalierbare Basis für Unternehmenswachstum
- Vorbereitung auf KI und Automatisierung

Change-Management:

- Schrittweise Einführung minimiert Widerstand
- Messbare Erfolge motivieren das Team
- Verbesserung der Arbeitsqualität für alle Mitarbeiter
- Vorbild für weitere Digitalisierungsprojekte

Fazit: Ihr Nutzen auf den Punkt!

Bessere Entscheidungen:

- Datenbasiert statt auf Vermutungen
- Schneller durch Live-Informationen
- Fundierter durch vollständige Transparenz

Höhere Profitabilität:

- Effizientere Vertriebsprozesse
- Reduzierte operative Kosten
- Bessere Kundenbetreuung führt zu höherer Kundenbindung

Zukunftssicherheit:

- Unabhängige, anpassbare Technologie
- Skaliert mit dem Unternehmenswachstum
- Basis für weitere Digitalisierungsschritte

Wettbewerbsvorteil:

- Während andere noch mit Excel und E-Mails arbeiten, haben Sie bereits ein professionelles, integriertes System
- Schnellere Reaktionszeiten gegenüber Kunden
- Professionellerer Auftritt durch strukturierte Prozesse

Die Investition in SuiteCRM + Mayan EDMS ist keine IT-Ausgabe, sondern eine strategische Investition in die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens.

„Wer digital denkt, führt – wer zögert, folgt.“

Kontakt: info@gerds-it.de – www.gerds-it.de

Revision #2

Created 2025-08-15 12:47:47 UTC by Gerd

Updated 2025-08-16 13:02:33 UTC by Gerd