



2014



CRM Plus

Die moderne Lösung für effektive Kundenbindung

»Das Produkt

CRM-Plus 2014 ist eine professionelle Kunden- und Informationsmanagement-Software, zugeschnitten auf die Geschäftsprozesse für mittelständische Unternehmen.

CRM-Plus 2014 bündelt *Information & Wissen, Organisation & Routine, Aufgaben & Kalender, Vertrieb & Schriftverkehr* und vor allem das *Wie & Wer*. Werten Sie innerhalb Bruchteilen von Sekunden kundenbezogene Informationen aus.

»Ihr Nutzen

Mit **CRM-Plus 2014** wird die Zusammenarbeit im Team professioneller, die Kundenzufriedenheit steigt genauso wie die Motivation der eigenen Mitarbeiter. Das hilft dem eigenen Unternehmen, Kunden und Mitarbeiter an sich zu binden, Umsätze zu steigern und Kosten zu sparen.

CRM-Plus 2014 bietet Zukunftssicherheit durch die Anpassungsmöglichkeiten an individuelle Anforderungen und das Mitwachsen bei steigender Mitarbeiteranzahl und stetig wachsendem Datenvolumen.

»Die effizientere Kundenbetreuung

Organisieren Sie effizient Ihre Kundenbetreuung mit kurzen Einführungszeiten und überschaubaren Kosten. Ohne monatelange Vorbereitungsphasen oder hohe Kosten für Support und Schulungen können Sie das Programm schnell produktiv einsetzen.

Im Arbeitsalltag wird ein Unternehmen mit der täglichen Informationsflut konfrontiert. Mit **CRM-Plus 2014** können Sie Ihr gesamtes Wissens- und Kontaktmanagement optimal organisieren und damit Wettbewerbsvorteile realisieren.

Alle autorisierten Mitarbeiter haben einfachen Zugriff auf ihre Kundendaten, denn **CRM-Plus 2014** deckt alle Bereiche des Kunden- und Wissensmanagements ab und weist mit seinem beispiellosen Komfort im täglichen Einsatz eine sehr hohe Bedienungsergonomie auf.

»Die Kundenzufriedenheit steigt

Sie verwalten nicht nur einfach den Kunden, Sie personalisieren ihn. Der Kunde fühlt sich gut betreut, vertraut Ihrem Unternehmen, Ihren Produkten und freut sich über die *persönliche und professionelle* Kundenbetreuung.

»Die Mitarbeiter sind motivierter

Die eigenen Mitarbeiter arbeiten effizienter und die Zusammenarbeit wird professioneller. **CRM-Plus 2014** hilft somit dem eigenen Unternehmen, Kunden und Mitarbeiter an sich zu binden, Umsätze zu steigern und Kosten zu sparen.



**CRM-Plus 2014 bündelt Information & Wissen,
Organisation & Routine, Aufgaben & Kalender
- aber vor allem das Wie & Wer.**

» Die gewohnte Umgebung bleibt bestehen

Warum das Rad zweimal erfinden? **CRM-Plus 2014** arbeitet Hand in Hand mit Ihrer gewohnten Microsoft Office-Umgebung. Denn es wurde auf diese abgestimmt. Für die tägliche Arbeit im Korrespondenz- und Mailbereich verwenden Sie, wie gewohnt, Ihr Microsoft Office. Die nahtlose Integration sorgt im Hintergrund für die gesamte kontakt- und themenbezogene Dokumentenverwaltung sowie Mailarchivierung für ein- und ausgehende Nachrichten.

» Kurze Einführungszeiten

Mit **CRM-Plus 2014** organisieren Sie effizient Ihre Kundenbetreuung mit kurzen Einführungszeiten und transparenten Kosten. **CRM-Plus 2014** integriert und optimiert abteilungsübergreifend alle kundenbezogenen Prozesse in Marketing, Vertrieb und Kundendienst. Ohne wochenlange Vorbereitungsphasen oder teuren Support und Schulungen können Sie das Programm noch am Installationstag produktiv einsetzen.

» Flexible Datenbasis

Zur Datenhaltung verwendet **CRM-Plus 2014** für bis zu 15 Benutzer ein internes Datenbankformat. Die Professional-Edition von **CRM-Plus 2014** unterstützt zudem den Microsoft SQL Server (für mehrere hundert Arbeitsplätze), der auf Wunsch als Express-Edition (geeignet für mindestens 30 Arbeitsplätze) gleich kostenlos mitgeliefert wird.

» Es darf auch ein bisschen mehr sein

CRM-Plus 2014 lernt mit. So können Sie sekundenschnell in Erfahrung bringen, ob und welche Kontakte mit anderen Kontakten welche Beziehungen pflegen.

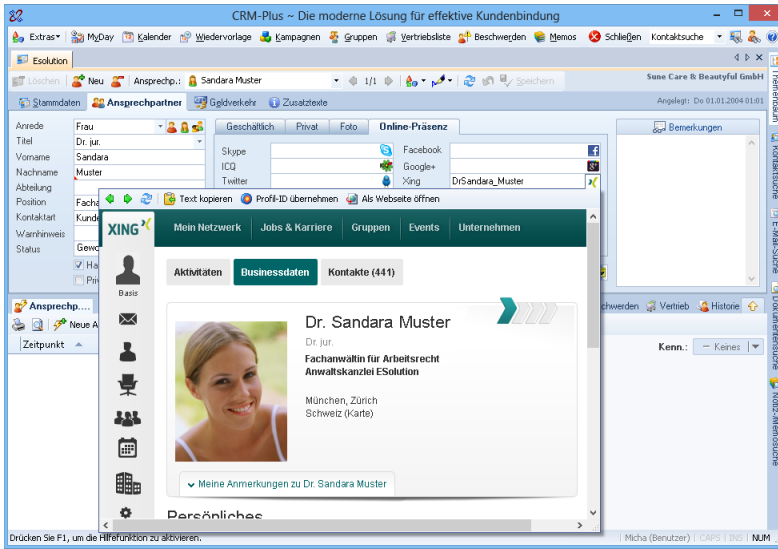
Eine Memoverwaltung rundet das Sorglos-Paket **CRM-Plus 2014** ab. Denn hier können Sie all die Informationen hinterlegen, welche in einer klassischen Kontaktdatenbank keinen geeigneten Konsens finden.

Sie wissen somit welcher Lieferant welchen Kunden beliefert oder welcher Kunde zur neuen Messeveranstaltung eingeladen wurde. Führen Sie eine Kampagne mit einer Auswahl Ihrer besten Kunden und definieren Sie Kontaktaktionen für Ihre Wiedervorlage. Die Akquise wird zum Kinderspiel.

CRM-Plus 2014 kann eben **mehr**, als nur
Kundenbeziehungsmanagement.



Effektives Kontaktmanagement



Moderne Benutzeroberfläche

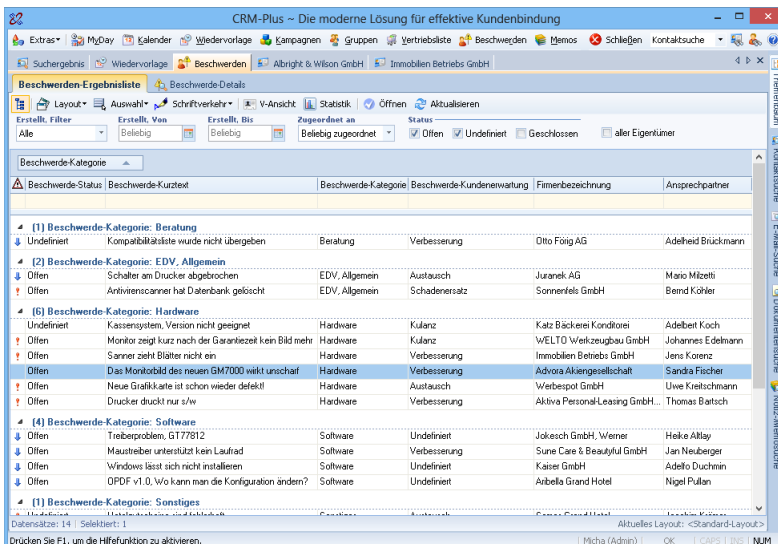
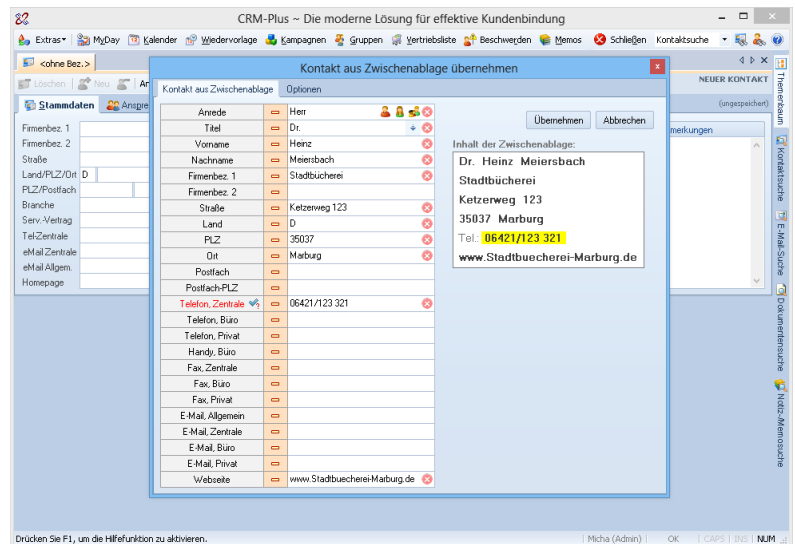
Private und gewerbliche Kontakte lassen sich schnell erfassen oder können aus vorhandenen Quellen importiert werden.

Dabei lassen sich Profilkennungen direkt aus sozialen Netzwerken, wie Facebook, Google+, Xing, usw., mit nur einem Mausklick übernehmen.

Kontakte aus der Zwischenablage

Ein Kontakt muss nicht manuell per Hand eingetippt werden. Selektieren Sie die Kontaktdaten einfach aus einer Webseite, einem PDF oder innerhalb einer E-Mail und kopieren Sie diese Daten in die Windows-Zwischenablage.

Der Zwischenablage-Assistent kümmert sich um die automatisierte Übernahme dieser Daten zur Kontakterstellung.

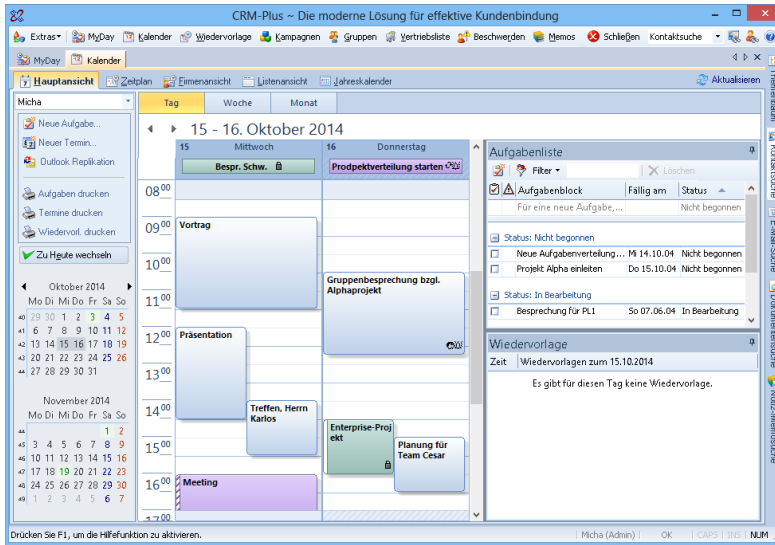


Kundenzufriedenheit erhöhen

Mit dem Beschwerdemanagementsystem lässt sich schnell und kompetent die Zufriedenheit Ihrer Kunden erhöhen.

Egal ob einfache Reklamationen oder komplexe Beschwerden. Mit CRM-Plus können Sie diese erfassen, Maßnahmen ergreifen, Lösungsansätze testen, Ideen und Feedbacks verwalten.

Termin- & Ressourcenplanung



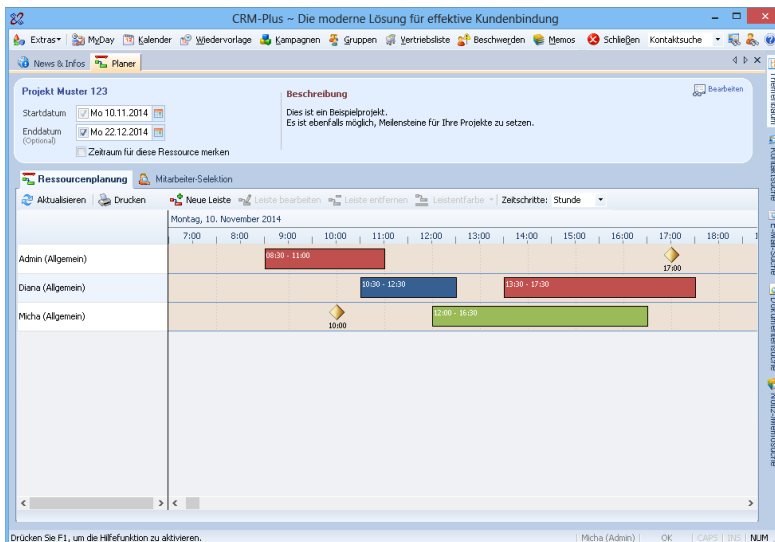
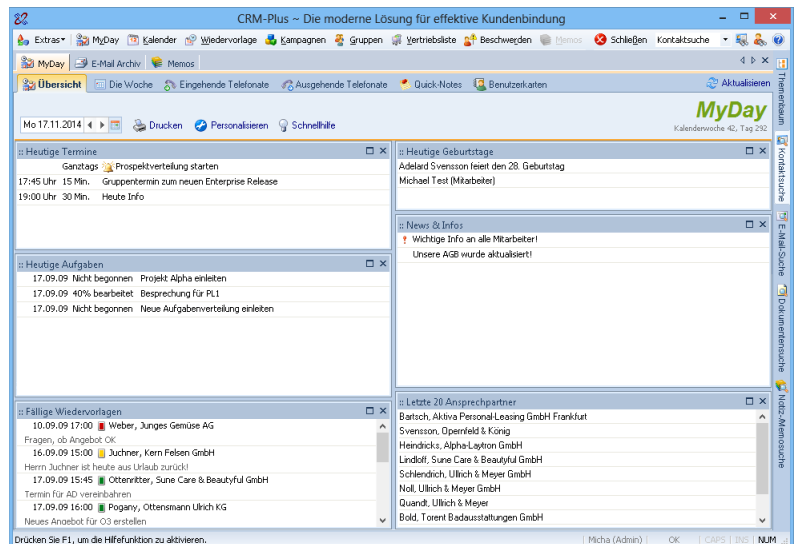
Kontaktbezogener Teamkalender

Kontaktbezogene Aufgaben mit Prioritätsvergabe, Gruppentermine mit visueller Überschneidungswarnung und Wiedervorlagen direkt im Kalender sorgen für eine effektive Aufgaben- und Terminkoordinierung.

Zudem lassen sich die Aufgaben und Termine per Mausclick schnell mit Microsoft Outlook synchronisieren.

Alle To-Do's auf einen Blick

Gerne begrüßt Sie **CRM-Plus 2014** bereits bei Programmstart mit einer vollständigen Übersicht all Ihrer Aufgaben, Termine, Geburtstage, Wiedervorlagen und Firmen-News. Die Begrüßungsseite lässt sich zudem frei konfigurieren.



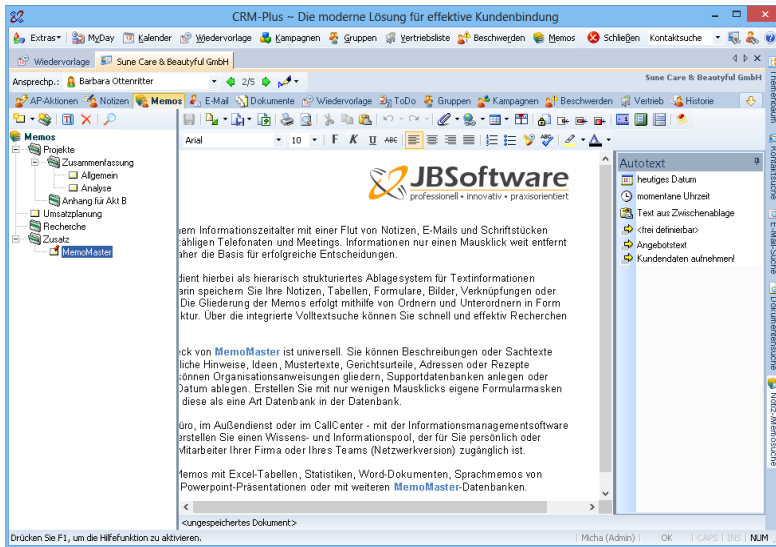
Ressourcen- und Projektplaner

Vorbei sind die Zeiten, in denen sich alle Mitarbeiter vor einem Wandplaner drängen.

Egal, ob Urlaubs-, Fahrzeug-, Projekt- oder Raumplanung - CRM-Plus managed Ihre kompletten Ressourcen.

Wählen Sie Benutzer oder Abteilungen und ordnen Sie ihnen Projekte, Fahrzeuge, Urlaubstage oder Räume zu.

Dokumenten- & Wissensmanagement



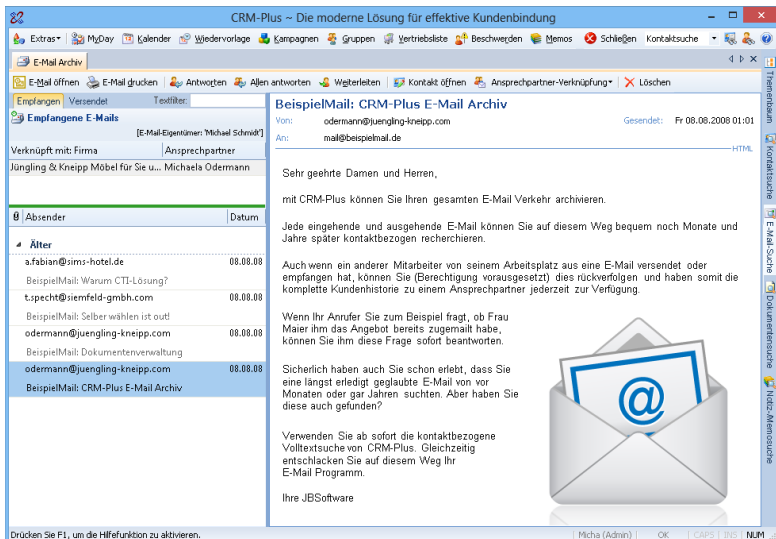
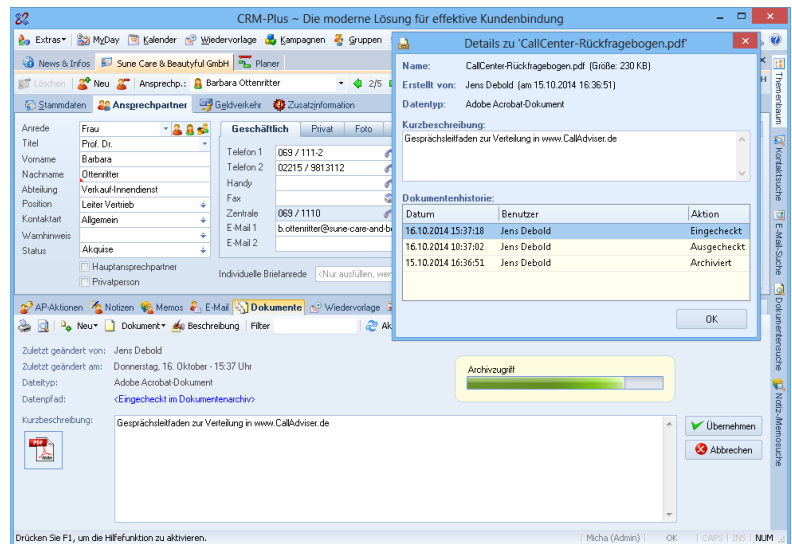
Wohin mit den Gedanken?

Mit CRM-Plus 2014 können beliebig viele Kontakt- oder Unternehmensbezogene Wissensdatenbanken erzeugt werden.

Füllen Sie diese mit Leben, indem Sie Ideen und Informationen sammeln. Das flexible Wissensmanagement ist jederzeit verfügbar und hilft, wertvolle Ressourcen benutzerübergreifend zur Verfügung zu stellen.

Vollwertiges Dokumentenarchiv

Mit CRM-Plus 2014 erhalten Sie ein flexibles 128Bit AES verschlüsseltes Dokumentenarchiv. Dokumente und Bilder können zudem über die TWAIN-Schnittstelle direkt und ohne Umwege in das Archiv gescannt werden.



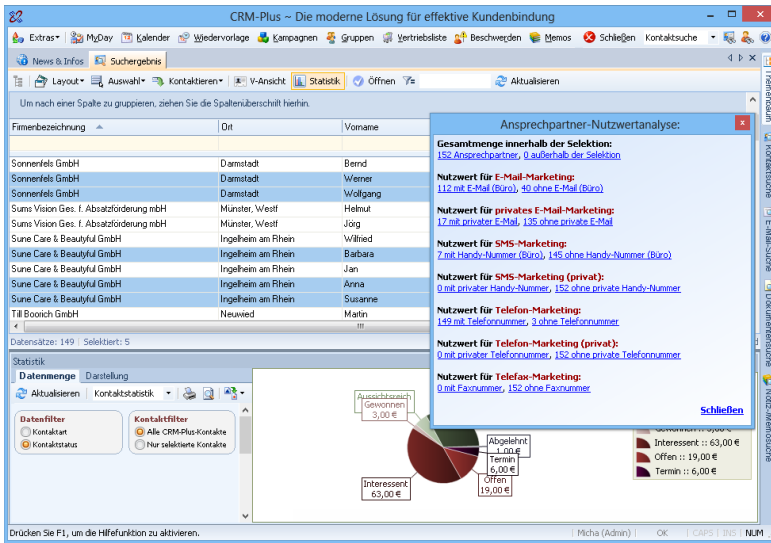
Entschlacken Sie Ihr Outlook

Das integrierte E-Mail-Archiv erlaubt die Archivierung ein- und ausgehender E-Mails. Sämtliche Formatierungen und E-Mail-Anlagen bleiben dabei erhalten.

Archivierte E-Mails können in Outlook gelöscht werden.



Marketing & Vertrieb



Intelligente Nutzwertanalyse

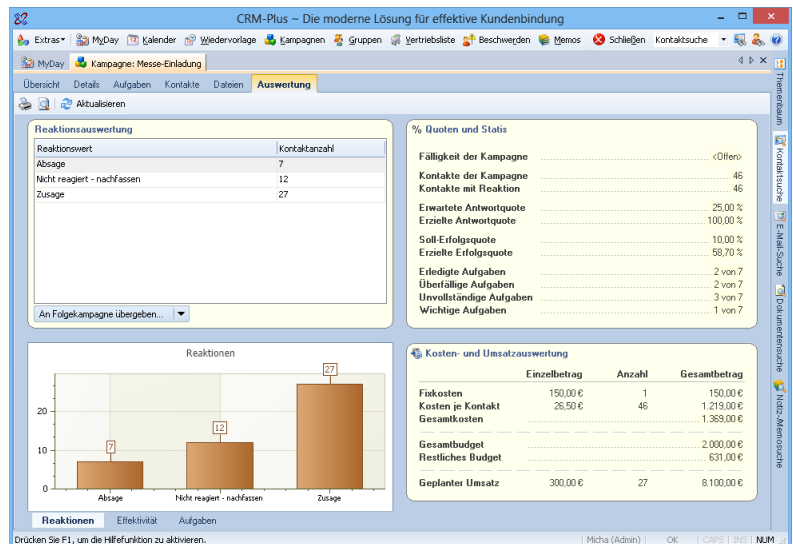
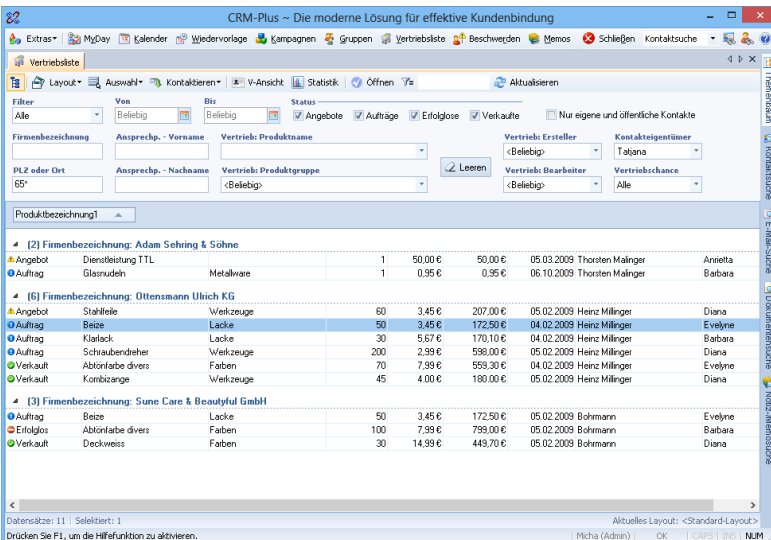
Wie steht es mit dem Nutzwert Ihrer Kontakte für E-Mail-Newsletter, SMS-Infos, Serienbrief- oder Faxversand?

Mit der Nutzwertanalyse lässt sich die Qualität Ihrer Kontakte schnell ermitteln und für treffsicheres Marketing filtern.

Kampagnen im Griff

Mit dem Kampagnenmanagement können Werbe-, Online-, Brief-, E-Mail- oder Event-Aktionen und dazugehörige Aufgaben auch über Folgekampagnen hinaus geplant und gesteuert werden.

Für jede Kampagne lassen sich feste Parameter für Zeitraum, Budget, Reaktionen und erwartete Erfolgsquote festlegen und noch während die Kampagne läuft, in Echtzeit auswerten und anpassen.

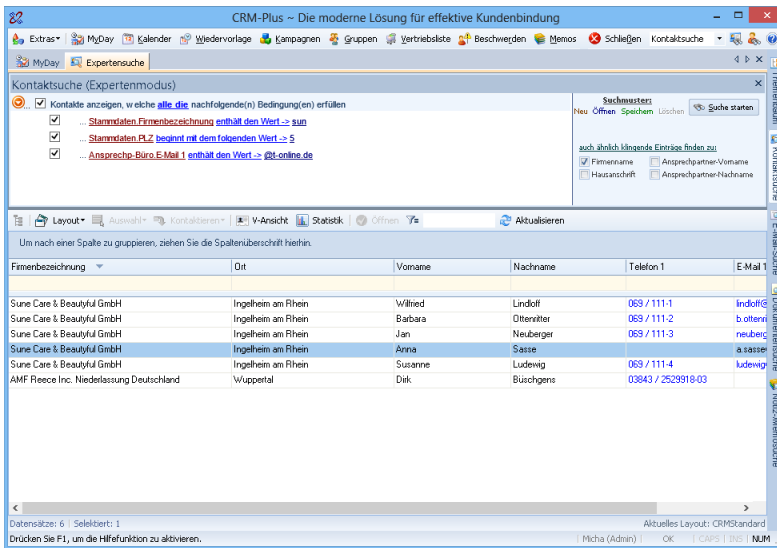
Firmenbezeichnung	Anspruch.	Vorname	Vertrieb: Produktname	Vertrieb: Ersteller	Kontaktzeitgeber
[2] Firmenbezeichnung: Adam Sehmig & Söhne					
• Angebot	Dienstleistung TTL			05.03.2009	Thorsten Malinger
• Auftrag	Glasruden	Metalware		06.10.2009	Thorsten Malinger
[6] Firmenbezeichnung: Ottensmann Ulrich KG					
• Angebot	Stahlteile	Werkzeuge	60	3,45 €	207,00 €
• Auftrag	Beize	Lacke	50	3,45 €	172,50 €
• Auftrag	Hilfsack	Lacke	30	5,87 €	177,10 €
• Auftrag	Schraubendreher	Werkzeuge	200	2,99 €	598,00 €
• Verkauf	Abblöfarte divers	Farben	70	7,99 €	559,30 €
• Verkauf	Kombizange	Werkzeuge	45	4,00 €	180,00 €
[3] Firmenbezeichnung: Sune Care & Beautiful GmbH					
• Auftrag	Beize	Lacke	50	3,45 €	172,50 €
• Erfolgrlos	Abblöfarte divers	Farben	100	7,99 €	799,00 €
• Verkauf	Deckweiss	Farben	30	14,99 €	449,70 €

Vertriebsliste

Die Vertriebsliste teilt Ihnen schnell und ebenso unkompliziert alle Vertriebsvorgänge Ihrer Kunden mit. Diese lassen sich auch zur Weiterverarbeitung in diverse Warenwirtschaftssysteme exportieren.

Analysieren lassen sich diese selbstverständlich auch innerhalb von CRM-Plus.

Recherche & Controlling



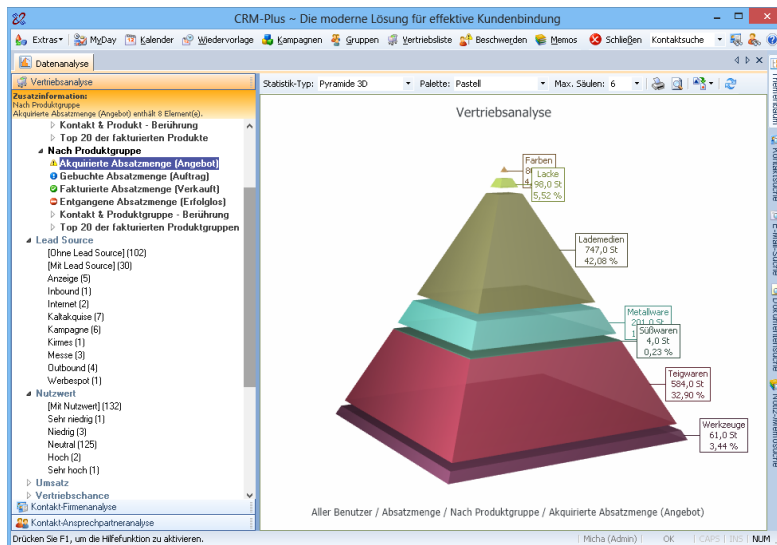
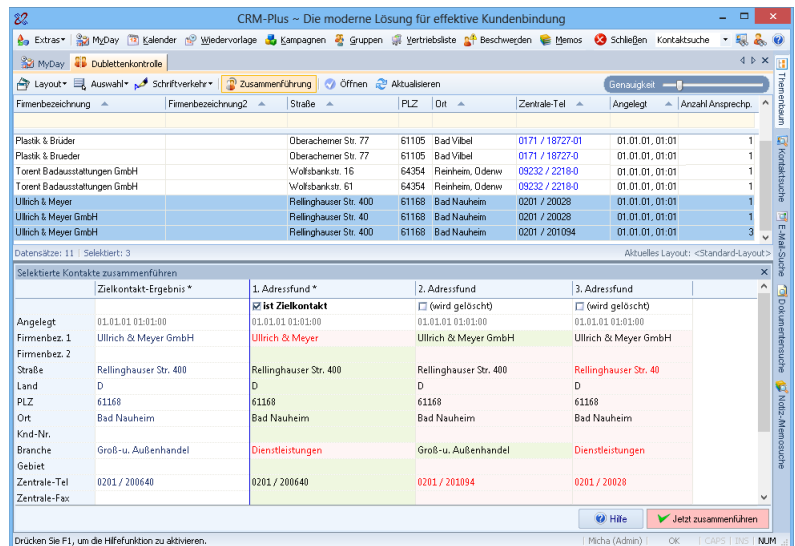
Expertensuche für flexibles CRM

Mit der Expertensuche erzeugen Sie im Baukastenprinzip analytische Abfragen. Komplexe Suchvorgänge können als Suchmuster gespeichert und aktualisiert werden.

Dubletten-Zusammenführung

Neben der automatischen, skalierbaren Dublettenkontrolle beherrscht CRM-Plus 2014 auch die Dublettenzusammenführung.

Hierbei kann explizit selektiert werden, welche Datenfelder und welche Ansprechpartner in welchen Zielkontakt übernommen werden.



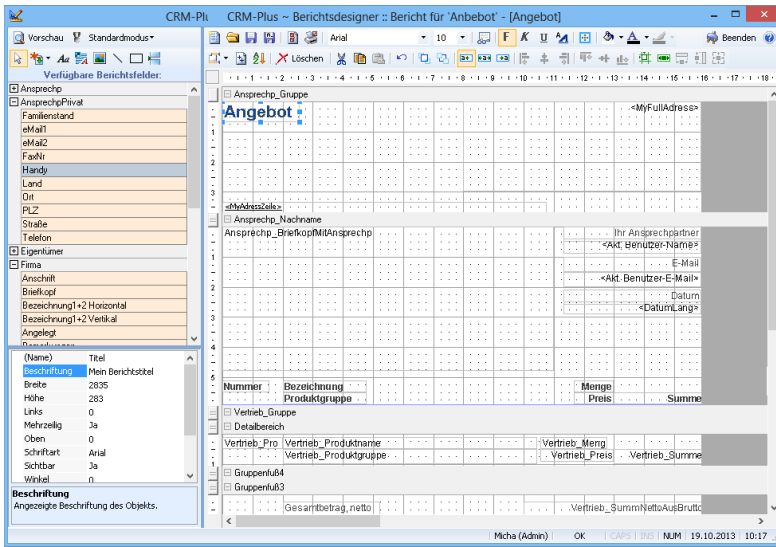
Tauchen Sie in Ihren Datenpool

Analysieren Sie in Echtzeit sämtliche Vertriebsvorgänge und Kontaktdaten.

Egal ob Sie mal eben alle Umsätze nach Lead-Source benötigen oder einfach nur Ihre top Kunden als Balkengrafik auswerten möchten.

Wie viel Umsatz und Kosten erzeugt der Kunde? Wie ist das Kaufverhalten einzelner Kunden? Welchen Nutzwert haben einzelne Vertriebsvorgänge?

Reporting & Mailing



Integrierter Berichtsdesigner

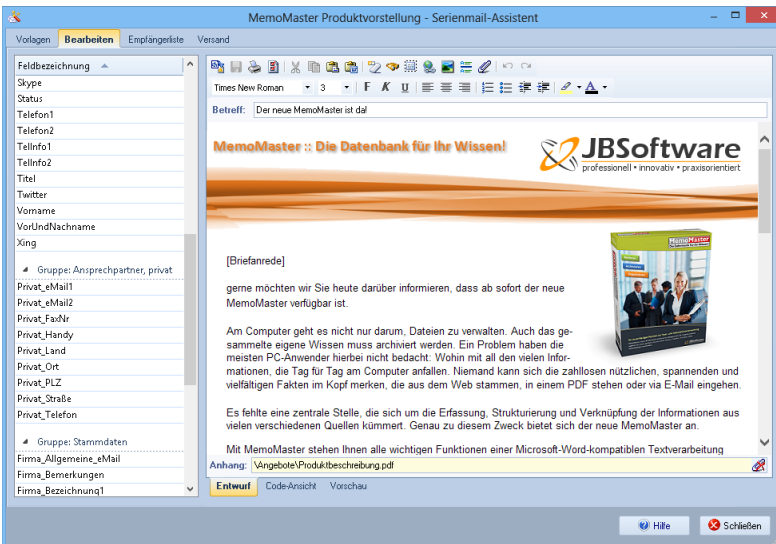
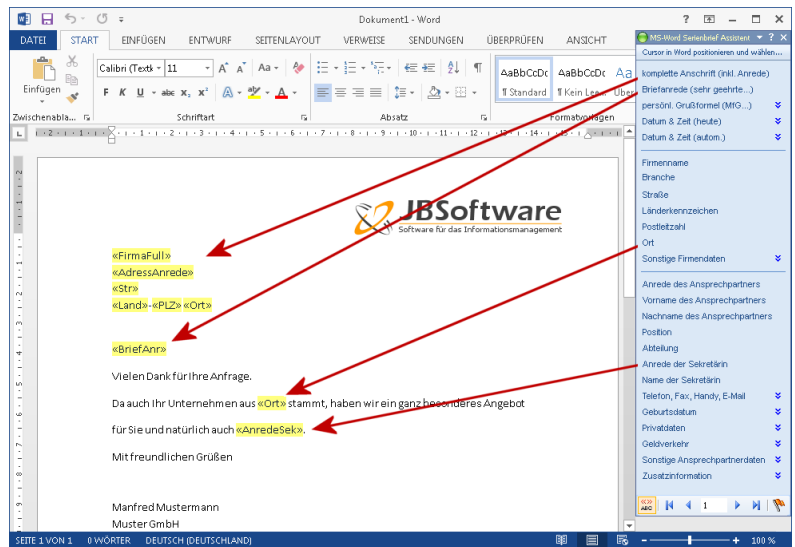
Mit CRM-Plus 2014 wird bereits ein Set an Report-Vorlagen ausgeliefert.

Diese können Sie frei gestalten oder mit individuellen Feldzuweisungen jederzeit erweitern.

Noch während der Layout-Anpassung oder Berichtsfeldzuweisung können Sie sich jederzeit eine Seitenvorschau mit realen Kundendaten anzeigen lassen.

Dokumente per Serienbrief

Komfortabel können Sie direkt in Ihrer gewohnten Microsoft Word Umgebung Serienbriefe ohne umständlichen Adressen-Export frei gestalten.



Newsletter und E-Mail-Marketing

Mit dem Serienmail-Assistenten lassen sich personalisierte Serien-E-Mails mit Bildern, Hyperlinks sowie Dateianhängen erstellen und versenden.

So können Kunden beispielsweise mit einem zielgruppengerechten Newsletter schnell, preiswert und umfassend über Neuigkeiten informiert werden.

» Wichtige Funktionen im Überblick

» Adressverwaltung

- Verwaltung von Kunden-, Lieferanten- und Mitarbeiterdaten
- Unbegrenzt Hinzufügen von Ansprechpartnern
- Privatadressdaten und frei definierbare Zusatzfelder
- Geburtstagslisten mit Erinnerungsfunktion
- Gruppenverwaltung für Kampagnenmanagement
- Integration in Microsoft Word, -Excel und -Outlook
- Rechtevergabe auf Team- und Benutzerebene
- Eigentümerverwaltung
- Internationale Adressformate
- PLZ-, BLZ-, Kreditkarten-, Telefonvorwahl-Verzeichnis
- Umfangreiche Zusatzinformationen per Baumstruktur
- Mehrplatzfähig (optional für Microsoft SQL Server)
- Dublettenerkennung (bereits bei Adresseingabe)
- Dublettenkontrolle mit Empfindlichkeitsregler
- Automatische Adressübernahme aus Microsoft Outlook
- Serienbrieffunktion für Briefe und Faxe
- Serienmailassistent für Serien-E-Mails und Newsletter
- Automatische Kontaktübernahme aus der Zwischenablage

» Terminmanagement

- Kalenderfreigabe (Termine für Kollegen)
- Gruppentermine (mit Teilnahmebestätigung)
- Visuelle Terminüberschneidungswarnung
- Umfangreiche Auswertungs- und Filterfunktionen für Aufgaben, Termine und Wiedervorlagen
- Anpassbare MyDay-Ansicht (alle heutigen Aufgaben, Termine, Geburtstage, Wiedervorlagen auf einer Seite)
- Übergabe von Aufgaben u. Terminen an MS-Outlook möglich
- Aufgaben- und Terminausdruck in diversen Ausgabevarianten
- Wiedervorlagen verschieben und delegieren
- Jahreskalender mit Feiertagsanzeige
- Replikation mit Microsoft Outlook

» Vertriebsanalyse mit grafischer Auswertung

- Absatzmengenanalyse nach Produkt und Produktgruppen
- Lead-Source-Management
- Vertriebsmerkmale: Nutzwert, Lead-Source, Kennzeichen
- Umsatzplanung: akquirierter-, gebuchter-, fakturierter-, entgangener Umsatz (Unternehmens- & Benutzersicht)
- Top-Kunden, -Produkte, -Produktgruppenauswertung
- Forecast mit grafischer Auswertung
- Kennzeichnen (Flaggen) von Vertriebsvorgängen mit Priorität
- Vertriebszielanalyse: erhoffte Aufträge, unsichere Aufträge
- Statistiken in Balken-, Kuchen- und Trichter-Grafik
- Vollständige Datenanalyse (Unternehmens- & Benutzersicht)

» Reporting/Customizing

- Professioneller intuitiv bedienbarer Berichtsgenerator mit zwei Arbeitsmodi für "Anfänger" und "Profis" (mit Scripting)
- Umfangreiche Berichtsvorlagen für den sofortigen Einsatz
- Freie Gestaltung (Firmenlogo, Feldanpassungen, Layout)
- Etikettendruck mit frei definierbarer Layoutgestaltung
- Schnelle Layoutänderung direkt mit Live-Daten (on-the-fly)
- Direktübergabe (ohne Umweg über Im-/Export-Funktionen) an Microsoft Word, -Excel, -Outlook und Internet-Explorer
- Speichern von Reports auch im Acrobat Reader sowie Microsoft Word-kompatiblen Dokumentenformat
- Fax-Unterstützung für ActFax, FRITZ!Fax und Winfax

» Kontaktmanagement

- Beziehungs-, Beschwerde- und Kampagnenmanagement
- Stichwortvergabe, Statusvergabe, Kontaktart, Prioübergabe
- Vollständige Historie aller Kontaktaktionen
- Volltext- und Ähnlichkeitssuche (Fuzzy-Suche)
- Nutzwertanalyse für Marketingkampagnen
- Serienbriefassistent (Click'n Go direkt nach Word)
- Telefonwahl und Anrufmonitor (CTI, TAPI, Skype)
- Nutzwertanalyse für E-Mail, Telefon, SMS- und Postwurfsendung
- Adressqualitätscheck für E-Mail, Telefon, SMS sowie für Postwurfsendungen

» Dokumenten-, E-Mail-Archiv

- Volltextarchivierung ein- und ausgehender E-Mails
- E-Mail Archivierung auch mit Mailanhängen
- Verschlüsseltes Dokumentenarchivsystem
- Volltextsuche und Detailsuche über Definitionsmaske
- Filtersuche in menschlicher Satzsprache für Regelsuche
- Microsoft Word, -Excel und -Outlook Add-In
- Dokumente öffnen und schreiben im MS-Word Format
- Twain-Schnittstelle für Scanner und Digitalkameras

» Vertriebsunterstützung

- Angebotserstellung, Auftragsabwicklung
- Gesamtübersicht aller laufenden Vertriebsvorgänge
- Vertriebshistorie innerhalb jedes Kontaktes
- Vertriebslistenausgabe mit Zeitfenster für erfolgreiche und erfolglose Vertriebsvorgänge
- Automatische Erkennung von Bankleitzahlen und Kreditkarteninstituten - mit Plausibilitätscheck
- Import von Produkten und Produktgruppen
- Export von Vertriebsvorgängen
- Angebote & Auftragsbestätigungen per Fax oder als E-Mail als Anhang (Acrobat Format) oder Freitext versenden

» Firmen- & Ansprechpartneranalyse

- Branchenermittlung
- Firmenfilter, Orte- und Postleitzahleneingrenzung
- Stichwortfilter
- Anredeformen und Titel der Ansprechpartner Selektion
- Bank- und Kreditinstitut-Auswertung der Kontakte
- Jahrgangs- und Zusatzfeldauswertung

» Wissensmanagement

- Unternehmensweite Wissensdatenbank
- Persönliche Wissensdatenbank je Thema möglich
- Unbegrenzte Anzahl Einträge innerhalb Wissensdatenbank
- Eigene Datenfelderstellung innerhalb Wissensdatenbank
- Einfaches Handling mit Explorer-ähnlicher Oberfläche
- Mehrplatzfähig (optional für Microsoft SQL Server)
- Optionaler Kennwortschutz
- Rechtschreibkorrektur
- TWAIN-Schnittstelle für Scanner & Digitalkameras
- Drag & Drop für Microsoft Word Dokumente
- Acrobat-Reader Dokumentenausgabe

» Übergreifende Merkmale

» Ressourcen- und Ereignisplaner

- Projektplaner (mit Meilensteine)
- Ressourcenplaner (Beamer, Fuhrpark, Besprechungsräume)
- Urlaubsplaner (mit visuellem Überschneidungswarner)
- Zeitschritte frei definierbar
- Drag & Drop zum verschieben einzelner Elemente

» Sonstige Funktionen

- Kontextbezogenes Hilfesystem (online FAQ-Datenbank)
- Intuitive und effiziente Benutzeroberfläche
- Modernes Look-and-Feel
- Verfügbar als günstige Personal-Edition
- Profiversion unterstützt Microsoft SQL-Server
- Passwortschutz mit Benutzerrechtevergabe
- Automatisches Web-Update
- IntelliView-Ansichten mit Tab-Browsing zum Öffnen und einfachen Bearbeiten mehrerer Kontakte
- Datenbank-in-Datenbank Funktionalität für jedes Memo – erschaffen Sie in Sekunden eigene Datenbankmasken

» Kommunikation

- Microsoft Outlook-Unterstützung zum Senden und Empfangen sowie Archivieren ein- und ausgehender E-Mails
- Gruppentermin als Terminvorschlag versendbar
- Word- und Excel-Dokumente direkt aus MS-Office versenden
- CTI-Telefonanlagen-Unterstützung (TAPI- und Skype)
- ISDN-Karten-Unterstützung (z. B. AVM Fritz Karte)
- Elektronische Haftnotizen
- Schwarzes Brett zur internen Informationsverteilung

» Implementierung

- Import und Export in den Formaten ASCII, CSV, dBase, Microsoft-Access, -Excel, -Outlook und XML
- Automatische Datenfremdformaterkennung
- Automatische Anredeerkennung
- Automatische Erkennung der Import-Feldbezeichnungen
- Öffnen und Speichern von Importvorlagen
- Direkter Datenaustausch mit Microsoft Office
- Datenimport aus KlickTel und D-Info
- Webseiten-, Acrobat Reader- und MS-Word-Generierung

» Das sagen unsere Kunden

»Das Tool CRM-Plus hilft uns dabei, stets ein Stückchen schneller und besser informiert zu sein als der Wettbewerb.«

Dr. Paul Holger Klee
Vorstandsvorsitzender
Knowtice AG

»Wir können von uns behaupten, dass durch den Einsatz von CRM-Plus unser Umsatz gefestigt wurde und der Vertrieb eine erhebliche Arbeitserleichterung erfahren hat.«

Carsten Held
Geschäftsführer
HMS GmbH, HEROS Projektentwicklungs GmbH

»Insbesondere das einfache und schnell erlernbare Handling Ihrer Software überzeugt unser Team.«

Karl-Heinz Niedrist
Geschäftsführer
CallCenter Plus

»Wir haben viele Produkte ausgiebig getestet. Letztendlich erwies sich die intuitive Benutzerführung, die Flexibilität und Systematik von CRM-Plus als äußerst überzeugend.«

Dipl.-Kfm Dirk Barth
Vorstandsvorsitzender
Europe Media AG

»Das E-Mail-Archiv mit Volltextsuche vereinfacht unsere Abläufe gewaltig, da hierdurch der interne Informationsfluss optimal zu gewährleisten ist.«

Klaus Lothring
Geschäftsführer
CLI GmbH

»Hervorzuheben ist das kontaktbezogene E-Mail-Archiv mit Volltextsuche. Alles findet sich auf Knopfdruck wieder.«

Robert Juric
Vorstandsvorsitzender
Saleshouse AG Zug (Schweiz)

»Uns haben die eingesetzten Technologien sowie die praxisorientierte Umsetzung dieser Software stark beeindruckt.«

Horst Friedrich
Inhaber
HFK OHG

»CRM-Plus hat uns den Weg zu dem von so vielen Firmen angesprochenen „papierlosen Büro“ geebnet.«

Albert Bolender
Geschäftsführer
A. Bolender GmbH

» **Drei Editionen stehen zu Ihrer Auswahl**



■ **PERSONAL-EDITION**

Die leistungsfähige Einzelplatzversion ist vollständiges CRM zum kleinen Preis.



■ **SMALL-BUSINESS-EDITION**

CRM im Team für bis zu 15 Arbeitsplätze zum günstigen Einstiegspreis.



■ **PROFESSIONAL-EDITION**

Flexibles CRM für unbegrenzte Arbeitsplätze mit Microsoft SQL-Server.

» **Weiterführende Informationen**

Sie wünschen weitere Informationen oder möchten **CRM-Plus 2014** im eigenen Unternehmen testen?
Dann besuchen Sie unsere Produktwebseite:



JBSoftware

Robert-Haller-Ring 23
D-63110 Rodgau

Internet: www.JBSoftware.de
E-Mail: info@JBSoftware.de
Tel: +49 (0)6106 2660 851
Fax: +49 (0)6106 2660 852

CRM-Plus ist ein Produkt der JBSoftware.

Microsoft Office, -Access, -Word, -Excel, -Outlook und -SQL Server sind eingetragene Markenzeichen der Microsoft GmbH
Fritz!Fax und Fritz!Card sind eingetragene Markenzeichen der AVM Computersysteme Vertriebs GmbH
ActFax ist ein eingetragenes Markenzeichen der ActFax Communication-Software GmbH
Adobe Acrobat ist ein eingetragenes Markenzeichen der Adobe Systems, Inc.
WinFax ist ein eingetragenes Markenzeichen der Symantec, Inc.
D-Info ist ein Produkt der Buhl Data Service GmbH
KlickTel ist ein Produkt der KlickTel GmbH