

Link: <https://www.computerwoche.de/a/quelloffene-crm-loesungen-fuer-kmu-im-vergleich,1881251>

SugarCRM vs. Vtiger vs. XRMS

Quelloffene CRM-Lösungen für KMU im Vergleich

Datum: 09.12.2008
Autor(en): Diego Wyllie

Die Agentur für Marketing, Kommunikation und Mediendesign Visual4 aus Stuttgart hat drei quelloffene CRM-Systeme für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) genau unter die Lupe genommen. In der Studie werden die Lösungen "SugarCRM", "Vtiger CRM" und "XRMS" miteinander verglichen.

Für **kleine und mittelständische Unternehmen**¹ ist bei **CRM-Investitionen**² vor allem das Kosten-Nutzen-Verhältnis entscheidend, erklärt die Agentur Visual4. Bei Systemen namhafter Hersteller erreichen allein die Lizenzgebühren schnell fünfstelligen Beträge. Aus diesem Grund würden sich KMU oft gegen die Einführung eines **CRM**³-Systems entscheiden, heißt es aus Stuttgart. Doch als ernstzunehmende Alternative zu den lizenzpflichtigen CRM-Lösungen **etablieren sich in letzter Zeit zunehmend CRM-Systeme auf Open-Source-Basis**⁴, bei denen keine Lizenzgebühren anfallen.

Die neue **Open Source CRM-Studie**⁵ soll mittelständische Entscheidungsträger in die Lage versetzen, das passende quelloffene Kundenmanagement entsprechend den gestellten Anforderungen gezielt auswählen zu können. Wie die Agentur erklärt, werden dazu in ihrer Studie die Funktionen der Lösungen **XRMS**⁶, **Vtiger CRM**⁷ und **SugarCRM**⁸ beschrieben, bewertet und miteinander verglichen. Dabei werden die Hauptfunktionen der Systeme in die Kategorien Kontakt-Management, Vertrieb und **Marketing**⁹, **Support**¹⁰, Kommunikationsunterstützung, Analyse und Reporting, Administrative Funktionen, Erweiterbarkeit, Software-Installation und -Wartung, Plug-Ins und Bedienungsfreundlichkeit gegliedert. Abschließend wird jede CRM-Lösung zusammenfassend beschrieben und ergänzende Informationen wie Demo-Systeme, Sprachen und Communities bereitgestellt.

Des Weiteren soll eine systematische Zusammenstellung einen schnellen Überblick über den Funktionsumfang der Systeme erlauben. Zusätzlich zur Darstellung der Systeme werden die Vor- und Nachteile von **Open Source**¹¹-Lösungen sowie der Einsatz von CRM-Systemen anhand beispielhafter Prozesse aus Vertrieb und Marketing dargestellt.

Die rund 60-seitige Studie steht Interessierten - nach erfolgreicher Registrierung - auf der **Website**¹² der Agentur zum kostenlosen Download zur Verfügung.

Links im Artikel:

¹ https://www.computerwoche.de/knowledge_center/mittelstands_it/1870015/

² https://www.computerwoche.de/knowledge_center/crm/542551/index.html

³ <https://www.computerwoche.de/schwerpunkt/c/crm.html>

⁴ https://www.computerwoche.de/knowledge_center/open_source/1879218/

⁵ <http://www.visual4.de/2161-CRM-Vergleich-Open-Source-CRM-Studie-XRMS-vtiger-vtigercrm-SugarCRM.html>

⁶ <http://xrms.sourceforge.net/pagebuilder.php?s1=18>

⁷ <http://www.vtiger.de/>

⁸ <http://www.sugarcrm.com/crm/>

- 9 https://www.computerwoche.de/subnet/oracle_crm/1879946/**
 - 10 <https://www.computerwoche.de/schwerpunkt/s/support.html>**
 - 11 <https://www.computerwoche.de/schwerpunkt/o/open-source.html>**
 - 12 <http://www.visual4.de/studie/download.php>**
-

IDG Tech Media GmbH

Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium in Teilen oder als Ganzes bedarf der schriftlichen Zustimmung der IDG Tech Media GmbH. dpa-Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Für den Fall, dass auf dieser Webseite unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Programmen oder Datenbanken Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Für Inhalte externer Seiten, auf die von dieser Webseite aus gelinkt wird, übernimmt die IDG Tech Media GmbH keine Verantwortung.