



Genius4U Limited

**Enterprise-CRM
mit
Open Source Anwendungen**

Malcolm Hoffmann, Geschäftsführer, Genius4U Limited
E-Mail: m.hoffmann@genius4u.com, Tel: 040-822 186 432



Agenda

- Genius4U Limited

- Vorteile Open Source – Closed Source
 - Commerical Open Source
 - Neue Entwicklungsansätze
 - Funktionsumfang
 - Kostenvergleich

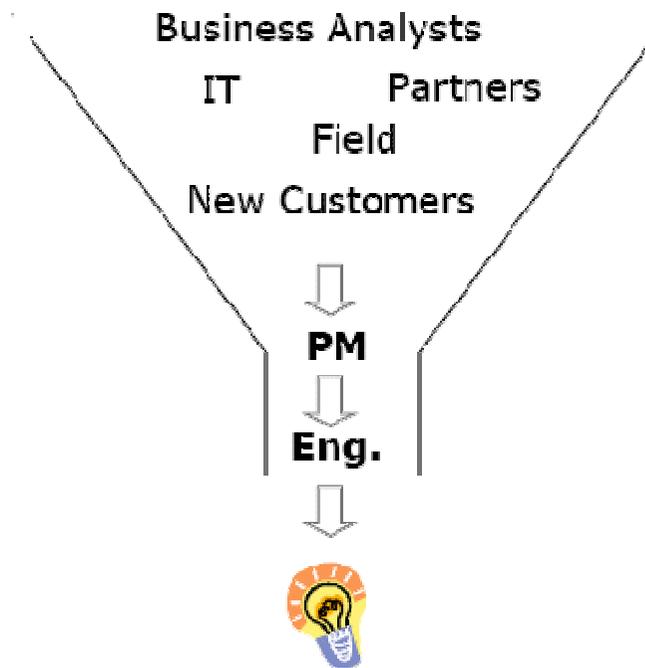
- SugarCRM – Commercial Open Source
 - Fakten, Versionen, Beispiele



Genius4U Limited

- Erster SugarCRM Partner in Deutschland 2005
- Reiner Fokus auf CRM/SugarCRM, Erfahrener CRM Berater
- Inzwischen über 65 SugarCRM Projekte, mehrere internationale Projekte
- Branchenunabhängig

Traditionelle Software Entwicklung



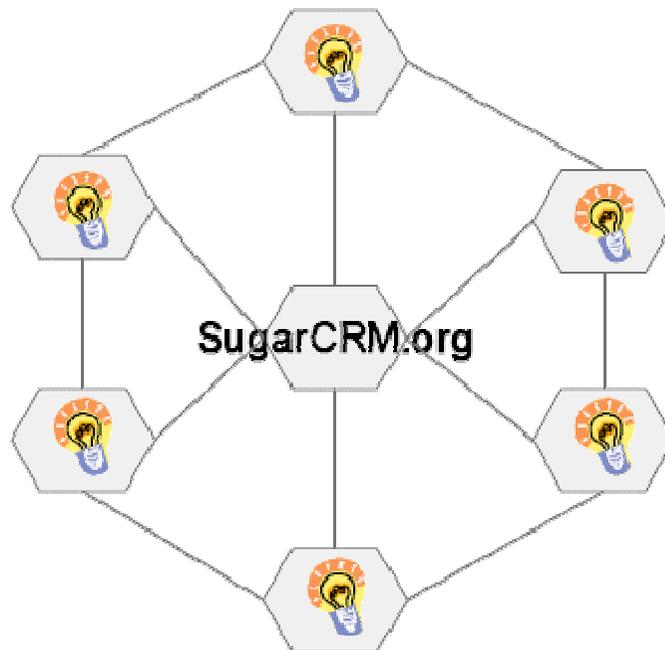
Proprietäre Entwicklung:

- Eine Entwicklungsorganisation
- Eine Version
- Begrenzte Ressourcen

Resultat:

Innovation + Entwicklung
begrenzt

CRM - Open Source Innovation



Open Source Entwicklung:

- Weltweite geteilte Entwicklung
- Eine „Kern“ Version
- Offener Quellcode
- Standard Open Source Bibliotheken

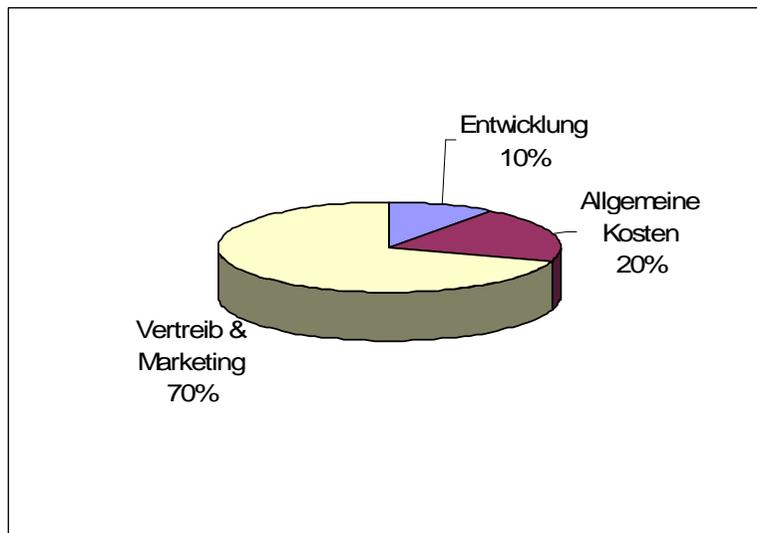
Resultat:

Unbegrenzte Entwicklung

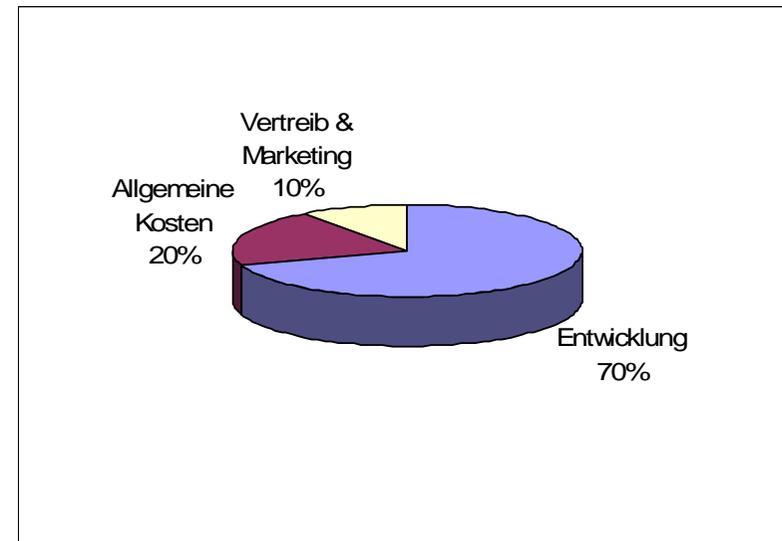
Kostenverteilung

Closed Source/ Open Source

Closed Source Entwicklung



Open Source Entwicklung





Vorteile Kommerzielles Open Source

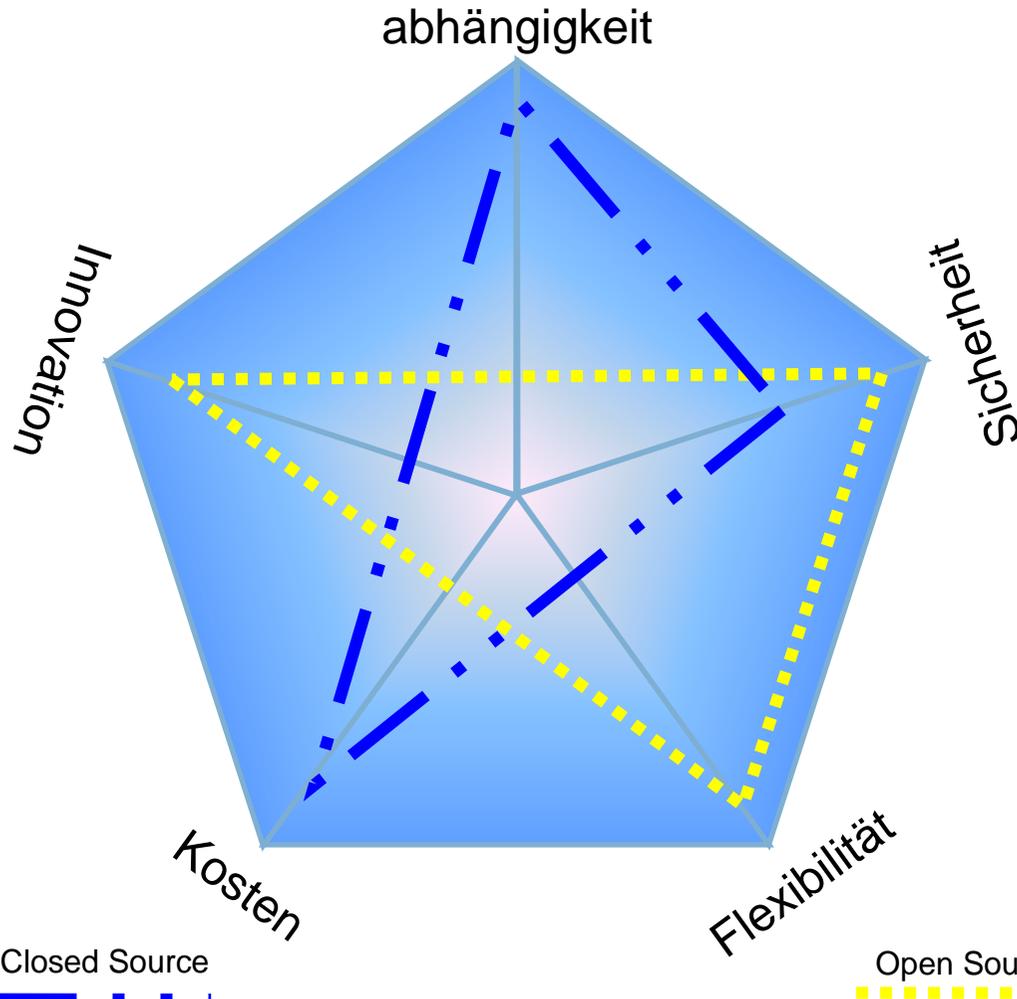
Vorteile Open Source

- Offener Source Code
- Keine Lizenzkosten
- Funktionstest in einer großen Anzahl von Systemen
- Erweiterungen und Ideen für neue Funktionalitäten durch eine Vielzahl an Entwicklern und Benutzern (SugarCRM 5,5 Mio. Downloads, 15.000 Entwickler)

Vorteile kommerzieller Anbieter

- Zentral gesteuerte und professionelle Geschäftsentwicklung
- Garantie, Wartung und Services analog proprietärer System-Anbieter
- Umsetzung mit einem professionellen Partner

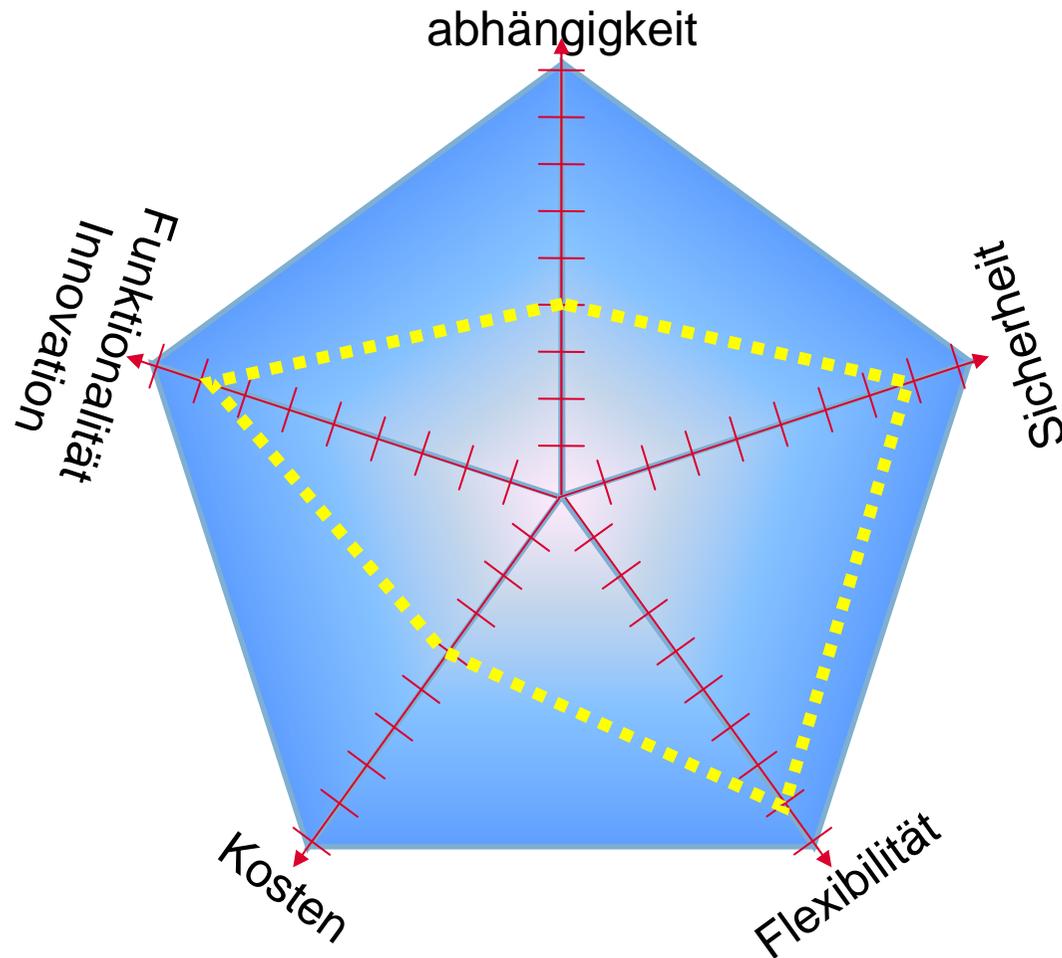
Open Source Diamant: Mehr Wert für Ihre IT-Projekte



- Abhängigkeit
 - Vom Hersteller/Lieferant
 - Von Releasezyklen
- Sicherheit
 - Sicherheitslücken im Code
 - Stabilität des „Intellectual Assets“
- Flexibilität
 - Individuelle Anforderungen
 - Schnittstellen / Integration
- Kosten
 - Lizenzen, Wartung
 - Implementierung, Support
- Innovation
 - Prozessunterstützung
 - „Kooperative Individualentwicklungen“

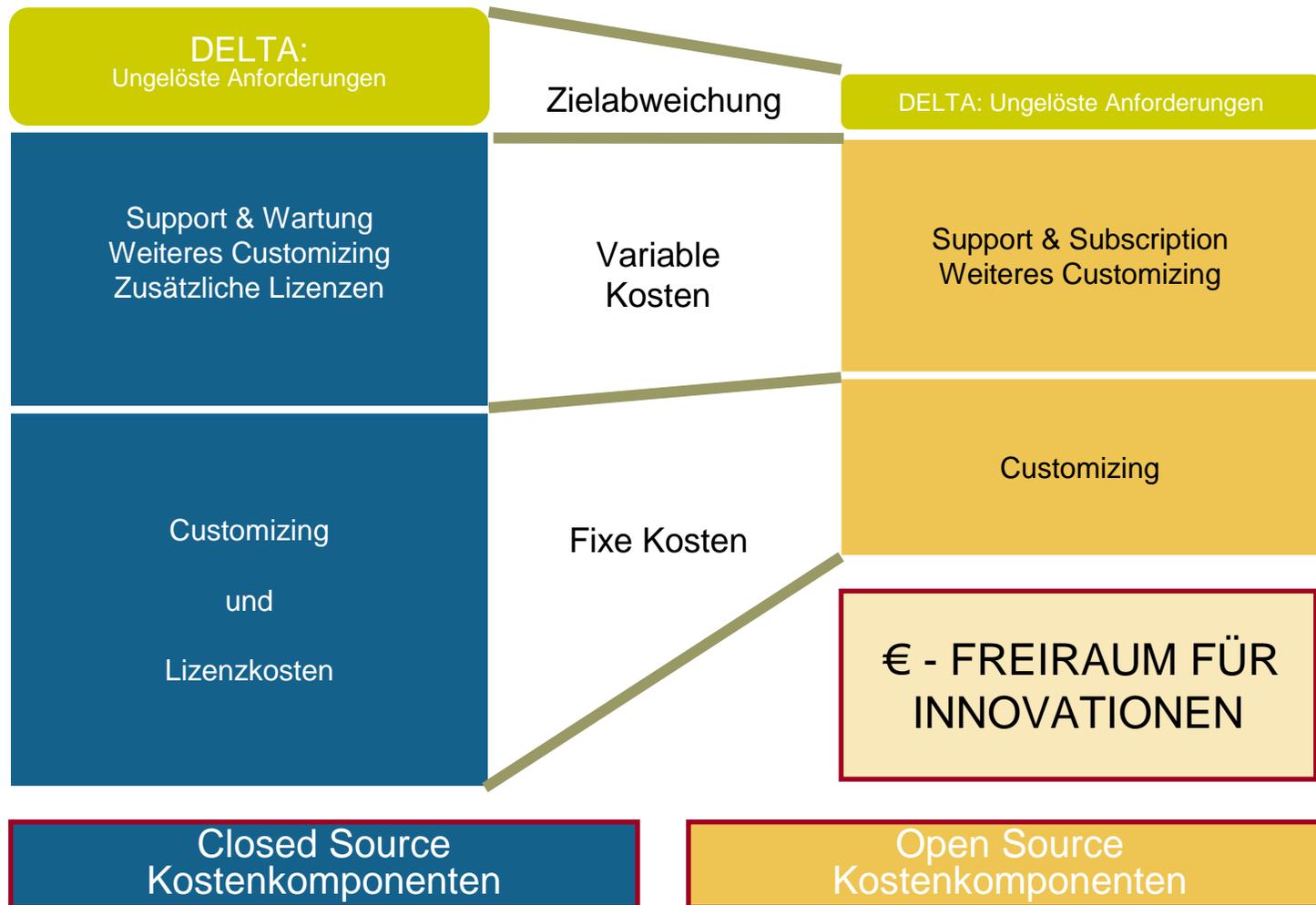


Open Source Diamant für CRM z.B. SugarCRM



- Abhängigkeit
 - # AddOns
 - Power der Prof./Enter. Version
- Sicherheit
 - QS der AddOns
 - 500.000 Anwender/5.500 Kunden
- Flexibilität
 - Bandbreite der Prozesse
 - Extreme Konfigurierbarkeit
- Kosten
 - SaaS Angebot
- Funktionalität
 - Web-Forms / Interaktion
 - Report = Selektion

Closed Source – Open Source: Kosten in Software-Projekten (Beispiel)





Kritische Erfolgsfaktoren

- Einfache Bedienung für alle Anwender
- Einfach zu modifizieren und integrieren
- Überall Zugriff auch über mobile Endgeräte
- Ausführliche, flexible Berichtssysteme
- Analyse der Prozesse/Prozessoptimierung

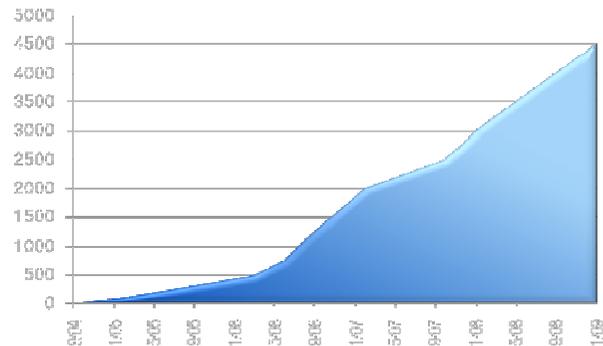
Die Fakten



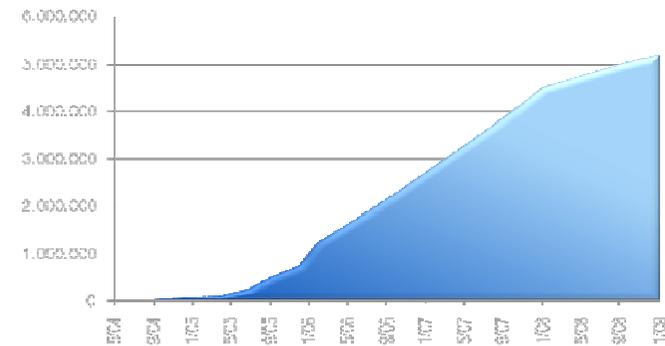
- **Gegründet Mai 2004**
- **Venture Capital > 50 Mio\$**
- **Über 170 Mitarbeiter, über 100 Entwickler**
- **ca. 15.000 Entwickler weltweit verteilt**
- **Über 600 Zusatzmodule**
- **Über 30% der Professional Kunden aus Europa**

SugarCRM Zahlen

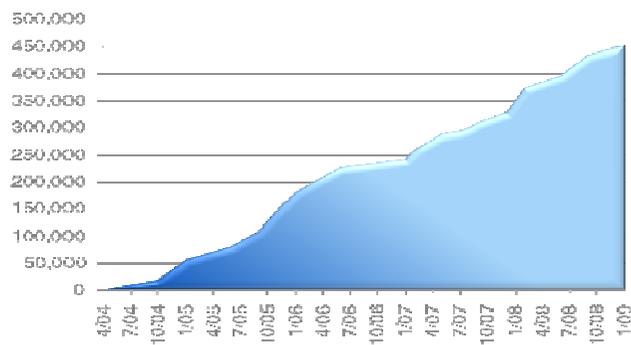
Kunden: 5.500



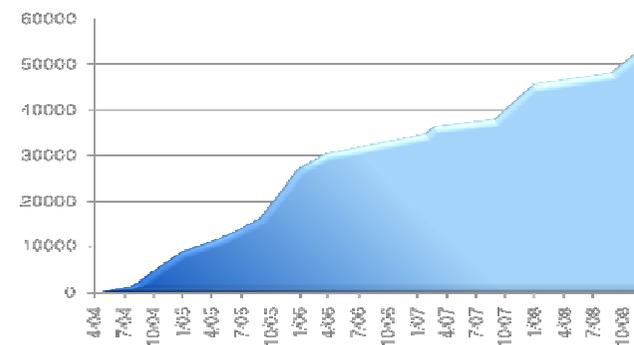
Downloads: 5,5 Mio



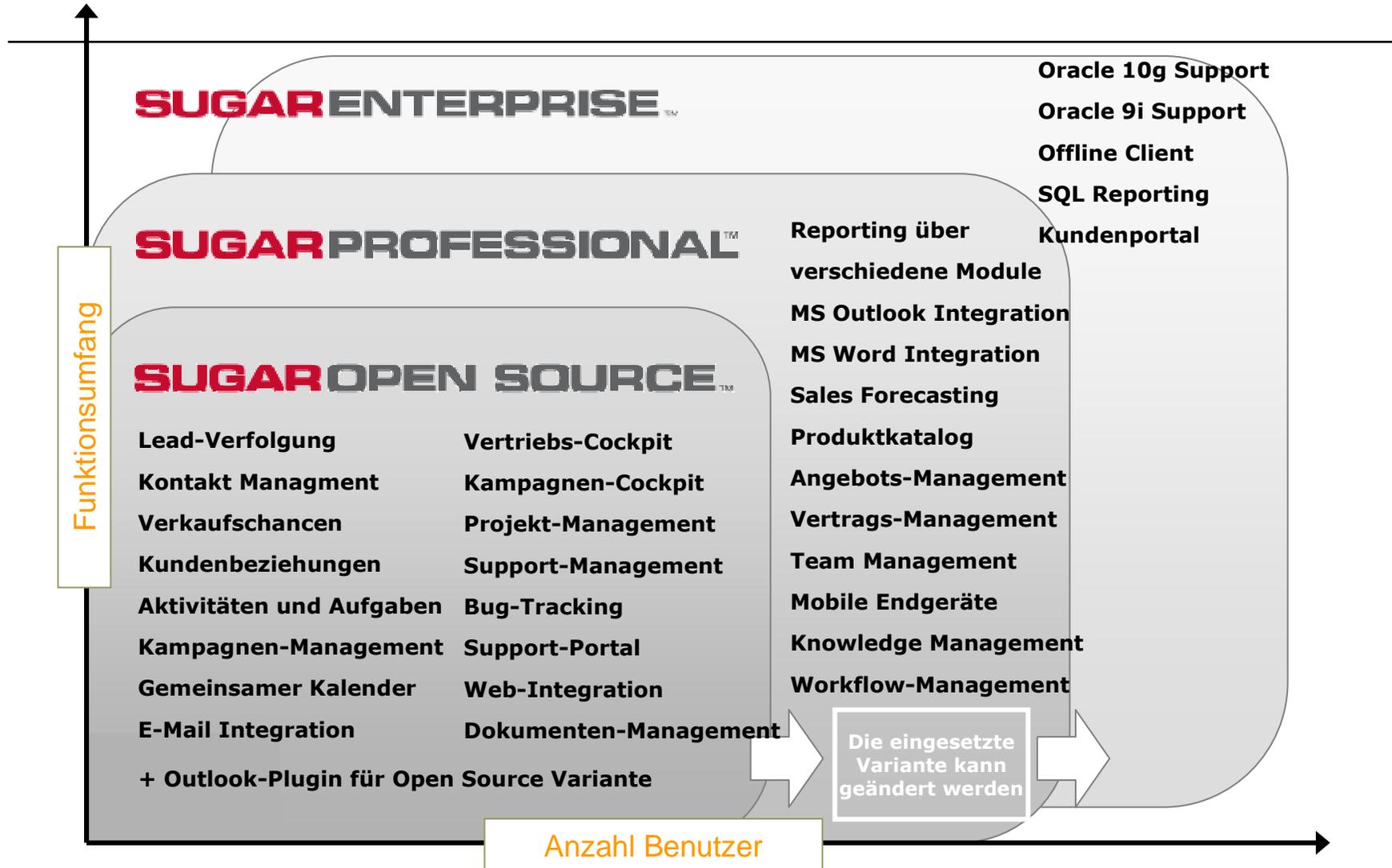
Aktive User: 565.000



Aktive Systeme: 61.000



Die Versionen



Sugar ist komplett webbasiert

The screenshot shows the SugarCRM web interface. The browser window title is '192.168.31.129 - Mozilla Firefox'. The address bar contains 'http://192.168.31.129/sugaros/index.php?module=Accounts&action=index'. The page header includes the SugarCRM logo and navigation links like 'Willkommen admin', 'Mein Konto', 'Training', 'Mitarbeiter', 'Admin', 'Abmelden', and 'Über'. A search bar is present with the text 'Suchen' and a 'Go' button. The main content area is titled 'FIRMEN: HOME' and features a search form with fields for 'Firmenname', 'Ort', 'Homepage', and 'Telefon'. Below the search form is a 'FIRMEN LISTE' table with columns for 'Kunde', 'Ort', 'Telefon', and 'Benutzer'. The table lists three companies: Insignio GmbH, PlanetHome, and Sopera GmbH, all located in Frankfurt. A 'MASSEN UPDATE' section is also visible at the bottom.

Kunde	Ort	Telefon	Benutzer
Insignio GmbH	Frankfurt		admin
PlanetHome	Frankfurt	089 7132456-0	admin
Sopera GmbH			admin

Highlights:

- Benutzerfreundlich
- Konfigurierbar
- Reduzierbar
- Webbasiert
- Mehrsprachig
- Freies Design
- Leicht integrierbar

SugarCRM: Funktionen

The screenshot displays the SugarCRM web interface with the following components:

- Navigation:** Top menu with Home, Sales, Marketing, Support, Activities, Collaboration, Tools, Reports. Sub-menu includes Accounts, Opportunities, Leads, Contracts, Quotes, Products, Contacts, Forecasts.
- My Leads:** Table with columns: Name, Office Phone, Date Created.

Palmer Young	(438) 769-7944	10/02/2007
Barney Dashner	(242) 574-6557	10/02/2007
Gail Adams	(555) 029-8267	10/02/2007
Earl Remley	(043) 976-8709	10/02/2007
Rosa Cervantes	(881) 526-7193	10/02/2007
- My Top Open Opportunities:** Table with columns: Opportunity Name, Amount, Expected Close Date.

White Cross Co. 536798	\$50,000.00	10/02/2007
MTM Investment Bank	\$50,000.00	10/12/2007
Doggie Diner Co Ltd	\$25,000.00	10/22/2007
NW Bridge Construction	\$50,000.00	11/02/2007
JAB Funds Ltd. 494196	\$10,000.00	11/12/2007
- My Meetings:** Table with columns: Subject, Duration, Start Date, Accept?.

Discuss pricing	0h30m	07/16/2008	Accepted
Demo	2h15m	04/18/2008	Accepted
Introduce all players	2h00m	07/01/2008	Accepted
Follow-up on proposal	2h30m	12/28/2007	Accepted
Review needs	0h15m	11/28/2007	Accepted
- My Pipeline:** Funnel chart showing stages: Needs Analysis (\$100K), Negotiation/Review (\$25K), Perception Analysis (\$25K), Prospecting (\$135K), Qualification (\$75K).
- My Closed Opportunities:** Gauge chart showing 'Number of Opportunities' at 6.
- Contacts:** Contact list table with columns: Name, Title, Account Name, Email, Office Phone, Team, User.

Jefferson Duval	President	A B Hammer Group Inc 85019	im.kid.support@example.name	(650) 736-8647	East	will
Jeanne Scroggins	Director Operations	Rhyme & Reason Inc 988288	vegan.vegan.the@example.de	(962) 736-5507	East	will
Callie Butler	Director Operations	CONS TRUST (AZ) 107935	support.info.section@example.de	(198) 524-9828	East	will
Jesse Quandt	VP Operations	B.C. Investing International 275003	info.support.hr@example.it	(511) 280-6063	East	chris
Porfirio	President	South Sea Plumbing	qa.section@example.co.uk	(805) 562-0408	East	chris
Jose Flax	Director Operations	XY&Z Funding Inc 390069	vegan.kid.beans@example.cn	(780) 833-5919	East	will
Hellie Bernos	President	Doggie Diner Co Ltd 454233	the.info@example.biz	(605) 537-2896	East	chris
Martha Shevlin	President	A B Hammer Group Inc 886176	sugar53@example.co.uk	(587) 914-9576	East	chris
Jermaine	IT	Powder Puff Suppliers				

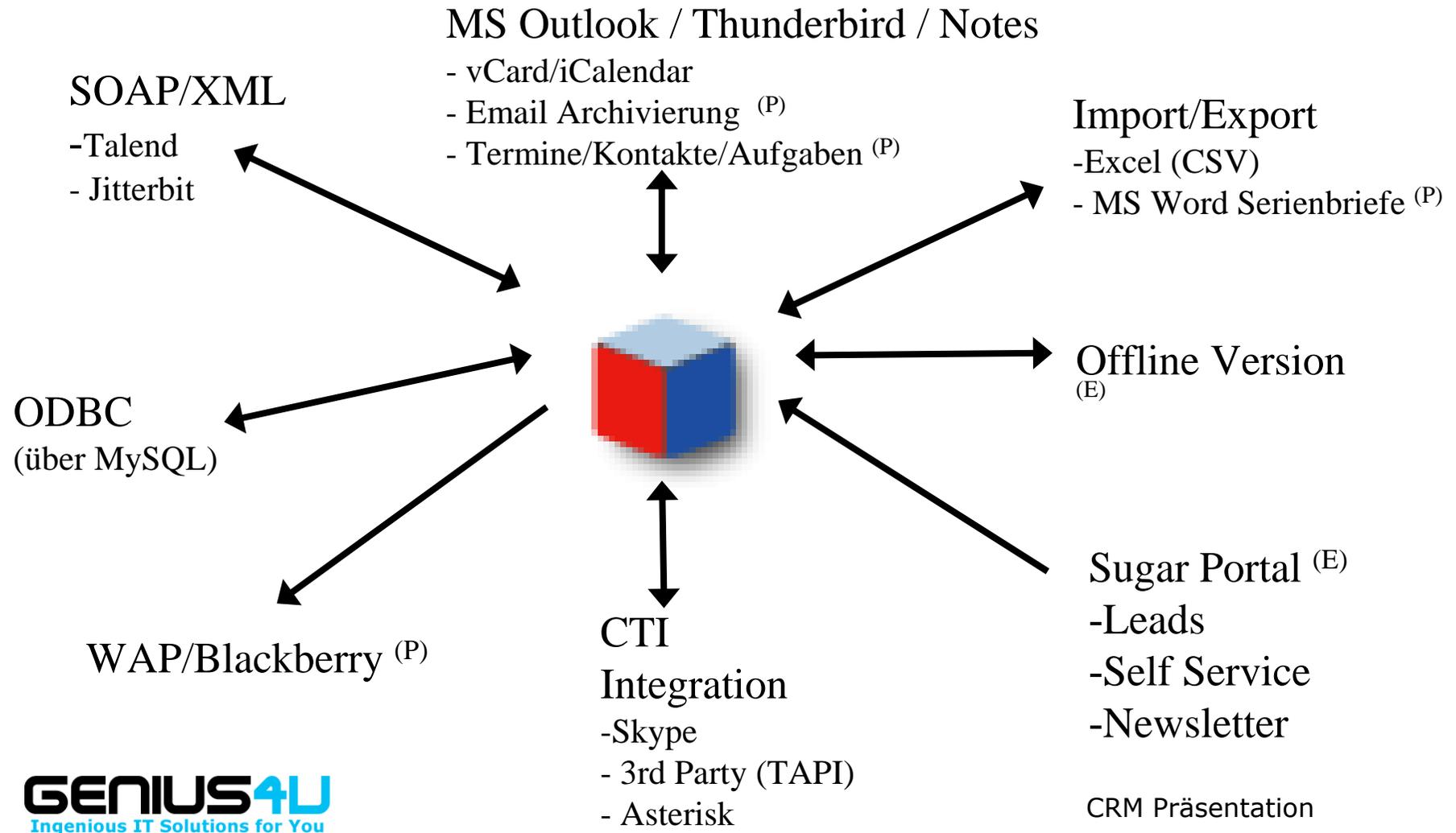
A smartphone in the foreground shows the mobile app interface with a search bar and a list of leads.

Anpassungen/Upgrades



- **Studio**
- **Module Builder**
- **Module Loader**
- **Workflow Manager (ab Pro Version)**
- **Logic Hooks**

SugarCRM - Interfacemöglichkeiten



Allgemeines Modul: Sales Matrix – Miller-Heiman

Verkaufschancen: BL-Book Digitisation June-Sep

[Bearbeiten](#)
[Duplizieren](#)
[Löschen](#)
[Dubletten finden](#)
[Änderungslog zeigen](#)

Verkaufschance Name:	BL-Book Digitisation June-Sep	Betrag (EUR €):	165.000,00
Firmenname:	The British Library	Marge (EUR €):	24.750,00
		Forecast (EUR €):	82.500,00
Typ:	aktive suchend	Abschluss geplant:	28.05.2009
Quelle:	Bestehender Kunde	Qualifizierungsphase:	Evaluation-plan accepted/confirmed
Produkt:	■ Con/Services	Wahrscheinlichkeit (%):	50
Beschreibung:		Nächster Schritt:	
verloren an:		Warum verloren?:	
Erstellt von:	schroeder	Zugewiesen an:	schroeder
Erstellt am:	07.10.2008 10:14 von schroeder	Geändert am:	21.05.2009 13:10 von admin

Meilensteine

Detected in territory (Soll):	0	Detected in territory (Ist):	4
First contact with potential sponsor done (Soll):	15	First contact with potential sponsor done (Ist):	14
Sponsor confirmation sent (Soll):	40	Sponsor confirmation sent (Ist):	25
Evaluation-plan accepted/confirmed (Soll):	40	Evaluation-plan accepted/confirmed (Ist):	
Proposal sent (Soll):	30	Proposal sent (Ist):	
Contract negotiations in progress (Soll):	15	Contract negotiations in progress (Ist):	
Contract signed (Soll):	15	Contract signed (Ist):	
Reference report done (Soll):	90	Reference report done (Ist):	

[Alle](#)
[Verkauf](#)
[Marketing](#)
[Support](#)
[Aktivitäten](#)
[Zusammenarbeit](#)
[Andere](#)

Sales Matrix | Aktivitäten | Verkauf | Interessenten | Kontakte | Verdien | Angebote | Projekte

Sales Matrix

[Erstellen](#)
[Auswählen](#)

Name	Notiztyp	Datum erledigt
1.1. Detected in territory		21.05.2009
2.1. Detected target group		21.05.2009
2.2. customer investigation done		21.05.2009
2.3. Identified the potential Sponsor		21.05.2009

Highlights:

- Steuerung komplexe Vertriebsprozesse
- Soll- und Ist Zeiten messen
- n Aufgaben je Phase

Need GmbH – 50 (80) User

[All](#) [Sales](#) [Marketing](#) [Support](#) [Activities](#) [Collaboration](#)

[Contacts](#) | [Activities](#) | [History](#) | [Leads](#) | [Opportunities](#) | [Quotes](#) | [Projects](#) | [Campaigns](#)

CONTACTS

Create

Name	Account Name	Strength	
Meyer - Mr. Jens Bülk (2) - Mr. Kay Jürgensen (1) - Mr. Frank Wohlberg (1)	Gnutzmann Inh. Meyer & Eggers OHG Baustoffe	1	edit rem
Frank Wohlberg - Meyer - Mr. K	25 GmbH	5	edit rem
Jens Bülk - Meyer - Mr. K			
Thomas - Mr. K			

UMSATZE LISTE

Exportiere | Ausgewählt: 0

Umsatzname	Umsatz	Firmen Name	Datum	Datev Nummer	Team
<input type="checkbox"/> Deutsche Post AG	€10.869,00	Deutsche Post AG	31.01.2007	10925	NEED GH
<input type="checkbox"/> Deutsche Post AG	€10.073,00	Deutsche Post AG	28.02.2007	10925	NEED GH
<input type="checkbox"/> Deutsche Post AG	€15.263,00	Deutsche Post AG	30.04.2007	10925	NEED GH
<input type="checkbox"/> Deutsche Post AG	€9.209,00	Deutsche Post AG	31.05.2007	10925	NEED GH
<input type="checkbox"/> Deutsche Post AG	€11.077,00	Deutsche Post AG	30.06.2007	10925	NEED GH
<input type="checkbox"/> Deutsche Post AG	€10.382,00	Deutsche Post AG	31.07.2007	10925	NEED GH
<input type="checkbox"/> Deutsche Post AG	€12.222,00	Deutsche Post AG	31.08.2007	10925	NEED GH
<input type="checkbox"/> Deutsche Post AG	€10.418,00	Deutsche Post AG	30.09.2007	10925	NEED GH
<input type="checkbox"/> Deutsche Post AG	€10.225,00	Deutsche Post AG	31.10.2007	10925	NEED GH
<input type="checkbox"/> Deutsche Post AG	€14.801,00	Deutsche Post AG	30.11.2007	10925	NEED GH
<input type="checkbox"/> Deutsche Post AG	€12.989,00	Deutsche Post AG	31.12.2007	10925	NEED GH
<input type="checkbox"/> Deutsche Post AG	€9.239,00	Deutsche Post AG	31.01.2008	10925	NEED GH
<input type="checkbox"/> Deutsche Post AG	€3.137,00	Deutsche Post AG	29.02.2008	10925	NEED GH
<input type="checkbox"/> Deutsche Post AG	€7.482,00	Deutsche Post AG	31.03.2008	10925	NEED GH

Exportiere | Ausgewählt: 0

Highlights:

- 6 Standorte in 5 Ländern
- Umsatzmodul, Umsatzanalyse
- Kontakt, Kontakt Beziehungen
- Integration Google Maps (geplant)
- CTI Integration
- Integration Datev

CCS GmbH – 50 Users

Fusstexte

Offer: The above mentioned amount is plus the statutory Value Added Tax, where applicable. The General Terms and Conditions and the Software License Agreement of CCS GmbH applies.

Orderconfirmation: The above mentioned amount is plus the statutory Value Added Tax, where applicable. The General Terms and Conditions and the Software License Agreement of CCS GmbH applies.

Delivery note: General Terms and Conditions of CCS GmbH apply.
CD Key:

Invoice: The delivered software or performed services remains the property of CCS GmbH up to complete payment of the received invoice issued by CCS GmbH. General Terms and Conditions of CCS GmbH apply.

Angebot: Die vorgenannten Preise verstehen sich zzgl. der zum Zeitpunkt der Lieferung gültigen Mehrwertsteuer. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen sowie der Softwarelizenzvertrag der CCS GmbH.

Auftragsbestätigung: Die vorgenannten Preise verstehen sich zzgl. der zum Zeitpunkt der Lieferung gültigen Mehrwertsteuer. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen sowie der Softwarelizenzvertrag der CCS GmbH.

Lieferschein: Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der CCS GmbH.
CD Key:

Rechnung: Die erbrachte Leistung bleibt bis zur vollständigen Begleichung der Rechnungsforderung Eigentum der CCS GmbH. Dies gilt auch für den Fall der Weiterveräußerung. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der CCS GmbH.

Menge	Produkt	Einstandspreis	List Preis	Rabatt%	Angebot	Auftragsbest.	Lieferschein	Rechnung	Gutschrift
1	newsCLIP Scannen, Schneiden integrierte FineReader OCR für Titel und Untertitel, Version 5.0	0,00	4.800,00	0,0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1	newsPRESS: Erstellung von	0,00	3.400,00	0,0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1	newsCLIP/corr-titel, 5.0, Zusa	0,00	850,00	0,0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Highlights:

- WAWI Erweiterung
- CTI Integration
- Sales Matrix
- Ticketing
- Integration Datev (Planned)



SugarCRM Einsatzvarianten

- **On-Site Installation**

- **On-Demand Optionen**

- Kunden (Genius4U Remote Service)
- Genius4U
- SugarCRM



Genius4U Limited

Genius4U Limited

Hamburg – München- UK

Malcolm Hoffmann

Geschäftsführer

Tel: 040 – 822 1864 32

Email: m.hoffmann@genius4u.de

