

42he Fact Sheet

- Unternehmensgründung -

Die Firma 42he wurde im Herbst 2010 durch Axel von Leitner und Moritz Machner gegründet, um eine benutzerfreundliche, webbasierte Software für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zu entwickeln. Unmittelbar nach der Gründung des Unternehmens ist 42he mit dem ersten Produkt CentralStationCRM und einigen ausgewählten Testkunden in die geschlossene Betaphase gestartet. Die Konzeption und Entwicklung der Software hatte bereits viele Monate zuvor begonnen.

Im Juni 2011 kam mit CentralPlanner ein digitale Reservierungsbuch für die Gastronomie als weiteres Produkt hinzu.

Der Begriff 42he beschreibt die Höhe eines klassischen Serverschranks, wie er in den meisten Rechenzentren steht (42 Höheneinheiten).

- Team -

Unser Team besteht aus Axel von Leitner, Sven Sester und Moritz Machner. Als ehemalige Geschäftsführer und Chef-Informatiker einer 45 Mann starken Unternehmensberatung aus Köln haben alle drei am eigenen Leib erfahren, was funktionale Software für den Betriebserfolg bedeutet.

Moritz kümmert sich vor allem um die technischen Themen, das heißt Konzeption, Programmierung, Sicherheit & Betrieb. Axels Alltag dreht sich um Design und Usability sowie betriebswirtschaftlichen Themen. Im April 2013 wurde das Team verstärkt durch Sven Sester. Sven ist für die Kommunikation verantwortlich und nach zwei Jahren in der Agentur- und Onlinewelt zurückgekehrt zu den alten Kollegen. Wir sind Entwickler und Anwender mit Leidenschaft und Erfahrung.

- Kunden -

Unsere CRM-Kunden sind kleine und mittlere Unternehmen. Sie sind pragmatisch, offen gegenüber neuen Technologien und schätzen die Vorteile kollaborativer Websoftware. Da Kontaktmanagement ein branchenübergreifendes Thema ist, kommen unsere Kunden auch aus den verschiedensten Bereichen. Sie sind Dienstleister wie Agenturen oder Beratungen, aber auch produzierende Unternehmen und Handwerksbetriebe. Sogar einige Non-Profit-Organisationen gehören dazu. Seit Start der offenen Testphase im Januar 2011 wächst der Kundenstamm kontinuierlich.

Das Reservierungsbuch CentralPlanner findet seine Anwendung größtenteils in der Gastronomie, aber auch „Fremdanwender“ wie Sportcenter oder Praxen schätzen die Möglichkeit, Reservierungen online zu verwalten.

- Produkte -

CentralStationCRM

In CentralStationCRM geht es um das Kontaktmanagement von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), Selbstständigen oder Gruppen. Beispielsweise was mit einem Lieferanten vor mehreren Monaten vereinbart wurde, welcher Kollege zuletzt mit Kunde XY gesprochen hat und wie hoch das Auftragsvolumen war. Informationen die man sonst manchmal nur zufällig an der Kaffeemaschine erfährt, werden so systematisch erfasst und sind für alle betreffenden Kollegen zugänglich.

Große und komplexe Softwarelösungen führen im Tagesgeschäft kleiner Unternehmen eher zu Fehlern und zu Unmut. Was bleibt ist ein „Datengrab“ zu einem hohen Preis. Diese Frustration war unsere Motivation ein schlankes, zeitgemäßes CRM zu entwickeln. Bei CentralStationCRM steht die intuitive Bedienbarkeit und Einfachheit im Vordergrund; anders als bestehende CRM (Customer Relationship Management) Systeme konzentrieren wir uns auf die Kernaufgaben der Kollaboration. Damit die beteiligten Mitarbeiter stets alle wichtigen Informationen zur Hand haben finden Gespräche, Telefonate, E-Mails und mehr ihren Platz in CentralStationCRM. Übrigens ganz gleich ob man im Büro, von Zuhause, mit Mac oder Windows arbeitet, denn CentralStationCRM ist ein rein webbasierter Software as a Service (SaaS) Dienst - unsere Kunden mieten den CRM Dienst ab 15 Euro monatlich pro Unternehmen.

CentralPlanner

CentralPlanner ist ein digitales Reservierungssystem, das es Unternehmen ermöglicht, Reservierungen digital zu verwalten, um damit das klassische Reservierungsbuch aus Papier zu ersetzen. Gleichzeitig kann der Gast jederzeit selbst online reservieren. Die Kontakte gehen dabei nicht mehr wie bei der Papierversion des Reservierungsbuches am Ende des Jahres verloren, sondern können, etwa um Sonderwünsche zu hinterlegen oder für Marketingaktionen, genutzt werden.

- Innovationspreis IT -

Die Initiative Mittelstand hat CentralStationCRM mit dem Innovationspreis IT in der Kategorie CRM ausgezeichnet. Die Experten legen dabei besonderen Wert auf den Innovationsgehalt, den Nutzen sowie die Funktionalität für alle mittelständischen Unternehmen. Mit der Philosophie "weniger ist mehr" schlägt 42he einen anderen Weg ein als die meisten Wettbewerber. Anstatt hochkomplexe Anwendungssoftware zu schaffen, konzentriert sich 42he auf die Entwicklung einer einfachen und intuitiv bedienbaren Lösung für das Kontaktmanagement.

Pressekontakt
Sven Sester

Tel.: +49 (0)221-291997-88
E-Mail: sven.sester@42he.com

42he Unternehmergeellschaft
(haftungsbeschränkt)

<http://CentralStationCRM.com>
<http://twitter.com/CSCRM>