

# Wie kontaktmanagen Sie?



### Maximizer für Windows

BEWERTUNG:



**GRÖSSTER VORTEIL:** Einfach und intuitiv zu bedienen, Telefon- und Faxintegration

**GRÖSSTER NACHTEIL:** Möglichkeiten für Datenaustausch begrenzt

**SPRACHE:** Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch

**SYSTEMVORAUSSETZUNG:** Windows 3.0 oder höher; mindestens 386-PC mit 4 MB Hauptspeicher empfehlenswert

**BENUTZERANFORDERUNG:** Windows-Grundkenntnisse

**HERSTELLER:** Modatech Systems

**PREIS:** Einzelversion Fr. 692.-; Netzwerkversion ab Fr. 1100.-

**INFO:** LSZ Sales Software GmbH, Tel. 081/257 05 10

Wenn sich ein Softwareprogramm ganz unbescheiden «Maximizer für Windows» nennt, stellt sich natürlich die Frage, was da eigentlich genau maximiert werden soll. Die Kartonverpackung stellt dies unbescheiden und in fetten Lettern klar: «Die beste Art, Kunden zu gewinnen und zu pflegen». Maximizer ist eine sogenannte Kontaktmanagement-Software, die Geschäftsleute beim täglichen Pflegen der Kundenbeziehungen unterstützen will. Die Software ist im Prinzip ein integriertes Paket, das Kundendatenbank, Terminkalender, To-Do-Liste, Telefonwähler und -protokoll, Notizblock, Spesenabrechnung sowie eine serienbrieffähige Textverarbeitung in sich vereint. Wird Maximizer in einem Netzwerk eingesetzt, können mehrere Mitarbeiter Gruppentermine buchen und alle Daten gemeinsam nutzen, wobei sich die Zugriffsrechte bei Bedarf individuell mit Passwortschutz beschränken lassen. Ein integrierter Makro-Rekorder, um wiederkehrende Abläufe zu automatisieren, sowie eine ausgefeilte Journalfunktion, die sämtliche Aktivitäten protokolliert, gehören ebenfalls dazu. Alles in allem also ein beeindruckender Funktionsumfang – wie sieht die Arbeit mit Maximizer aber in der Praxis aus?

### Im Zentrum die Kundendatei

Im Zentrum des Programms steht die Adressdatenbank, in der alle Kontakte – Geschäftspartner, Kunden, Lieferanten, usw. – erfasst werden. Wer bereits anderweitig eine entsprechende Datenbank aufgebaut hat, kann die Informationen im ASCII-Format in Maximizer importieren. Dies ist für Unerfahrene nicht ganz ohne Tücken, die guten Handbücher erklären jedoch ausführlich die nötigen Schritte. Die Kundendaten können Sie nun nach Ihren individuellen Bedürfnissen kategorisieren, so dass Sie diese schnell nach bestimmten Kriterien suchen, ordnen und in Listen darstellen können – Programmierkenntnisse benötigen Sie dazu keine.

Haben Sie sich z.B. für heute vorgenommen, eine bestimmte Kategorie von Kunden zu «bearbeiten», lassen Sie sich eine entsprechende Liste der Kontakte anzeigen. Dann können Sie die Adressen in die To-Do-Liste übernehmen, was einfach und modern durch Hinüberziehen («Drag&Drop») mit der Maus geschieht.

### Alles wird protokolliert

Nun kann das «Kontaktmanagen» losgehen. Wenn Ihr PC via Modem ans Telefonnetz angeschlossen ist, wählt der Computer auf Maus-

klick gleich die Telefonnummer des Kunden – Sie brauchen nur noch den Hörer abzunehmen. Dies funktioniert natürlich nur, wenn Modem und Telefon an derselben Leitung hängen. Ein Telefonprotokoll-Fenster erscheint und Sie können das Ergebnis des Anrufes in einer Notiz festhalten oder ein allfälliges Meeting im elektronischen Terminkalender buchen. Ist der oder die Angerufene besetzt oder abwesend, kreuzen Sie mit der Maus das entsprechende Feld an und der Kontakt bleibt als unerle-

digt in der To-Do-Liste vermerkt. Vielleicht entscheiden Sie sich, es per Fax oder Brief zu versuchen – ein Texteditor ist gleich eingebaut. Die gewählten Kundenadressen werden dabei automatisch in den Brief übertragen, auch Serienbriefe sind möglich.

Wenn Sie ein Faxmodem besitzen, können Sie auch gleich aus Maximizer heraus faxen. Das Programm besitzt Schnittstellen zur bekannten Faxsoftware Winfax sowie zu den Windows-Textprogrammen Word, Wordperfect und Ami Pro, die Sie somit anstelle des Maximizer-Editors verwenden können. Sogenannte DDE-Verbindungen sorgen dafür, dass dabei nicht nur die Adressen in Ihre gewohnte Textsoftware kopiert werden, sondern dass der erstellte Brief auch automatisch als entsprechender Maximizer-Protokolleintrag notiert wird – eine gute Sache, denn so behalten Sie den Überblick darüber, wen Sie bereits wie kontaktiert haben.

## Fach-Chinesisch



**ASCII:** Abkürzung für «American Standard Code for Information Interchange»; Standard-Zeichenformat für den Austausch von Daten zwischen unterschiedlichen Programmen und Computersystemen.

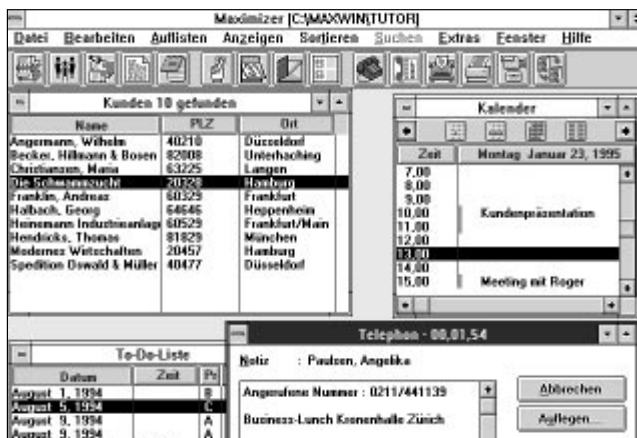
**DDE:** «Dynamic Data Exchange», dynamischer Datenaustausch. Eine Technik, die Microsoft Windows benutzt, um Daten zwischen zwei gleichzeitig laufenden Anwendungen auszutauschen. DDE-Verbindungen ermöglichen, dass bei Änderungen in der einen Anwendung die Daten auch in der anderen automatisch aktualisiert werden.

### Datenaustausch mit Grenzen

Beim Datenaustausch zeigen sich aber auch die Grenzen der Software. Dass sich alles um die Maximizer-Datenbank dreht, hat seine Kehrseite: Mit dem Maximizer-Editor erstellte Dokumente werden in einem Format abgelegt, das sich nicht direkt mit anderen Textverarbeitungen öffnen lässt. Text auszutauschen ist nur über die Zwischenablage möglich, wobei bekanntlich alle Formatierungen verlorengehen. Die Zusammenarbeit mit anderen Datenbanken und Tabellenkalkulationen ist auf den Import und Export im ASCII-Format beschränkt. Nicht vorgesehen ist eine direkte «Live»-Anbindung von Maximizer an eine andere Datenbank, z.B. an ein zentrales Auftragsbearbeitungssystem.

Dennoch: Wenn Sie Ordnung und System in Ihre Kundenbetreuung bringen wollen und die genannten Einschränkungen für Ihr Business nicht ins Gewicht fallen, lohnt es sich, diese clever gemachte Software näher anzuschauen.

Felix Wiedler



Jede Menge Fenster zum Kunden: Kontaktmanagement mit Maximizer.