

CRM/ERP-Anbieter systematisch vergleichen

Fragenkatalog, Feature-Raster und Bewertungsmatrix, um Software-Anbieter objektiv gegenüberzustellen — statt sich von Verkaufsgesprächen leiten zu lassen.



Anbieter-Vergleichs-Checkliste

1. Warum ein systematischer Vergleich sich auszahlt

Die meisten Software-Entscheidungen scheitern nicht an fehlenden Funktionen, sondern an unvollständigen Vergleichen: Ein Anbieter überzeugt im Verkaufsgespräch, während wichtige Fragen zu Preismodell, Skalierung oder Datenexport erst nach der Vertragsunterschrift auftauchen.

Ein besonders häufig unterschätzter Punkt: Viele CRM- und Projektmanagement-Tools sind bewusst als **Einzweck-Lösung** konzipiert — stark in ihrem Kernbereich, aber ohne Buchhaltung, Warenwirtschaft oder Webshop. Das ist nicht per se ein Nachteil, verändert aber die Rechnung: Wer mehrere Einzeltools kombiniert, vergleicht nicht nur Software gegen Software, sondern eine Plattform gegen eine ganze Tool-Kette samt Schnittstellen dazwischen.

Diese Checkliste hilft, genau diese Lücke zu schließen — unabhängig davon, welchen Anbieter Sie am Ende wählen.

2. Grundfragen, die Sie jedem Anbieter stellen sollten

Stellen Sie diese Fragen wortgleich an alle Anbieter in Ihrer engeren Auswahl — nur so werden die Antworten vergleichbar:

- ☐ Was genau ist im Grundpreis enthalten, und welche Funktionen kosten pro Nutzer oder als separates Modul extra?
- ☐ Wie verändert sich der Preis, wenn wir von 10 auf 50 Nutzer wachsen — gibt es harte Sprünge zwischen Preisstufen?
- ☐ Können wir unsere Daten jederzeit vollständig exportieren, auch bei Kündigung?
- ☐ Welche Schnittstellen zu Buchhaltung, Webshop oder bestehenden Tools sind bereits fertig, welche müssten individuell entwickelt werden?
- ☐ Wie sieht der Support konkret aus — Telefon, Chat, Ticketsystem, und mit welchen Reaktionszeiten?
- ☐ Wird die Software noch aktiv weiterentwickelt, und wie oft erscheinen neue Funktionen?

Praxis-Tipp: Lassen Sie sich Antworten schriftlich geben, nicht nur mündlich im Verkaufsgespräch — das erleichtert später den direkten Vergleich erheblich.

3. Funktionsabdeckung je Anbieter

Kreuzen Sie je Anbieter an, was tatsächlich nativ enthalten ist (nicht nur über eine Drittanbieter-Integration):

Funktionsbereich	Anbieter A	Anbieter B	Anbieter C
CRM / Kontaktverwaltung	☐	☐	☐
Verkaufschancen / Angebote	☐	☐	☐
Projekt-/Aufgabenmanagement	☐	☐	☐
Rechnungswesen/Buchhaltung	☐	☐	☐
Warenwirtschaft/Lager	☐	☐	☐
Webshop/E-Commerce	☐	☐	☐
E-Mail-Marketing/Newsletter	☐	☐	☐
Ticketing/Kundensupport	☐	☐	☐
Mobile App / Außendienst	☐	☐	☐

Je mehr Häkchen bei "nativ enthalten" fehlen, desto mehr separate Tools und Schnittstellen brauchen Sie später — das ist keine Wertung, sondern eine Kostenfrage, die in Punkt 4 konkret wird.

4. Versteckte Kosten bei Einzellösungen

Der Angebotspreis eines einzelnen Tools ist selten der tatsächliche Gesamtpreis. Prüfen Sie für jede Lösung in Ihrer Tool-Kette:

- ☐ Zusatzkosten pro Nutzer bei jedem einzelnen Tool separat — addieren sich schnell, wenn 3-4 Tools parallel laufen
- ☐ Kosten für Integrationen/Middleware (z. B. Zapier, Make) zwischen den einzelnen Tools
- ☐ Interner Aufwand für Datenpflege an mehreren Stellen (z. B. Kunde in CRM UND Buchhaltungstool anlegen)
- ☐ Schulungsaufwand für mehrere Oberflächen statt einer einzigen
- ☐ Kosten für Datenmigration, falls später ein Wechsel oder eine Konsolidierung ansteht
- ☐ Enterprise-Tier-Sprünge: Manche Anbieter verstecken zentrale Funktionen (z. B. Automatisierungen, API-Zugriff) erst in der teuersten Preisstufe

Eine ehrliche Gegenrechnung: Fünf Tools zu je 15-30 € pro Nutzer/Monat plus Integrationsaufwand liegen in der Praxis oft über dem Preis einer All-in-One-Plattform mit vergleichbarem Funktionsumfang — nur verteilt auf mehrere Rechnungen, die selten zusammengerechnet werden.

5. All-in-One vs. spezialisierte Einzellösung

Keine der beiden Varianten ist grundsätzlich richtig oder falsch — die Entscheidung hängt vom Anwendungsfall ab:

Kriterium	Spricht für Einzweck-Tool	Spricht für All-in-One
Anzahl Geschäftsbereiche	Nur ein klar abgegrenzter Bereich (z. B. reiner Vertrieb)	Vertrieb, Projekte, Rechnungswesen, Lager gemeinsam abzudecken
Team-Größe	Sehr kleines, spezialisiertes Team	Mehrere Abteilungen mit gemeinsamen Kundendaten
Datenkonsistenz	Weniger kritisch bei einem Anwendungsfall	Kritisch, wenn Vertrieb und Buchhaltung dieselben Kunden sehen müssen
Integrationsaufwand	Akzeptabel bei 1-2 Tools	Wird bei 4+ Tools schnell zum eigenen Projekt
Budget-Transparenz	Eine Rechnung pro Tool	Eine Rechnung für die gesamte Plattform

Faustregel: Sobald mehr als zwei Abteilungen regelmäßig auf dieselben Kundendaten zugreifen müssen, überwiegen in der Praxis meist die Vorteile einer gemeinsamen Plattform.

6. Bewertungsmatrix zum direkten Vergleich

Übertragen Sie Ihre wichtigsten Kriterien aus den vorherigen Seiten und vergeben Sie Punkte (z. B. 1-5) je Anbieter:

Kriterium	Gewichtung	Anbieter A	Anbieter B	Anbieter C
Funktionsabdeckung (aus Punkt 3)				
Gesamtkosten inkl. Integrationen (aus Punkt 4)				
Datenexport & Vertragsbindung				
Support-Qualität & Reaktionszeit				
Skalierbarkeit bei Wachstum				
Referenzen aus vergleichbaren Branchen				
Gesamtpunktzahl				

NÄCHSTER SCHRITT

Unsicher, welches Modell zu Ihnen passt?

1Tool ist als All-in-One-Plattform für CRM, Projektmanagement, Rechnungswesen und Warenwirtschaft konzipiert — wir zeigen Ihnen gerne unverbindlich, wo die Grenze zwischen "reicht ein Einzeltool" und "lohnt sich eine gemeinsame Plattform" für Ihren konkreten Fall verläuft, auch wenn die Antwort nicht immer 1Tool lautet.

Körbler GmbH

Hofweg 1, AT 8435 Wagna

Tel. +43 3452 - 214 214

office@1tool.com · 1tool.com

→ Termin für eine unverbindliche Beratung vereinbaren