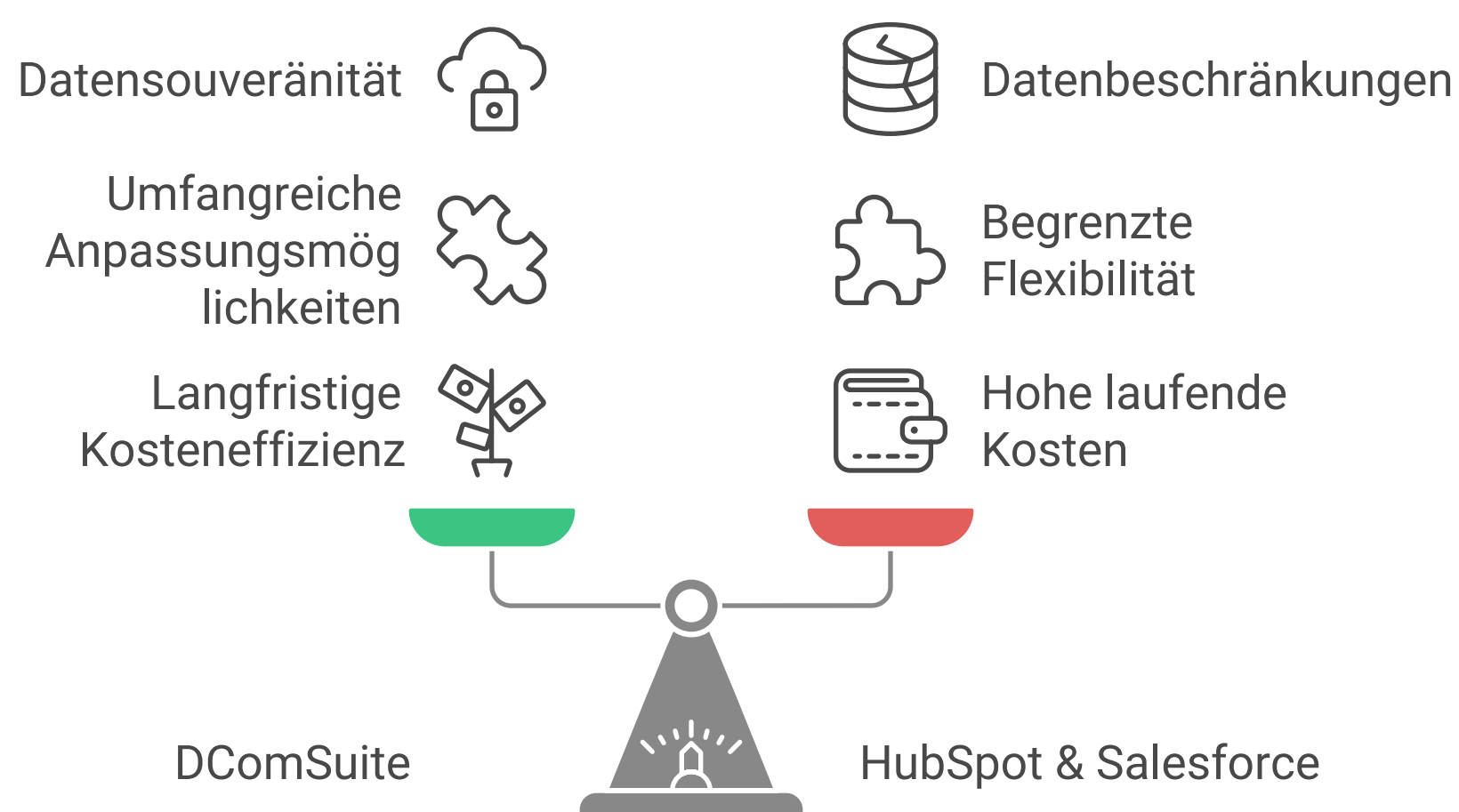


DComSuite, Hubspot und Salesforce. Eine Gegenüberstellung der Systeme

Die Wahl eines Systems zur Interessentengewinnung und Kundenverwaltung ist für Unternehmen und Bildungseinrichtungen entscheidend, die eine effiziente und langfristig rentable Lösung zur Digitalisierung ihrer Kundenbeziehungsprozesse suchen. Cloudbasierte Systeme wie HubSpot und Salesforce sind weit verbreitet, verlangen jedoch nutzer- und kontaktabhängige Gebühren und bieten oft eine begrenzte Anpassungsfähigkeit. Die **DComSuite** bietet eine nachhaltige Alternative: eine flexible und budgetfreundliche Lösung, die langfristige Kosteneffizienz und eine umfassende Anpassungsfähigkeit auf eigenen Servern vereint.

DComSuite vs. HubSpot und Salesforce: Ein direkter Kosten- und Flexibilitätsvergleich



Evaluierung von DComSuite vs. HubSpot und Salesforce

Cloudbasierte CRM-Systeme wie HubSpot und Salesforce bieten umfangreiche Funktionen und beliebte Integrationen, bringen jedoch erhebliche laufende Kosten und Einschränkungen mit sich, insbesondere für wachsende Unternehmen und Institutionen, die ihre Datenhoheit und Kostensicherheit schätzen. Hier ist, wie sich die DComSuite von diesen Alternativen abhebt:

1. Laufende Gebühren und Skalierbarkeit

Bei Cloudlösungen wie HubSpot und Salesforce steigen die Kosten schnell an, da sie oft kontakt- und nutzerabhängige Gebühren erheben. Die **Enterprise-Version** des HubSpot Marketing Hubs beginnt beispielsweise bei etwa 3.200 USD pro Monat, wobei die Kosten pro zusätzliche Nutzer und Kontakte weiter steigen. Salesforce verlangt ebenfalls für größere Implementierungen und umfangreiche Anpassungen hohe monatliche Gebühren und benötigt oft spezialisiertes IT-Personal für die Konfiguration und Wartung. Dies führt langfristig zu einer schwer planbaren und wachsenden Belastung des Budgets.

Im Vergleich dazu arbeitet die DComSuite ohne nutzerabhängige Gebühren. Einmal lizenziert, kann die DComSuite ohne zusätzliche Kosten für neue Nutzer oder Kontakte genutzt werden. Die DComSuite bietet Ihnen damit eine langfristig planbare und budgetfreundliche Alternative, die unabhängig von der Nutzerzahl bleibt.

2. Kostenersparnis durch Amortisation

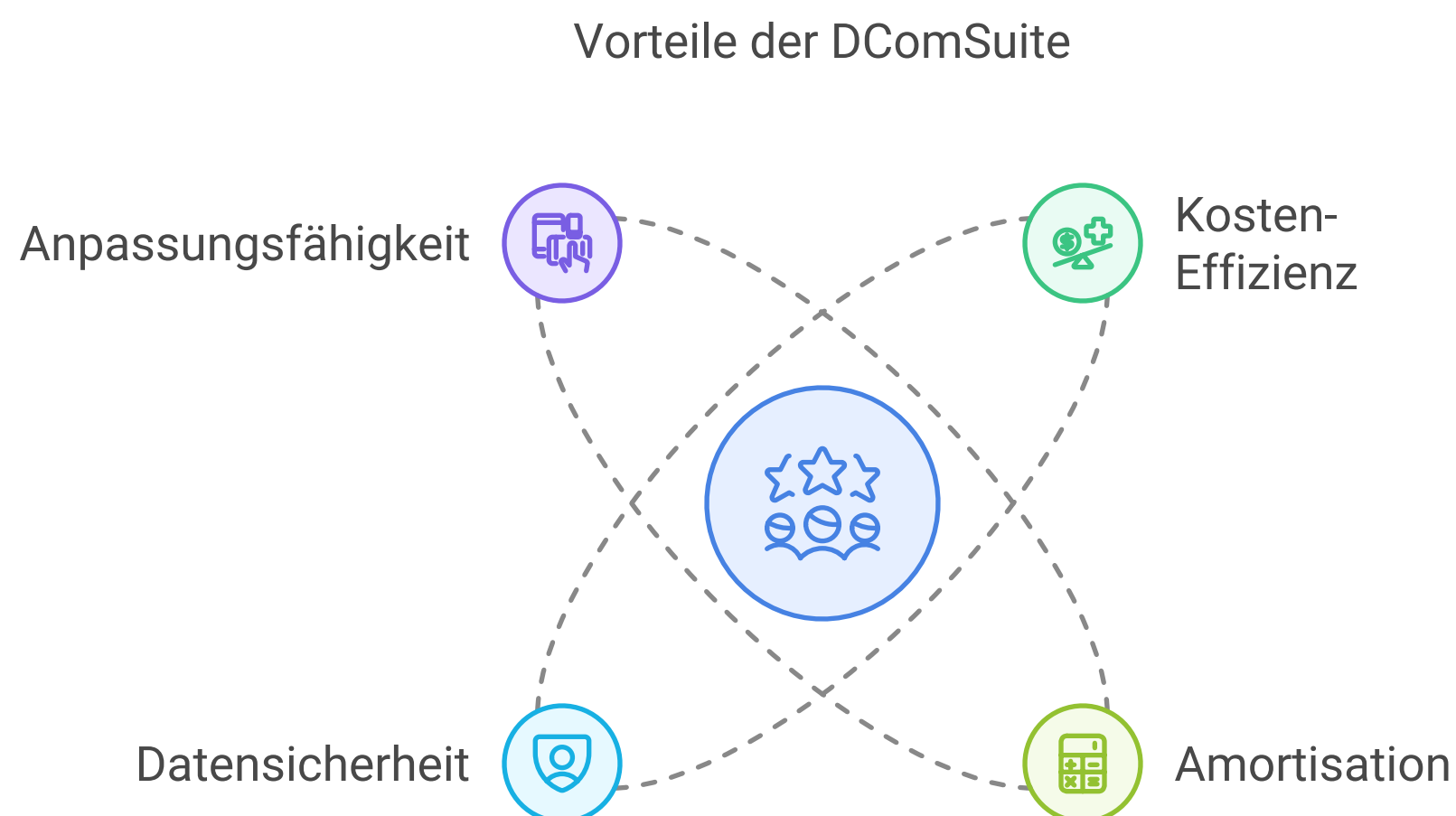
Durch die einmalige Lizenzgebühr und die planbaren jährlichen Lizenzkosten für Module amortisiert sich die DComSuite oft schon innerhalb kurzer Zeit. Besonders bei Bildungseinrichtungen, die nur wenige zusätzliche Schüler aufnehmen müssen, oder bei Unternehmen, die laufende Umsätze generieren, ist die DComSuite schnell kostendeckend. Nach der Amortisation fallen nur noch minimale jährliche Gebühren an – ein bedeutender Vorteil gegenüber den laufenden Kosten, die Cloud-CRMs kontinuierlich verursachen.

3. Betrieb auf eigenen Servern für optimale Sicherheit und Datenhoheit

Ein entscheidender Vorteil der DComSuite ist die Möglichkeit, das System auf eigenen Servern zu betreiben, was Ihnen die volle Datenkontrolle und erhöhte Sicherheit bietet. Bei cloudbasierten Lösungen befinden sich Ihre sensiblen Daten oft in Rechenzentren externer Anbieter, was das Risiko für Datenschutzprobleme erhöhen kann. Die DComSuite stellt sicher, dass Ihre Daten stets in Ihrem Unternehmen bleiben und den hohen internen Sicherheitsstandards entsprechen.

4. Anpassungsfähigkeit ohne Einschränkungen

Die Architektur der DComSuite ist so gestaltet, dass sie sich flexibel an die spezifischen Geschäftsprozesse eines Unternehmens oder einer Bildungseinrichtung anpassen lässt. Im Gegensatz zu vielen Cloudsystemen, bei denen Unternehmen ihre Abläufe an die vorgegebene Softwarelogik anpassen müssen, erlaubt die DComSuite eine maßgeschneiderte Nutzung. Mit fundiertem Wissen aus der DComSuite-Schulung kann Ihr Team die Systemlogik flexibel gestalten und individuell auf Ihre Prozesse abstimmen. Dies garantiert langfristig eine zukunftssichere Investition, die mit Ihrem Unternehmen wächst.



Kosteneffizienz und Amortisation der DComSuite: Warum sich die Investition auszahlt

Die DComSuite ist so konzipiert, dass sie sich besonders schnell amortisiert und Organisationen langfristig eine stabile und flexible Kostenbasis bietet. **In Bildungseinrichtungen wie Privatschulen und Internaten kann die gesamte Investition bereits durch die Aufnahme weniger neuer Schüler gedeckt werden**, was die DComSuite zu einer der rentabelsten CRM-Lösungen in diesem Sektor macht. Auch Unternehmen, die kontinuierliche Umsätze generieren, können die DComSuite schnell kostendeckend nutzen, da die laufenden Umsätze zur schnellen Amortisation beitragen. **Nach dieser Amortisationsphase fallen nur noch planbare jährliche Modulgebühren an**, die unabhängig von der Nutzerzahl konstant bleiben und den Budgetbedarf langfristig stabil halten.

Im Gegensatz dazu verursachen Cloudlösungen wie HubSpot und Salesforce fortlaufende, kontakt- und nutzerabhängige Kosten, die kontinuierlich steigen, je größer das Team und die Datenmenge werden. Diese Modelle sind häufig mit schwer kalkulierbaren langfristigen Kosten verbunden, die Budgets zunehmend belasten und Unternehmen weniger Flexibilität geben. Die DComSuite hingegen ist darauf ausgelegt, Organisationen eine stabile Kostenstruktur zu bieten, die auch bei Wachstum transparent und kalkulierbar bleibt.

Ein System für nachhaltige Selbstverwaltung und zielgerichtete Digitalisierung

Die DComSuite und das gesamte dahinterstehende Projekt sind darauf ausgelegt, **Unternehmen und Bildungseinrichtungen die Freiheit zu geben, komplexe Technik auf Dauer selbst zu steuern und zu verwalten.** Mit der DComSuite und den individuell gestalteten Schulungen befähigt DCom Systems KG die Nutzer, ein voll funktionsfähiges CRM-System flexibel anzupassen und zentral zu steuern – **ohne Abhängigkeit von externen Anbietern** und mit vollständiger Kontrolle über alle Daten und Prozesse. Die DComSuite unterstützt Ihre Organisation in ihrer langfristigen digitalen Unabhängigkeit und gibt Ihnen die Werkzeuge in die Hand, um alle wichtigen Prozesse selbst zu gestalten und zu pflegen.

Digitalisierung und Automatisierung, einfach und bedarfsorientiert

Digitalisierung und Automatisierung werden häufig als komplexe Themen wahrgenommen, die oft eine komplette Umgestaltung der Unternehmensabläufe verlangen. Viele Organisationen finden sich schnell überfordert, wenn ein CRM-System bestehende Prozesse nicht unterstützt und stattdessen radikal neue Arbeitsabläufe erfordert. **Mit der DComSuite können Unternehmen und Bildungseinrichtungen hingegen gezielt und schrittweise digitalisieren und automatisieren,** da das System an ihre spezifischen Abläufe angepasst werden kann, ohne dass komplette Prozesse umstrukturiert werden müssen.

Im Bereich der Automatisierung bietet die DComSuite umfangreiche Funktionen, die die gesamte Kundenkommunikation abdecken und dadurch spürbar Freiraum im Arbeitsalltag schaffen. Wiederkehrende Prozesse wie das Versenden von Newslettern, automatisierte Terminabsprachen, das Onboarding neuer Kunden oder Schüler sowie alle anderen Formen der Kundeninteraktion können innerhalb der DComSuite zentral gesteuert und automatisiert werden. Viele Organisationen setzen aktuell für diese Prozesse auf eine Vielzahl von Cloudangeboten, z.B. HubSpot, Salesforce, ActiveCampaign oder Mailchimp. Diese Vielfalt an Anwendungen führt oft zu verstreuten Daten und einer schwierigen, zeitaufwendigen Datenpflege.

Die DComSuite bündelt diese wichtigen Marketing- und Vertriebsprozesse in einer Plattform, die Ihnen die vollständige Kontrolle über Ihre Kundendaten gibt. Da das System auf Ihren eigenen Servern betrieben wird, sind alle gesammelten Daten sicher und zentral bei Ihnen gespeichert, ohne dass Sie sich um Datenschutzbedenken durch externe Cloudanbieter kümmern müssen. Dies ermöglicht Ihnen ein nahtloses und vollständiges Bild aller Kundenaktivitäten und Interaktionen, das Ihre Teams dabei unterstützt, individuell abgestimmte Kundenkommunikation und Marketingkampagnen umzusetzen.

Partnerschaft für eine nachhaltige Digitalisierung

DCom Systems KG versteht sich als **langfristiger Partner** für Unternehmen und Bildungseinrichtungen, die ihre Prozesse nachhaltig digitalisieren und gleichzeitig autonom bleiben möchten. Mit maßgeschneiderten Schulungen und flexiblen Betreuungsmodellen unterstützen wir Sie dabei, **nur die Leistungen zu beziehen, die tatsächlich sinnvoll sind** und direkt zu Ihren Zielen passen. Unsere Mission ist es, Unternehmen und Institutionen das Werkzeug und Wissen an die Hand zu geben, ihre Technik selbstständig und ohne Abhängigkeiten zu steuern. Diese gezielte und unterstützte Digitalisierung sorgt für dauerhafte Flexibilität, da Sie nicht an starre Strukturen gebunden sind.

Dieser Ansatz macht die DComSuite zu einer zukunftssicheren Wahl für alle, die ihre digitalen Prozesse ohne unnötige Komplexität und Zusatzkosten steuern möchten – mit der Unterstützung und dem Know-how eines Partners, der den langfristigen Erfolg Ihrer digitalen Transformation unterstützt.

Die Rahmenbedingungen der DComSuite: Detaillierte Kosten- und Betreuungsstruktur

Um die Vorteile der DComSuite zu nutzen, basiert das System auf einer festen und transparenten Kostenstruktur, die langfristige Planbarkeit gewährleistet:

1. Einmalige Lizenzgebühr

Die DComSuite wird mit einer einmaligen Lizenzgebühr erworben, die die Grundfunktionen abdeckt. Die Basislizenz beginnt bei etwa **25.000 Euro** und kann jederzeit durch zusätzliche Module erweitert werden. Im Gegensatz zu cloudbasierten CRMs gibt es hier keine zusätzlichen Kosten pro Nutzer, was langfristige Kosteneffizienz sicherstellt.

2. Maßgeschneiderte Schulung

Je nach gewählter Betreuungsvariante bietet DCom Systems KG gezielte Schulungen an, die speziell auf Ihre internen Anforderungen abgestimmt sind:

- **Technische Betreuung durch DCom Systems KG und eigenständige Kampagnenpflege:** In dieser Variante übernimmt DCom Systems KG die technische Wartung und Aktualisierung, während das Team die Kampagnenpflege intern durchführt. Eine **zweitägige Schulung** bereitet das Team auf die eigenständige Planung und Pflege von Kampagnen vor.
- **Vollständige Eigenverwaltung:** Für Unternehmen, die die DComSuite komplett selbst betreuen möchten – sowohl technisch als auch in der Kampagnenpflege – ist eine **dreitägige Schulung** vorgesehen, die umfassende Kenntnisse zu Systemarchitektur, Servertechnik und Anwendungen vermittelt.

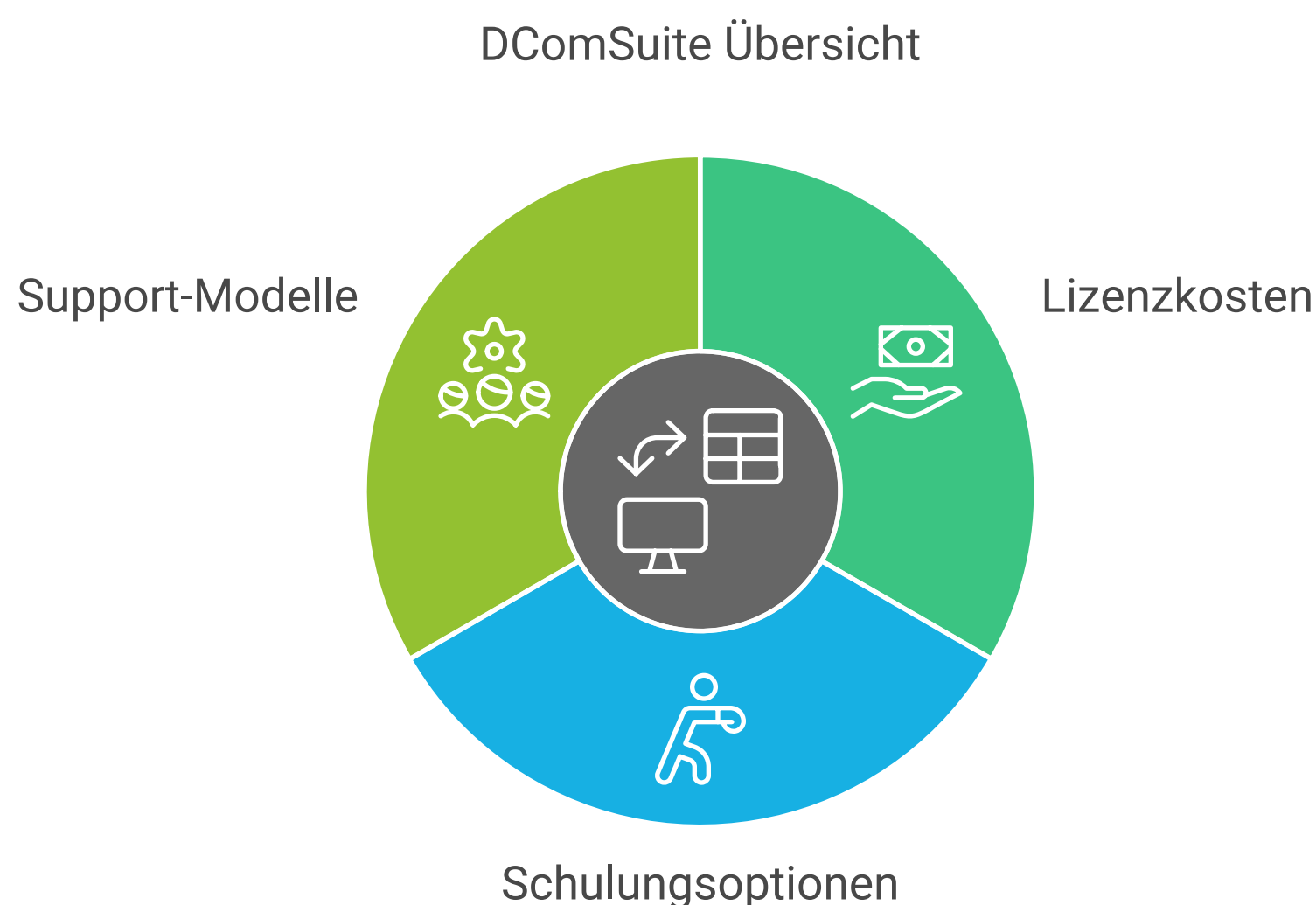
Diese Schulungen sind einmalige Kosten und optimal an die jeweiligen Anforderungen angepasst.

3. Jährliche Lizenzkosten für Module

Die DComSuite ist modular aufgebaut, sodass jährliche Lizenzkosten nur für die tatsächlich genutzten Module anfallen. Die Gebühren bleiben unabhängig von der Anzahl der Nutzer konstant, sodass Sie die DComSuite flexibel erweitern können, ohne mit steigenden Kosten rechnen zu müssen.

4. Flexible Betreuungsvarianten im Überblick

Die DComSuite bietet drei Betreuungsmodelle, die sich an den individuellen Bedürfnissen Ihrer Organisation orientieren und durch flexible Kündigungsoptionen ergänzt werden:



1. Full-Service-Betreuung durch DCom Systems KG

In dieser Variante übernimmt DCom Systems KG die komplette Verwaltung der DComSuite, einschließlich technischer Wartung, Support und Kampagnenpflege. Diese umfassende Betreuung wird durch eine **monatliche Betreuungspauschale** abgedeckt, sodass sich das Unternehmen vollständig auf seine Kernaktivitäten konzentrieren kann.

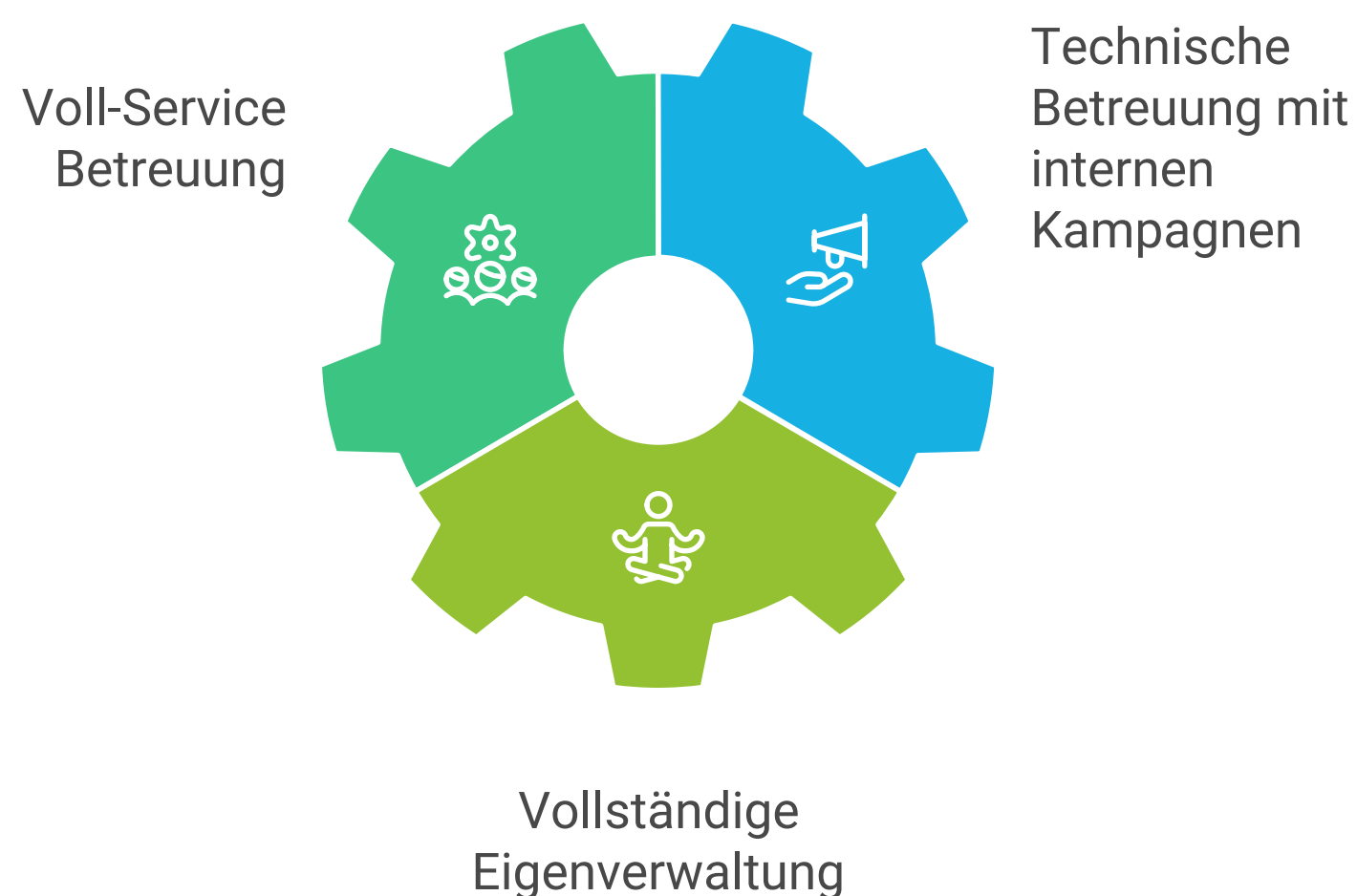
2. Technische Betreuung durch DCom Systems KG und eigenständige Kampagnenpflege

Diese Variante eignet sich für Unternehmen, die die technische Betreuung an DCom Systems KG auslagern, aber die Kampagnenpflege intern durchführen möchten. Hierfür fällt eine **monatliche Servicepauschale** für die technische Wartung an, sowie eine optional **monatlich kündbare Supportpauschale** für die Kampagnenunterstützung, die jederzeit zum Monatsende gekündigt werden kann.

3. Vollständige Eigenverwaltung

Für Organisationen mit eigenen IT-Ressourcen kann die DComSuite vollständig eigenständig betrieben werden. Hierbei fallen nur die jährlichen Lizenzkosten für die genutzten Module an, und eine **monatlich kündbare Supportpauschale** kann bei Bedarf hinzugebucht werden, um das Team bei der Kampagnenpflege zu unterstützen.

DComSuite Service Modelle Übersicht



Fazit: DComSuite als zukunftsichere CRM-Investition

Die DComSuite bietet eine budgetfreundliche und flexible Alternative zu Cloud-CRMs und überzeugt durch eine transparente Kostenstruktur, volle Datenkontrolle und flexible Anpassungsmöglichkeiten. Besonders im Vergleich zu Cloudlösungen wie HubSpot und Salesforce ermöglicht die DComSuite Unternehmen und Bildungseinrichtungen, ihre Software gezielt und ohne zusätzliche Gebühren zu skalieren und an die eigenen Prozesse anzupassen.

Dass die DComSuite sich innerhalb kurzer Zeit als führendes System für die Schülergewinnung bei renommierten Internaten und Privatschulen etabliert hat, ist wahrscheinlich kein Zufall. Unternehmen beginnen zu verstehen, dass dieses System eine neue Welt der Digitalisierung und Automatisierung von Marketing- und Vertriebsprozessen eröffnet und damit bisherige Kundengewinnungsprozesse optimiert und effizient gestaltet.

Haben wir Ihr Interesse geweckt, dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme per **E-Mail**, **Telefon** oder über unsere **Webseite**. Wünschen Sie ein persönliches Gespräch, dann nutzen Sie unseren **Terminplaner**.

Wir freuen uns auf Ihr Interesse und unser Gespräch.

DCom Systems KG Stiller Weg 11 22607 Hamburg

Telefon: [+49 40 2383295-0](tel:+494023832950)

E-Mail: mail@dcom-systems.de

Web: <https://dcom.systems>