

Stand: 8. Oktober 2025

### CCV-Ausschreibung CRM Q&A (final)

- *Ist eine ISO 27001 Zertifizierung zwingend? Die VdS 10000 orientiert sich an internationalen Standards wie der ISO 27001, ist aber deutlich kompakter und einfacher umzusetzen. Sie umfasst unter anderem Maßnahmen zur organisatorischen und technischen IT-Sicherheit, zur Sensibilisierung von Mitarbeitenden sowie zur Notfallvorsorge.*
- *Gilt das Vorhandensein einer ISO-Zertifizierung als verbindliches Kriterium zur Qualifikation im Verfahren?*  
CCV: VdS 10000 ist ein anerkanntes, praxisnahes ISMS, besonders im deutschen Mittelstand. Es orientiert sich zwar an ISO 27001, erreicht aber nicht deren Tiefe noch die internationale Vergleichbarkeit. Im Lastenheft ist explizit ISO 27001 gefordert. Es stellt jedoch kein hartes Ausschlusskriterium dar: Wählen Sie bitte ggf. in der Selbstauskunft unter Punkt 11 „nicht erfüllt“, vermerken jedoch als Ihr Angebot ergänzende Information in der Kommentarspalte den abweichenden Prozess zur Gewährleistung der Informationssicherheit (bspw. VdS 10000).
- *Wird DATEV online genutzt oder gibt es davon noch eine lokale Variante, die weiterhin genutzt wird?*  
CCV: Der CCV nutzt DATEV online.
- *Im Rahmen unserer Lösung bieten wir Microsoft Office Standard oder Professional Lizenzen mit an. Wäre es für Sie ein KO-Kriterium, Ihre eigenen Lizenzen nicht mit nehmen zu können?*  
CCV: Es ist kaum darstellbar, Office-Lizenzen von einem anderen Anbieter zu nehmen, zumal es SPLA-Lizenzen sein müssten. Alternativ ggf. M365 Business Pro, nicht jedoch Microsoft Office Standard oder Professional. Die Nutzung unserer eigenen Lizenzen ist darum wesentlich.
- *Wie viele Anwender:innen sollen mit dem zukünftigen CRM-System aktiv arbeiten?*
- *Wie viele Mitarbeiter sind in Ihrem Unternehmen und wie viele User sollen mit der Softwarelösung arbeiten?*
- *Wieviele Lizenzen werden für das CRM-System benötigt?*
- *Haben Sie bereits eine Gesamtnutzer-Anzahl ermittelt?*
- *Gibt es eine Planung für die Anzahl der Nutzer, welche das System einsetzen sollen, ggf. mit Funktion? Dies ist zwingend nötig, um die TCO anzugeben.*  
CCV: Nach aktuellem Stand: 5 Personen Geschäftsstelle (mit Vollzugriff auf alle Module und Funktionen), 5 Personen Vorstand (mit Leserechten z. B. auf ausgewählte Dashboards, Mitgliedsverzeichnisse und Auswertungen), max. ca. 20 Ehrenamtliche (z. B. Regionalleitungen und Arbeitskreisleitungen) mit selektivem Einblick in Teilnehmerlisten oder Mitgliederinformationen. Eventuell: Externe Stakeholder (z. B. Sponsoren) nur im Rahmen individualisierter, explizit freigegebener Dashboards. Eine externe Nutzung durch ausgelagerte Strukturen ist nicht vorgesehen. Es wird vorausgesetzt, dass ein rollenbasiertes Rechtekonzept sowie eine klare Aufgabensteuerung im System abbildbar sind. Vgl. Seite 8 CCV-Lastenheft.
- *Welche Version von Sunrise CRM setzt Ihr Unternehmen aktuell ein?*  
CCV: V7 Build 431 (64 Bit)
- *Wie viele Daten sind derzeit im Sunrise CRM gespeichert?*
- *Welche Daten in welcher Menge sollen genau migriert werden?*  
CCV: Das können wir so pauschal nicht beantworten, es sind jedenfalls über 13.000 Kontakte mit dazugehörigen Informationen und über 1.200 Projekte mit dazugehörigen Informationen.

1

- 
- *Welche Exportmöglichkeiten bietet Sunrise CRM?*  
CCV: CSV, XML, Excel.
  - *Lassen sich alle Daten über die Standardmethoden exportieren, oder gibt es Daten, die auf diesem Weg nicht exportierbar sind?*  
CCV: Mit den obigen Exportmöglichkeiten lassen sich nach Auskunft von Sunrise alle Daten exportieren. In jedem Modul (bspw. Firma, Kontakte, Projekte) können alle Felder angezeigt und dann exportiert werden.
  - *Wäre es möglich, ein anonymisiertes Exportbeispiel aus Sunrise CRM für eine detailliertere Analyse zu erhalten?*  
CCV: Nein.
  - *Welche Version von DATEV ist in Ihrer Organisation im Einsatz?*  
CCV: Wir nutzen die aktuelle Version von DATEV Unternehmen Online.
  - *Welche Module von DATEV werden genutzt (z. B. Rechnungswesen, Lohn- und Gehaltsabrechnung, Belegverwaltung)?*  
CCV: Module: Auftragswesen next, Belege Online, Bank.
  - *Existieren bereits Schnittstellen zwischen DATEV und anderen Systemen in Ihrer Organisation?*  
CCV: Nein.
  - *Hat Ihr Unternehmen bereits Integrationen mit DATEV umgesetzt oder wurden in der Vergangenheit Versuche unternommen? Wenn ja, welche?*  
CCV: Schnittstelle zu Personio im Aufbau, Schnittstelle pretix im Aufbau.
  - *Wir arbeiten mit Implementierungspartnern zusammen. Zur Beantwortung einiger Punkte des Self Assessments (zB Punkt 15) benötigen wir daher Aussagen unserer Partner. Ist es möglich gemeinsam mit diesem an der Ausschreibung teilzunehmen?*  
CCV: Ja.
  - *Hosting & Betrieb: Soll die Lösung zwingend in einer deutschen Cloud betrieben werden oder reicht EU-Hosting (z. B. Irland)?*  
CCV: Den Datenschutzerfordernungen (DSGVO) muss vollumfänglich gerecht werden. Die Hosting-Umgebung befindet sich in der EU (vorzugsweise in Deutschland) bzw. in einem Land, in dem die DSGVO gilt bzw. deren Anforderungen dauerhaft und verlässlich nach Maßgabe der DSGVO und der EU-Kommission erfüllt werden. Konkret ist ein Hosting in Irland möglich. Vergleiche Seite 23 CCV-Lastenheft.
  - *Schnittstellen-Prioritäten: Welche der Schnittstellen (DATEV, Evalanche, WordPress, Outlook) haben höchste Priorität beim Go-Live?*  
CCV: Die für uns wichtigsten Schnittstellen zu externen Systemen sind auf den Seiten 17 ff. CCV-Lastenheft angegeben (Microsoft Outlook/Office 365, DATEV [Finanzbuchhaltung], Evalanche [Newsletter-System; relevant, falls das neue CRM keinen eigenen Newslettersend bietet], Website/CMS [WordPress]). Diese Systeme sollen auch beim Go-Live integriert sein.
  - *Integration Drittsysteme: Ist die Integration von Zoom und Monday.com weiterhin gewünscht oder sollen diese Systeme perspektivisch ersetzt werden?*  
CCV: Eine Zoom-Integration ist von uns nicht vorgesehen (vergleiche Seiten 17 ff. CCV-Lastenheft, Zoom ist hier nicht aufgeführt). Eine Integration von Monday wäre ggfs. wünschenswert, wenn das CRM die aktuell durch Monday abgebildeten Funktionalitäten nicht abbilden kann (bspw. Projektmanagement, Erinnerungsfunktionen, Teilen von Dokumenten mit bestimmten Nutzerkreisen).

- *Berichte & KPIs: Gibt es definierte Standardreports, die unbedingt abgebildet sein müssen (z. B. Mitgliederentwicklung, Sponsoring-Tracking)?*  
CCV: Standardreports wie Mitgliederentwicklung und Sponsoren-Tracking werden durch unser aktuelles CRM nicht abgebildet und müssen im Rahmen der Einführung eines neuen CRMs erst definiert werden. Es muss weiterhin möglich sein, Mitglieder- und Interessentenstammdaten und Daten zur Anmeldung und Teilnahme an Veranstaltungen zu exportieren.
- *Budgetrahmen: Gibt es eine Obergrenze für jährliche Betriebskosten (Lizenz + Hosting)?*
- *Haben Sie bereits einen Budgetrahmen bzw. eine preisliche Vorstellung zum CRM-Projekt?*  
CCV: Nein. Ziel der Ausschreibung ist die Vergabe an einen Anbieter mit dem besten Preis-/Leistungsverhältnis.
- *Bezüglich dem Punkt 16 | Anbieterprofil würde ich gern in Erfahrung bringen, ob Sie die Nachweise der ISO /Sicherheitszertifikate vom CRM-Hersteller oder CRM-Partner wünschen.*  
CCV: Relevant ist der Nachweis des CRM-Herstellers.
- *Was ist die Erwartungshaltung für die Unterlagen bis 17.10. Wir senden ein Konzept, ein wirtschaftliches Angebot und die Selbstauskunft?*  
CCV: Siehe Lastenheft Seite 28/29.
- *Erwarten Sie bereits ein belastbares Angebot oder eine Kostenindikation? Denn einige Themen im Bereich der Datenmigration, der Berechtigungen, Lizenzierung oder auch der Schnittstellen würden aus unserer Sicht noch einer gemeinsamen finalen Erarbeitung bedürfen.*  
CCV: Ja, bitte möglichst genaue Kosten angeben oder wenn nicht möglich, ungefähre Kostenspannen mit Begründung, warum keine genauen Angaben möglich sind.
- *Gehen wir recht in der Annahme, dass die Datenbereinigung von Ihnen durchgeführt werden kann?*  
CCV: Siehe Lastenheft Seite 26: „Die Altdatenbereinigung erfolgt in enger Abstimmung zwischen dem CCV und dem Implementierungspartner. Der CCV stellt sicher, dass internes Fachwissen (z. B. welcher der doppelten Datensätze der aktuellste ist) einfließt, während der Partner Werkzeuge oder Skripte zur technischen Unterstützung (z. B. Dublettenerkennung) bereitstellt.“
- *Wieso sind nach der Vertragsunterzeichnung und dem Projektstart 3 Monate Pause? Die Umsetzung ist allerdings mit 3 Monaten doch eher knapp angesetzt. Aus technischer Sicht ist eine Umsetzung in dieser Zeit denkbar, allerdings ist im Rahmen eines CRM Projektes wo auch interne Admins und Key User aktiv an der Prozessdefinition und dem Projektbetrieb beteiligt sein sollen eher ein längerer Zeitraum empfohlen.*  
CCV: Gemäß Lastenheft (Seite 3) kann der Zeitplan aufgrund von Projekterfordernissen im Rahmen der Umsetzung angepasst werden. Die Umsetzung kann demzufolge auch länger als drei Monate dauern. Die dreimonatige Pause ist brancheninternen Leuchtturmtarminen geschuldet, die dazu führen, dass in dieser Zeit eine Projektumsetzung nicht möglich ist (bspw. Branchenmesse CCW).
- *Wenn ihr die Wahl zwischen einem Projekt auf Basis von t&m oder einem Projekt mit festem Monatsbudget und klar geregelter "Aufwand" pro Monat, welche Variante würdet ihr grundsätzlich bevorzugen und warum?*  
CCV: Wir bevorzugen einen klar geregelten Aufwand, da dies plan- und budgetierbar ist.
- *Bzgl. der DATEV Schnittstelle würden wir eine von der Ausschreibung abweichende eingeschränkte Funktionalität anbieten, ist dies in Ordnung?*  
CCV: Bitte geben Sie ihm Rahmen der Selbstauskunft den Erfüllungsgrad an und erläutern Sie in Ihrem Angebot die eingeschränkte Funktionalität. Eine abschließende Bewertung ist erst nach Eingang aller Angebote möglich.

- *Unsere Lösung bietet Möglichkeiten der Mitgliederwerbung und Kommunikation über verschiedenste Kanäle, die über die Anforderungen des Lastenheftes hinaus gehen. Wir würden dies in einer gekennzeichneten Erweiterung des Angebotes präsentieren, ist dies in Ordnung?*  
CCV: Ja, das ist in Ordnung.
- *Eine Schnittstelle zu Evalanche können wir anbieten, halten aber die Nutzung der im System bereits vorhandenen Funktionen (volle Abdeckung der Evalanche Funktionen) für wirtschaftlich sinnvoller. Wir würden auf eine Kalkulation der Evalanche Schnittstelle verzichten.*  
CCV: Siehe Seite 14 Lastenheft: „Es muss möglich sein, Newsletter oder Rundschreiben entweder direkt im CRM oder über ein angebundenes System (wie Evalanche) zu versenden.“ Wenn das CRM also eine volle Newsletterfunktionalität beinhaltet, kann auf die Schnittstelle verzichtet werden.
- *Wir verstehen uns als Strategischer Implementierungspartner. Ist es möglich, dass die Auswahl eher auf einen derartigen Partner als auf ein Tool fällt, oder ist der Fokus "eine" Lösung zu finden?*  
CCV: Ziel ist es, dass der CCV im Laufe des Jahres 2026 ein neues CRM einführt. Die Vergabe soll an einen Anbieter mit dem besten Preis-/Leistungsverhältnis erfolgen. Bis zum 17.10.2025 müssen die Angebote eingesandt werden. Inhalt des Angebots muss eine konkrete Lösung sein, die mit anderen Angeboten vergleichbar ist. Ob dies der Bieter gemeinsam mit einem Implementierungspartner verwirklichen möchte, steht dem Bieter grundsätzlich frei, soweit ein entsprechendes Angebot erstellt wird. Vgl. auch Seite 6 des Lastenheftes: „Es dient als Referenzdokument für interessierte Anbieter und potenzielle Implementierungspartner, die eine Lösung zur Verfügung stellen möchten, die in vollem Umfang auf die Bedarfe eines modernen, wachstumsorientierten Fachverbands zugeschnitten ist.“
- *Erlaubt DATEV in der genutzten Version eine API (Push/Pull) Verbindung mit externen Systemen? Dies wäre für die gewünschten Anforderungen in Bezug auf Beitragsverwaltungen notwendig. Anschlussfrage, falls "Nein": Seid ihr offen für eine optionale Prozess- und Machbarkeitsanalyse in diesem Punkt?*  
CCV: Eine Verbindung mit externen Systemen ist möglich, wir exportieren beispielsweise über pretix (Ticketingsystem) erstellte Rechnungen über eine Schnittstelle nach DATEV (via DATEV Rechnungsdatenservice). Auch unsere Bankverbindungen sind mit DATEV verbunden. Inwiefern es sich hier um eine API (Push/Pull) Verbindung handelt, ist uns nicht bekannt. Insofern sind wir auch offen für eine optionale Prozess- und Machbarkeitsanalyse in diesem Punkt.
- *Frage zu 3.8.1. Wie werden Schreibrechte von extern (Outlook Kalendern) eingestuft? Das CRM als zukünftige Single Source of Truth widerspricht dieser Anforderung ein wenig. Beispiel: Wenn 3 Personen die Kontakte in ihre Kalender synchronisieren und dort jeweils Aktualisierungen vornehmen, gilt dann immer -> Wer zuletzt kommt "hat Recht"?*  
CCV: Die genaue Auflösung solch einer Konfliktsituation wäre Bestandteil der Implementierungsphase. Wir gehen davon aus, dass es hier seitens des CRM-Anbieters entsprechende Lösungen gibt, wie damit systemseitig umzugehen ist.
- *Wie viele Kontakte sprechen Sie mit Ihren Marketingkampagnen an?*  
CCV: Abhängig von der Kampagne zwischen 50 und 3.000 Personen.
- *Wie viele E-Mails versenden Sie pro Jahr?*  
CCV: Eine genaue Zahl kann hier nicht angegeben werden, es wird sich aber in einem höheren sechsstelligen Bereich bewegen (z. B. Mitgliedernewsletter, Event- und Partnermailings, individuelle Mails etc.).
- *Falls Sie an zusätzlichen Kanälen wie SMS und WhatsApp interessiert sind, geben Sie bitte die geschätzten jährlichen Versandmengen an.*  
CCV: WhatsApp ist nicht im Lastenheft genannt, sondern in der Selbstauskunft. Eine SMS-Anbindung wird im Rahmen unserer Ausschreibung nicht erwähnt. Eine fehlende WhatsApp-Anbindung ist kein Ausschlusskriterium. Die jährliche Versandmenge kann mangels Erfahrungswerten nicht abgeschätzt werden. Bei volumenabhängigen Kosten bitten wir, dies entsprechend für verschiedene Volumina im Angebot darzustellen.

- *Wie viele Zielgruppen erstellen Sie pro Jahr für Ihre Marketingkampagnen?*  
CCV: Zum aktuellen Zeitpunkt erfolgt nur eine geringe Clusterung (Mitglieder/Nichtmitglieder/bestimmte Mitgliedsgruppen), künftig ist eine stärkere Differenzierung geplant.
- *Soll der Zugriff von externen Stakeholdern, wie z.B. Sponsoren direkt im System oder indirekt über ein Portal erfolgen?*  
CCV: Der Zugriff für Stakeholder ist kein Ausschlusskriterium. Ein Zugriff mit individuell definierbaren Leserechten auf das CRM-System wäre denkbar.
- *Anzahl der Sponsoren aktuell?*  
CCV: Die Anzahl variiert je nach Event und Aktion und beinhaltet nicht nur Sponsoren, sondern bspw. auch Kooperations- und Eventpartner. Diese sind in der Regel auch CCV-Mitglieder. Die Anzahl liegt in einem hohen zweistelligen Bereich.
- *Unter 3.2. Teilnehmer- und Veranstaltungsmanagement schreiben sie: " Das CRM soll an ein externes Ticketsystem (z.B. pretix) angebunden werden können." Unter 3.8 Schnittstellen taucht das System jedoch nicht auf. Das heißt, die Anbindung ist nicht Gegenstand der Ausschreibung, richtig?*  
CCV: Zum Zeitpunkt der Erstellung des Lastenhefts war pretix noch nicht in Betrieb, sodass dies unter 3.8 nicht aufgeführt wurde. Entscheidend ist jedoch, dass das Veranstaltungs- und Teilnehmermanagement unter 3.2 von uns in der Ausschreibung als funktionale Anforderung genannt wird: „Das CRM soll an ein externes Ticketsystem (z.B. pretix) angebunden werden können.“ Vgl. Seite 13.
- *Wie groß in GB ist das bereits angefallene Datenvolumen (Kontakte, Projektinformationen,...) inkl. Dateien? Wie hoch ist das jährliche Wachstum in GB?*  
CCV: Die Datenbank ist 114,6 GB groß, damit verbunden sind 67,4 GB Dokumente, die E-Mail-Datenbank ist 45,6 GB groß.  
Das jährliche Wachstum kann nicht beziffert werden, denn es wird nur die Gesamtnutzung des Speichers protokolliert, nicht die Größe einzelner Dateien. Zudem komprimiert die Sicherung der Datenbank die Daten und durch Wartungsmaßnahmen wird auch die Größe verändert. Hierdurch kann keine entsprechende Aussage getroffen werden.
- *Zunächst interessiert uns der Vertriebsprozess. Könnten Sie bitte genauer beschreiben, ob dieser ebenfalls im CRM abgebildet werden soll? Sollten dabei Leads, Opportunities, Angebote und Aufträge einbezogen werden?*  
CCV: Ja, das CRM soll Vertriebsfunktionen abbilden. Wir haben zum einen Interessenten an der Mitgliedschaft, die wir ansprechen. Hier muss eine Leadverfolgung und entsprechende Auswertungen möglich sein (Umwandlung des Kontakts von Interessent in Mitglied, Höhe Mitgliedsbeitrag, Branchenverteilung).  
Zum anderen bieten wir Mitgliedern die Buchung von verschiedenen Marketing-Optionen an. Auch diese Marketing-Leads müssen abbildbar und auswertbar sein. Wir brauchen zudem eine Übersicht über Art und Umfang der verkauften Marketing-Optionen sowie die Umsätze einzelnen Mitglieder.  
Sprich: Vertriebsprozesse sollen abgebildet werden, etwa durch Anzeige des aktuellen Status, Follow-up, Beträge von Sponsorings, Filterfunktion (z. B. Einzelbeträge pro Sponsor, Gesamteinnahmen für einen definierten Zeitraum, Gesamtbetrag pro Sponsor, Übersichten zu bestehenden Mitgliedern, Neumitgliedern, etwa Mitgliedsbeitrag, Mitgliedsbeiträge gesamt, durchschnittlicher Mitgliedsbeitrag) etc. Vgl. auch Seite 12 des Lastenhefts.
- *Des Weiteren hätten wir gerne genauere Informationen zur DATEV-Schnittstelle. Das Mahnwesen ist grundsätzlich eher ein ERP- oder Verrechnungsprozess und fällt nicht direkt in den Bereich des CRM. Wir könnten diesen jedoch umsetzen, bräuchten dafür aber mehr Details darüber, wie das Mahnwesen bei Ihnen aktuell abläuft. Wann sollen Mails mit welchem Inhalt versendet werden? Kommen die Daten dafür rein aus dem zukünftigen CRM?*  
CCV: Aktuell werden die Mahnungen/Fälligkeiten über einen gesonderten Prozess abgebildet. Wünschenswert wäre jedoch eine Integration in das neue CRM: Ausgangsrechnungen aus DATEV werden Mitgliedsunternehmen/Interessenten im CRM zugeordnet – Fälligkeit wird als Termin angezeigt,

dann individuelle Entscheidung über Prozessanstoß Mahnwesen, Mahnungsversand über neues CRM, optimalerweise Dashboard über offene Posten und Mahnstände.

- Wie erfolgt die Beitragsrechnungserstellung? Wie oft und der Versand erfolgt dann aus DATEV?**  
 CCV: Aktuell erfolgt die Rechnungserstellung mithilfe einer Excelliste, die Rechnungen werden über DATEV (Outlook-Schnittstelle) versendet. Die Anzahl der Beitragsrechnungen ist abhängig von der Anzahl der Mitgliedsunternehmen (aktuell mehr als 330). Hinzu kommen jedoch noch Rechnungen aus Verträgen, Eventteilnahmen etc.
- Ein weiterer Punkt betrifft die Datenmigration und -bereinigung. Wir benötigen bitte detailliertere Informationen darüber, welche Daten in welcher Menge (sollen wirklich alle Daten inkl. Bemerkungsfelder übernommen werden?) übernommen werden sollen. Können wir davon ausgehen, dass die Datenbereinigung beim Auftraggeber liegt? Da wir Ihre Datenmenge und -qualität nicht kennen, wäre es unseriös, ohne diese Informationen eine konkrete Zahl zu nennen.**  
 CCV: Datenbereinigung: Siehe Lastenheft Seite 26: „Die Altdatenbereinigung erfolgt in enger Abstimmung zwischen dem CCV und dem Implementierungspartner. Der CCV stellt sicher, dass internes Fachwissen (z. B. welcher der doppelten Datensätze der aktuellste ist) einfließt, während der Partner Werkzeuge oder Skripte zur technischen Unterstützung (z. B. Dublettenerkennung) bereitstellt.“ Es sollen nach Bereinigung alle Daten inkl. Bemerkungsfeldern übernommen werden.  
 Datenmenge: Die Datenmenge können wir so pauschal nicht beantworten, es sind jedenfalls über 13.000 Kontakte mit dazugehörigen Informationen und über 1.200 Projekte mit dazugehörigen Informationen.  
 Ist eine möglichst genaue Kostenangabe nicht möglich, bitten wir um Angabe der ungefähren Kostenspannen mit Begründung, warum keine genauen Angaben möglich sind.
- Könnten Sie uns bitte einige technische Informationen zu ihrem Webportal nennen und genau welche Daten ausgetauscht werden sollen?**  
 CCV: Ein Datenaustausch soll zwischen unserer Website (Wordpress, Formulare in Wordpress) und dem CRM erfolgen. Dies bezieht sich bspw. auf Eventanmeldungen oder Mitgliedsdatenänderungen.
- Bitte beschreiben Sie noch genauer, wie und für welche Prozesse Sie eine Integration der Telefonanlage benötigen?**  
 CCV: Anzeige des Kontakts bei eingehendem Anruf/ Anruf bei bestehendem Kontakt aus dem CRM, Dokumentation des Gesprächsverlaufs im CRM.
- Bitte beschreiben Sie noch genauer, wie und für welche Prozesse Sie eine Integration von WhatsApp und LinkedIn benötigen?**  
 CCV: WhatsApp und LinkedIn sind nicht im Lastenheft, sondern in der Selbstauskunft genannt. Denkbar ist, dass sich aus dem CRM heraus Nachrichten an Personen auf diesen Portalen verschicken lassen. Vorstellbar ist zudem ein Auslesen von Daten in LinkedIn und ein Import ins CRM. Ebenso ist die Dokumentation von Chatverläufen im CRM denkbar, d. h. die Zuordnung zu einem bestehenden Kontakt oder Projekt. Dieser Punkt in der Selbstauskunft ist jedoch kein Ausscheidungskriterium.
- Wir würden davon ausgehen, dass die Rechnungslegung und Mahnwesen über DATEV erfolgt. Das neue CRM soll lediglich den Status abbilden und den Rechnungsprozess anstoßen?**  
 CCV: Also Rechnung wird erzeugt und an DATEV übermittelt, Rechnungs- und Mahnstatus kommt von DATEV retour. Wie viele Rechnungen werden in etwa erzeugt und müssen diese in Echtzeit durch die Schnittstelle upgedatet werden?  
 Die Rechnungslegung erfolgt aktuell über DATEV und auch teilweise der Versand von Zahlungserinnerungen (via Outlookschnittstelle). Der aktuelle Mahnstatus wird jedoch über Monday abgebildet (Rechnungsexport aus DATEV in Monday). Die Rechnungen sollen optimalerweise weiterhin über DATEV gestellt werden, dann jedoch über eine Schnittstelle ins CRM eingespielt und den Kontakten zugeordnet werden, sodass dann der Mahnstatus über das CRM einsehbar ist und Mahnungen direkt über das CRM versendet werden. Aktuell werden jährlich ca. 850 Rechnungen erstellt, mit einem weiterhin steigenden Volumen kann gerechnet werden. Ein Update der Rechnungen via Schnittstelle ist nicht in Echtzeit notwendig, ein täglicher Datenabzug aber schon.

- *Gehen wir richtig in der Annahme, dass Sunrise auf einem Lokalen SQL-Server liegt? Wie kann auf diesen zugegriffen werden? Oder in welcher Form stellen Sie die Daten zur Verfügung?*  
CCV: Die Daten werden von einer MS SQL-Datenbank gehalten. Die Datenbank wird von einem SQL-Server verwaltet, der seinerseits auf einem Server installiert ist.
- *Sind auch digitale Veranstaltungen geplant und kann dafür auf eine Teams-Lizenz zugegriffen werden? Haben Sie alle M365-Systeme in der Cloud? Weil Zoom soll ja nicht angebunden werden?*  
CCV: Wir veranstalten auch digitale Events. Wir verfügen nicht über eine Teams-Lizenz, sondern nutzen Zoom. Zoom soll jedoch nicht ans CRM angebunden werden. Alle MS-Produkte, die wir nutzen (insb. Word, Excel, PowerPoint, Outlook), sind im Rechenzentrum (Cloud) installiert.
- *Wir gehen davon aus, dass Time and Material Angebote/Kostenschätzungen ebenfalls in Ordnung sind?*  
CCV: Wir bevorzugen die Darstellung als klar geregelten Aufwand, da dies plan- und budgetierbar ist.
- *Könnten Sie bitte nur einen ungefähren Budgetrahmen nennen? Das hilft enorm, bei der Einordnung und in weiterer Folge bei der Beratung im Hinblick auf die richtige Lösung in diesem Budgetrahmen.*  
CCV: Nein. Ziel der Ausschreibung ist die Vergabe an einen Anbieter mit dem besten Preis-/Leistungsverhältnis.
- *Es wird angegeben, dass 1.200 Projekte migriert werden sollen, aber das Projektmanagement ist darin nicht dokumentiert. Könnten Sie uns bitte genauer erklären, was genau unter "Projekten" zu verstehen ist und welche Daten sie enthalten müssen? Wie genau ist der Prozess der Projektdarstellung im neuen CRM vorgesehen?*  
CCV: In Bezug auf das bislang genutzte CRM ist unter Projekt quasi „Thema“ zu verstehen. Bspw. wird etwa als Projekt „Politik: Bestätigungslösung“ von der Geschäftsstelle angelegt. Die Kommunikation zu diesem Thema, etwa mit der Politik, anderen Verbänden etc., wird dann diesem Projekt zugeordnet, um die Kommunikation themenbezogen zu hinterlegen und später wieder hierüber abrufen zu können (dass die Kommunikation natürlich auch zusätzlich direkt mit dem Kommunikationspartner verknüpft werden soll, ist selbstverständlich – die Projektverknüpfung dient insoweit als weitere Abrufmöglichkeit/Ordnungsfunktion). Ein neues CRM muss eine vergleichbare Funktion enthalten.

#### DATEV:

- *Müssen die Daten in Echtzeit übertragen werden? Ist eine Datenübertragung in Echtzeit erforderlich oder reicht es täglich?*  
CCV: Ein Update der Rechnungen via Schnittstelle ist nicht in Echtzeit notwendig, ein täglicher Datenabzug aber schon.
- *Wie werden Stammdaten übertragen? Mitgliederanlage in DATEV?*  
CCV: Aktuell werden die Stammdaten händisch in DATEV und im CRM angelegt und gepflegt, künftig sollen diese nur an einer Stelle gepflegt werden (entweder DATEV oder CRM) und dann via Schnittstelle upgedatet werden.
- *Welches System ist führend bei Stammdaten? Wo werden diese bearbeitet und wie soll hier übertragen werden?*  
CCV: Bei den Stammdaten soll das CRM wie bislang auch führend sein. Optimal wäre dann ein Update/Übertrag an DATEV, sodass nur noch in einem System gepflegt/angelegt werden muss.