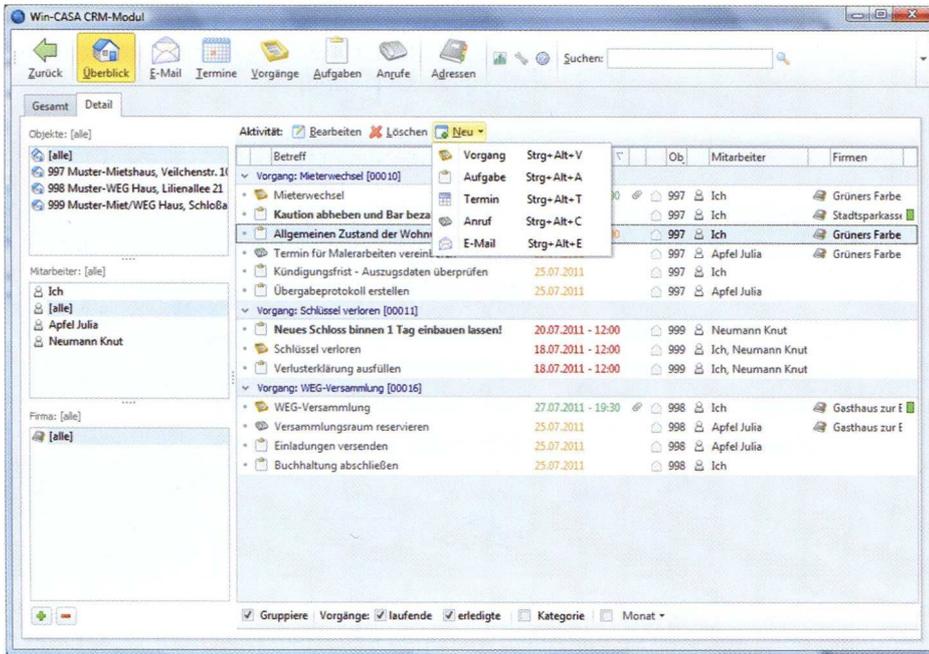


Büro zeitgemäß verwalten

Per Klick Objekte und Kunden im Blick

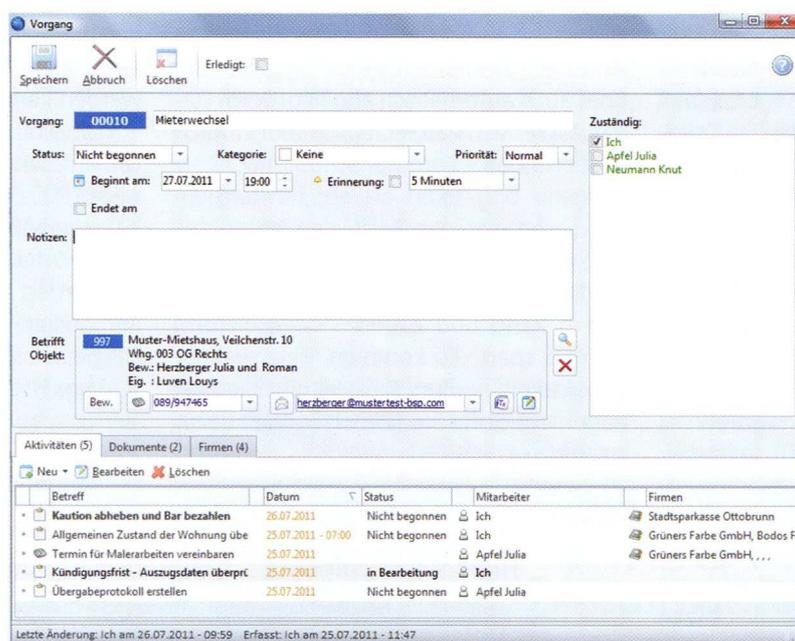


Alle offenen Vorgänge, Aufgaben, Anrufe und Termine im Überblick, farblich nach Dringlichkeit gekennzeichnet

Intelligente Leistungsfähigkeit, hohe Effizienz und klare Strukturen – dies sind unverzichtbare Faktoren, die im Anforderungsprofil eines zeitgemäßen Büro- und Objektmanagements ganz oben stehen. Hersteller Software 24 bietet mit Win-Casa seit zehn Jahren eine kaufmännische Software-Lösung für die Wohnungswirtschaft an. Jetzt ist das neue CRM-Modul für Hausverwaltungen erschienen.

Software 24 bietet mit der neuen Version Win-Casa 2011 neben den bewährten Software-Lösungen für Buchhaltung, Mahnwesen, Zahlungsverkehr, Betriebs- und Heizkostenabrechnung sowie WEG-Verwaltung jetzt eine kompakte und komfortable Customer-Relationship-Management-Lösung (CRM), die speziell auf die

Bedürfnisse von Hausverwaltern zugeschnitten ist. Von fundamentaler Wichtigkeit ist hierbei die optimale Integration des neuen Moduls in das bereits existierende Gesamtpaket. Das bietet den klaren Vor-

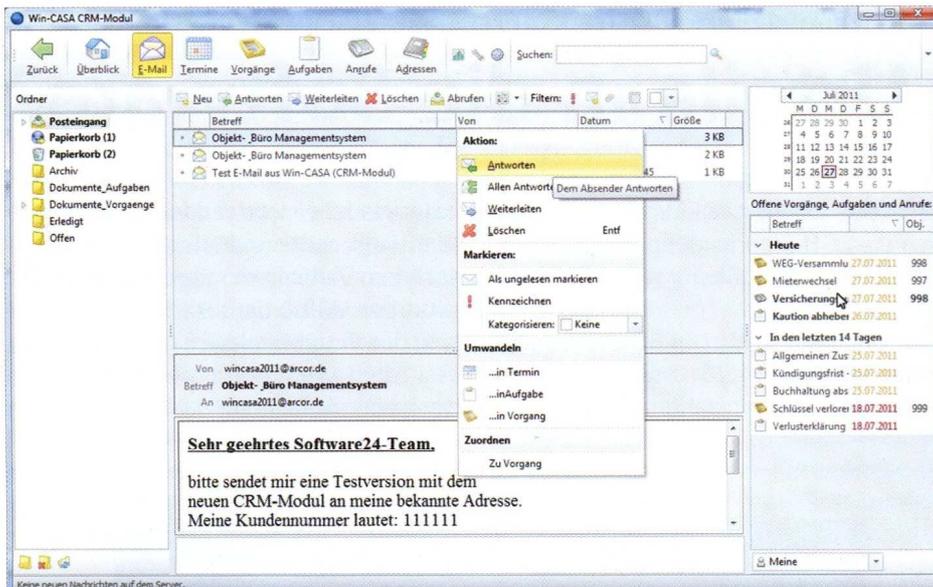


Vorgangsdaten mit der Möglichkeit, Dokumente, E-Mails und Aktivitäten (Anrufe, Termine, Aufgaben) zuzuordnen

teil, dass jede Information nur einmal erfasst werden muss und dann sowohl im kaufmännischen Teil als auch im CRM-Modul zur Verfügung steht.

Das Spektrum des CRM-Moduls ist breit gefächert: Effektives Objektmanagement ist möglich durch gezielte Kommunikation mit den Mietern, den Eigentümern, Beiräten, Hausmeistern, Handwerkern und Firmen. Auch das Verwalten von Vorgängen, wie Wartung, Reparatur, Bau- und Sanierungsmaßnahmen, Versicherungsfälle oder die Neuvermietung, wird übersichtlicher und damit einfacher. Aufgaben und Termine bleiben durch Erinnerungen und Wiedervorgängen im Blickfeld und laufen erst gar nicht Gefahr, in Vergessenheit zu geraten. Für den Gesamtüberblick und die notwendige Transparenz bei den offenen Aufgaben und Vorgängen sorgt – eingeteilt nach Objekt, Mitarbeiter oder beteiligter Firma – eine Kennzeichnung nach dem Ampelprinzip. Der Kontakt zu Mitarbeitern wird durch eigens zugeteilte E-Mail-Postfächer optimiert, wobei die jeweilige Zuordnung zu den entsprechenden Vorgängen direkt vorgenommen wird.

Aufgaben, Anrufe oder Termine hinsichtlich des Objekts und dessen Einheiten, der Bewohner oder Eigentümer sowie der beteiligten Firmen und Mitarbeiter werden klar und unmittelbar zugeordnet. Das CRM-Modul ermöglicht allen Mitarbeitern, sich zu jedem Zeitpunkt einen optimalen Überblick über alle noch offenen Vorgänge, Aufgaben, Termine und Anrufe zu verschaffen und sich auf den neuesten Stand zu bringen. Dadurch ist jeder Beteiligte in der Lage, Anfragen von Mietern, Eigentümern oder Firmen zu beantworten und aktuelle



Integrierter E-Mail-Client zum Senden und Empfangen von E-Mails. Beliebig viele Postfächer pro Mitarbeiter sind möglich.

wand und Rentabilität unterschiedlicher Objekte vergleichbar, was es dem Verwalter erleichtert, klare Prioritäten zu setzen. Natürlich können Kontakte und Termine aus Outlook importiert beziehungsweise Termine ins Outlook-Programm exportiert werden, um Smartphones oder andere mobile Geräte für den Einsatz außer Haus zu synchronisieren.

Schnelles Reagieren, problemlose Serviceoptimierung und sinnvolle Transparenz auf allen Ebenen – mit dem neuen CRM-Modul für Win-Casa verschaffen sich Hausverwalter nicht nur zukunftsorientierte Arbeitsbedingungen, sondern vor allem auch einen Wettbewerbsvorteil.

www.software24.com

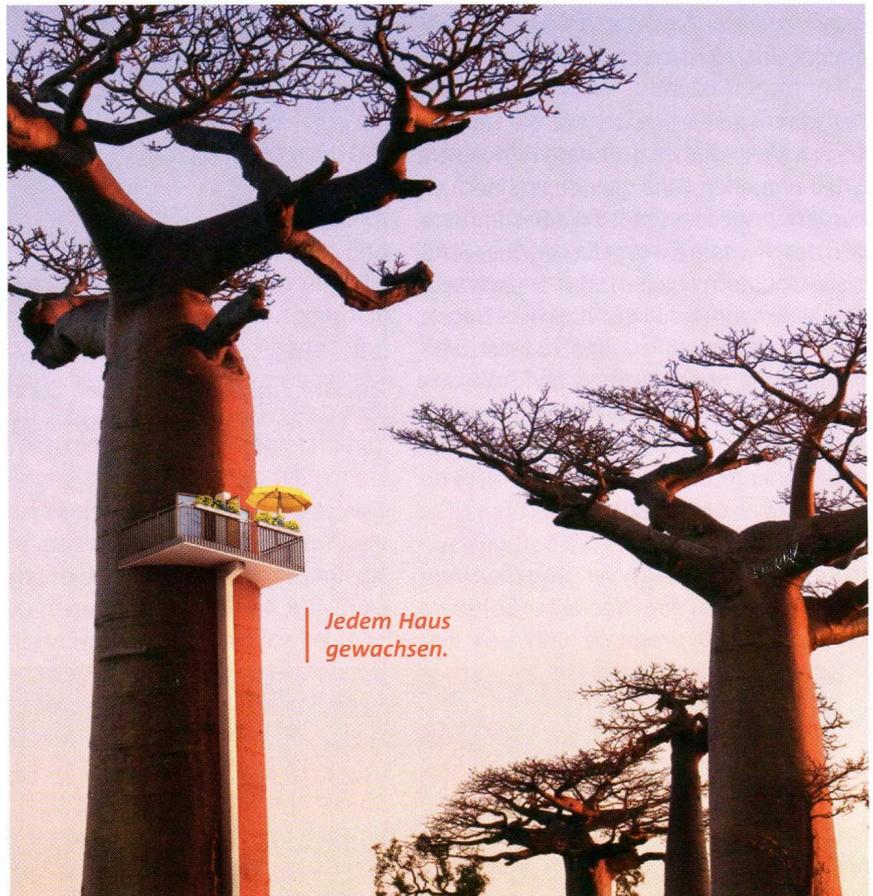
red

Auskünfte zu erteilen. Ein wichtiger Schritt in Richtung Kundenzufriedenheit.

Ein weiteres Plus: Wichtige Dokumente, wie Pläne, Fotos, Faxe oder Verträge müssen nicht zeitaufwendig im Dateisystem des PC gesucht werden, sondern können mit den Vorgängen direkt verknüpft werden. Ein einfacher Doppelklick reicht aus, um die entsprechenden Dokumente mit der externen Anwendung – ob Word, Excel, Acrobat Reader und so weiter – zu bearbeiten. Für wiederkehrende Vorgänge und die dazugehörigen Aufgaben und Termine können problemlos Vorlagen erstellt werden. Dies ermöglicht schnelles und einfaches Einarbeiten neuer Mitarbeiter und reduziert mögliche Fehlerquellen. Das CRM-Modul verwendet bei der Telefonanbindung mit Tapi (Telephony Application Programming Interface) eine Schnittstelle für computerunterstütztes Telefonieren. So wird bei jedem Telefonklingeln der Datensatz des Anrufers – ob Mieter, Eigentümer oder Firma – direkt eingeblendet.

Argumentation für höhere Verwaltervergütung

Mithilfe von Objektauswertungen und dazugehörigen Tätigkeitslisten können ohne großen Aufwand die erbrachten Leistungen dokumentiert werden. Auf diese Art und Weise entsteht eine solide Argumentationsbasis für eine höhere Verwaltervergütung. Das Modul macht auch Auf-



Jedem Haus gewachsen.

Wo immer Sie Balkone planen: Wir finden die Lösung. Ob auf zwei Stützen oder frei auskragend, unsere Balkonsysteme sind technisch ausgereift und thermisch optimal entkoppelt.

Und weil wir modular kombinierbare Produkte anbieten, sind auch den Gestaltungsmöglichkeiten keine Grenzen gesetzt. www.schoeck-balkonsysteme.de

Perfekt aufgestellt!

Schöck | Balkonsysteme