

Kundenmanagement mit lexoffice

Segelschule Steinberg nimmt mit Skipper „Kundenmanager“ von lexoffice Kurs auf Erfolg

Die Segelschule Steinberg am gleichnamigen See in der Oberpfalz im Norden Bayerns bietet unter einem Dach sowohl Schulungsbetrieb mit eigenem Schulungsgelände als auch Reiseangebote sowie Gastronomie mit Biergarten. Christian Gradl ist der Eigentümer und leitet alle drei Bereiche selbst. Damit das klappt, benötigt er auch die richtige Software. Die hat er letztes Jahr in der Unternehmens-Cloud-Lösung lexoffice mit dem Organisations-Tool Kundenmanager gefunden.

Vor fünfzehn Jahren hat Gradl sein Hobby zum Beruf gemacht und die Segelschule übernommen, die er seither deutlich um- und ausgebaut hat. Mittlerweile beschäftigt er regelmäßig sommers fünfzehn und winters fünf Mitarbeiter. Um die verschiedenen Geschäftsbereiche – Segelschule, Segelreisen und Gastronomie – sowie die wachsende Anzahl an Mitarbeitern erfolgreich zu managen, hat Gradl im Oktober 2020 eine neue Software eingeführt. Da er bereits seit vielen Jahren zufriedener Anwender von Lexware-Desktop-Lösungen war, lag der Schritt nahe, auf die Cloud-Unternehmenslösung lexoffice aus demselben Hause zu wechseln. Gradl hatte erkannt, dass der Datenzugriff über die Cloud - jederzeit und von überall - ihm und seinem Team große Vorteile bringen würde; trotzdem war er positiv davon überrascht, wie sehr diese Entscheidung den Arbeitsalltag dann tatsächlich erleichtert hat.

Außendienst in der Cloud: Auf Segeltörn mit Tablet

Besonders praktisch ist die Cloud-Lösung für die Segelschule außerhalb der Büroräume im Geschäftsbereich Reisen: „Ich habe alle Mitarbeiter mit Tablets ausgestattet; so können sie von unterwegs aus während der Segeltörns und sogar im Ausland auf die für sie relevanten Daten zugreifen und sie bearbeiten. Bei Bedarf lassen sich die Verträge und Reisedokumente einsehen sowie alle Informationen zur Tour nachlesen. Wichtiges zu den Kunden - wie zum Beispiel Allergien und Unverträglichkeiten - können hier ebenfalls hinterlegt werden. Und alles wird tagesaktuell gepflegt, vor allem die Reisedokumentation“, so Gradl.

Bei all dem kommt der Kundenmanager zum Einsatz, eine kostenpflichtige Erweiterung von lexoffice, die hilft, den Arbeitsalltag zu organisieren. Sie hat ihn dermaßen überzeugt, dass er sie direkt nach einer kurzen Testphase hinzugebucht hat. „Besonders einfach ist die Möglichkeit, Handy-Fotos von den Segelreisen über die lexoffice App im Kundenmanager hochzuladen und mit Notizen zu versehen. Wir nutzen das, um tagesaktuell schöne Bilder von den Segeltörns auf unseren Seiten posten,“ meint der Inhaber und freut sich über die unkomplizierte Marketing-Maßnahme. Ähnlich profitieren davon natürlich auch die Segellehrer am Steinberger See vor Ort.

Der perfekte Überblick: Kundenmanager als zentraler digitaler Ort

Neben der Dateienablage mit Notiz- und Kommentarfunktion bietet der Kundenmanager noch vieles mehr: eine Sortierung nach Projekten, die Definition verschiedener Ansprechpartner und Kundengruppen, Aufgabenlisten mit Erinnerungsfunktion sowie eine Timeline. „Der Kundenmanager ist bei uns zu dem digitalen Ort geworden, an dem wir sämtliche Informationen zu unseren Kunden aufbewahren und organisieren“, fasst Gradl die neue effektive Form des Arbeitens zusammen.

Besonders freut das Gradls Partnerin, die die Büroleitung innehat: „Vor der Einführung von lexoffice hatten wir unzählige Excel-Listen, die mit großem Pflegeaufwand aktuell gehalten werden mussten. Leider führte das immer wieder zu Doppelarbeiten und Fehlern. Seit der Einführung von lexoffice und dem Kundenmanager gehört das glücklicherweise alles der Vergangenheit an“, erinnert sie sich. Besonders hilfreich ist das übersichtliche Dashboard: „Ich sehe auf einen Blick, ob der Kunde bereits das Schulungsmaterial erhalten hat oder ob noch eine Rechnung offen ist“, sagt sie weiter. Auch die Timeline und die Erinnerungsfunktion seien sehr hilfreich: „Es ist wie eine intelligente Wiedervorlage; ein Kunde hat Interesse an einem Segeltörn im nächsten Jahr geäußert? In der Kalenderwoche 21 werde ich erinnert und frage bei ihm nach.“

Mehr Büroeffizienz schafft Zeit und Raum für kreative Wachstumsideen

Der Unternehmer Christian Gradl weiß, dass in der Digitalisierung die Zukunft steckt: Entsprechende Maßnahmen hat er nicht nur im stets geschäftigen Gastrobereich umgesetzt, sondern eben auch in der Verwaltung der Segelschule und seines Reiseangebots mithilfe von lexoffice. Vor allem dank des Kundenmanagers spart sein Betrieb seit der Einführung geschätzte 40 Prozent an Zeit. „Damit hat sich die Investition für uns sehr rasch amortisiert. Wir sind wirklich sehr zufrieden,“ resümiert Gradl. Die freigewordene Zeit hat er für kreative Ideen genutzt: Er wird seine Online-Marketing-Aktivitäten ausweiten und plant für den nächsten Sommer zum ersten Mal Musikveranstaltungen im Biergarten.

Über lexoffice

Als Cloud-Unternehmenslösung bietet lexoffice Kleinunternehmern je nach Paketwahl ein breites Spektrum an kaufmännischen Lösungen: von der Rechnungserstellung über die Belegerfassung bis hin zum Jahresabschluss. Die Software begleitet ihre Anwender mit viel Automatisierung und überträgt die buchhalterischen Vorgänge zusätzlich in verständliche Übersichten und Grafiken, die zeigen, wie sich das Unternehmen finanziell entwickelt. lexoffice ist von der TÜV Rheinland i-sec GmbH und ISO-zertifiziert, die Software ist made in Germany – und sämtliche Daten liegen ausschließlich auf deutschen Servern. Mehr unter www.lexoffice.de