

Kundenmanagement mit lexoffice

Kohls EDV-Service aus Berlin setzt auf lexoffice Kundenmanager im IT-Projektmanagement

Rainer Kohls ist Elektroniker und hat sich bereits 2003 als IT-Dienstleister mit eigenem EDV-Service in Berlin erfolgreich selbständig gemacht. Heute kommen über 90 Prozent seiner Kunden aufgrund von Empfehlungen zu ihm. Der erfahrene EDV-Service-Anbieter ist unter anderem auf Anwendungen in der Cloud spezialisiert und arbeitet je nach Projektgröße mit unterschiedlichen Partnern zusammen. Kohls setzt bereits seit vier Jahren auf lexoffice und ist mit der Cloud-Buchhaltungslösung von Softwarehersteller Lexware rundum zufrieden:

„lexoffice nutze ich schon seit einigen Jahren. Ich bin sogar von einem anderen Anbieter zurückgewechselt, weil mich der stetig wachsende Funktionsumfang der Lösung einfach überzeugt hat. Es gefällt mir sehr gut, wie die App ständig weiterentwickelt wird.“ Sobald lexoffice den Kundenmanager präsentierte, probierte Kohls ihn sofort aus: „Als die Testphase für den Kundenmanager angeboten wurde, habe ich ihn direkt aktiviert und verstanden, dass die integrierte Timeline für mich besonders interessant ist. Ich war also gleich überzeugt, obwohl ich in dem Moment noch gar nicht wusste, dass der Kundenmanager noch so viel mehr kann,“ so Rainer Kohls.

Was kann der Kundenmanager?

Tatsächlich ist der Kundenmanager der digitale Ort von lexoffice, an dem sämtliche Informationen und Dokumente zum Kunden aufbewahrt und organisiert werden können. Aktuelle Aufgaben behält man mit ihm ganz einfach im Blick: Notizen zum letzten Telefonat, Kommentare zu Fotos und Dokumenten – und alle Inhalte lassen sich mit dem gesamten Team oder einer vorab definierten Gruppe teilen. Das bedeutet maximale Ordnung: Nichts geht mehr verloren, alles ist an einem Ort!

Funktionsumfang im Überblick:

- Dateiablage
- Notizen
- Kommentarfunktion
- Dateianhänge
- Teilen mit Kollegen
- Aufgaben mit Erinnerungsfunktion
- Aufgabenliste
- Kunden gruppieren
- Nach Projekten sortieren

- Hinterlegung mehrerer Ansprechpartner beim Kunden

Der Kundenmanager funktioniert denkbar einfach: Der Anwender lädt seine Dateien hoch und legt alle Fotos, PDFs und andere Dokumente direkt beim jeweiligen Kunden ab. Aufgaben erstellen, Notizen schreiben, Dokumente kommentieren – alles ist im Kundenmanager ganz bequem möglich. Die jeweiligen Inhalte lassen sich mit entsprechenden Tags versehen, was es ermöglicht, sie beispielsweise nach Projekten zu filtern. Auch Kunden können mit Tags versehen werden, um sie dann nach Kundengruppen zu filtern. Als Cloudlösung und dank der Integration in die lexoffice mobile App für Android und iOS lässt sich mit dem Kundenmanager von überall auf die Informationen zugreifen. Eine einfache und intuitive Bedienbarkeit auf allen Endgeräten - wie Tablet oder Smartphone - ist gewährleistet. In der von Kohls so geschätzten Timeline finden sich alle Inhalte zum Kunden nach Datum sortiert: Von den ersten Gesprächsnotizen über Fotos bis hin zur aktuellen Projektdokumentationen. Dank der Kommentarfunktion ist es allen in einem Team mit Zugriffsrechten möglich, sämtliche Inhalte zu bewerten. Das schafft maximale Transparenz und erleichtert das Arbeiten in virtuellen Teams!

Praktisches Management-Tool im Projektalltag

Rainer Kohls nutzt den Kundenmanager besonders gerne als Projektmanagement-Tool: „Was ich am Kundenmanager gut finde: Ich kann Lieferscheine und andere Dokumente oder Bilder direkt im Tool ablegen.“ Dass er sämtliche Notizen zu allen Kundenprojekten darüber jederzeit einfach einsehen kann, spart ihm Nerven, Zeit und damit auch Geld. Jede Information auf Anfrage sofort parat zu haben, ist zusätzlich Voraussetzung für einen exzellenten Kundenservice. Am meisten aber hilft Kohls die praktische, integrierte Timeline: „Der größte und zeitsparendste Vorteil ist für mich tatsächlich, dass ich in der Übersicht im Kundenmanager aufwandlos nachschauen kann, wann, wo und wie etwas von mir bei den jeweiligen Kunden eingerichtet wurde. Das ist praktisch, wenn Kunden Fragen haben oder es um Gewährleistung geht und generell, um schnell den Überblick über ein Projekt zu haben," so Kohls. Außerdem unterstützt das Tool das gesamte Team effizient bei gemeinsamen Projekten: „Was mir noch gefällt: Wenn ich mit anderen an einem Projekt arbeite, können diese meine Notizen im Kundenmanager auch nutzen. Diese Möglichkeit der unkomplizierten Zusammenarbeit finde ich gut. So ähnlich arbeite ich bereits mit meiner Steuerberaterin über den lexoffice-Steuerberaterzugang zusammen. Das funktioniert ebenfalls wunderbar – ich sehe die Dame nur noch höchstens einmal im Jahr, der Rest geht genauso unkompliziert wie mit dem Kundenmanager direkt über lexoffice", erläutert Kohls.

Gespannt auf Weiterentwicklungen

Mit der lexoffice Unternehmenslösung für Buchhaltung und Rechnungen und der praktischen Erweiterung für die praktische, gemeinsame Verwaltung von Anmerkungen zu Projekten, dem Kundenmanager, sparen Rainer Kohls und sein Team Zeit und Nerven. Denn damit ist für jederzeit mühelosen Zugriff auf alle relevanten Informationen gesorgt. Kohls ist deswegen

überzeugt: „Ich will den Kundenmanager auf jeden Fall auch zukünftig intensiv nutzen und bin schon gespannt, wie er noch weiterentwickelt wird.“

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