

Ihr CRM

Mehr Freiraum für beste
Mandantenbeziehungen



CAS Kanzlei CRM

CRM für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer



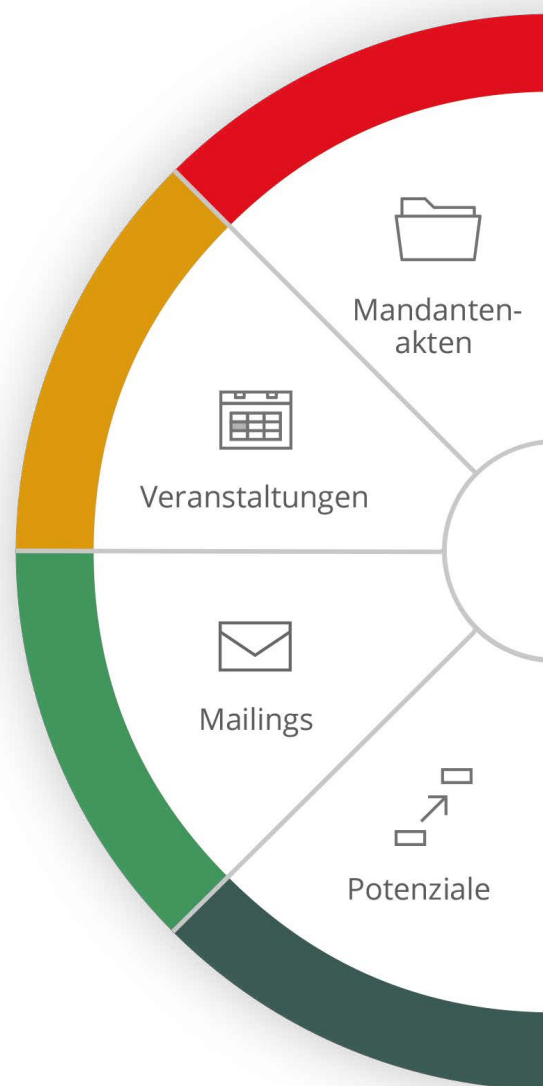
Ihre Mandanten im Mittelpunkt

Für beste Beziehungen und effiziente Prozesse

Der Erfolg Ihrer Mandanten und das Vertrauen in Sie und Ihr Team sichern den Erfolg Ihrer Kanzlei. Mit dem Unternehmensleitbild Customer Centricity stellen Sie den Mandanten noch stärker in den Mittelpunkt, entwickeln mehr Wissen und Verständnis für sein Unternehmen und überzeugen damit nachhaltig.

Ergänzend und mit Schnittstelle zu DATEV Eigenorganisation bietet CAS Kanzlei CRM die digitale Infrastruktur für ein mandantenzentriertes Mindset und schafft Freiraum für wertschätzende Beziehungen:

- Besseres Verständnis des Mandanten und seiner Bedürfnisse
- Überzeugender, proaktiver Service, der begeistert
- Kompetente und motivierte Mitarbeiter
- Top-organisierte Kanzlei- und Verwaltungsprozesse und echtes Teamwork
- Antizipieren künftiger Mandantenwünsche und Erkennen neuer Beratungsfelder
- Transparenz für fundierte Entscheidungen
- Erfolgreiche Akquise durch Vernetzung
- Schutz der Kundendaten und Privacy durch Software „Made & Hosted in Germany“
- Stärkt das Vertrauen und die langfristige Zusammenarbeit



» Mit CRM der CAS Software können wir die Ziele unseres Mandantenmanagement-Konzeptes umsetzen und weiter ausbauen. Dazu gehören u. a. die Steigerung der Mandantenzufriedenheit sowie die Bindung und Ausbau der Key Accounts. «

Michael Verhasselt, Head of Clients & Markets

Grant Thornton AG



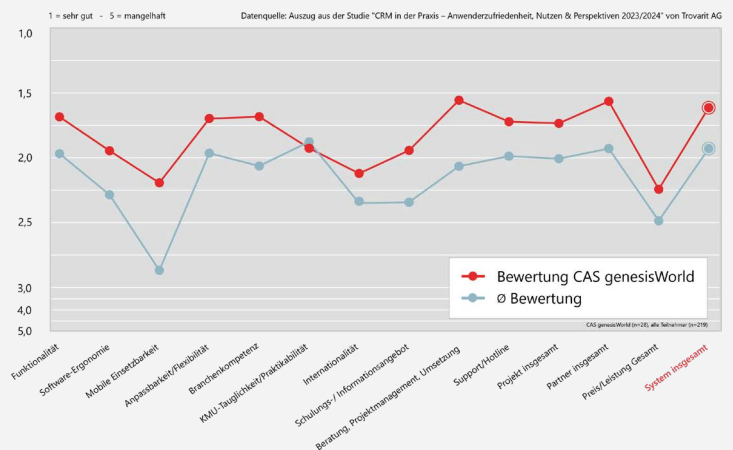
Grant Thornton

CAS Software begeistert

In Zufriedenheitsstudien erhält CAS Software regelmäßig Bestnoten. Große Kanzleien wie Ebner Stolz und Grant Thornton sowie mittelständische Unternehmen, aber auch kleine Steuerberater und Wirtschaftsprüfer vertrauen auf die CAS Software und ihre Produkte.



Studie CRM in der Praxis 2023/2024 Anwenderzufriedenheit, Nutzen & Perspektiven



Ihre Vorteile mit CAS Kanzlei CRM

- Aktives Mandantenmanagement und optimaler Wissensstand
- Hohe Datenqualität und geringerer Pflegeaufwand durch zentrale Datenspeicherung
- Automatisierte Standardprozesse und Assistenten sorgen für Arbeitserleichterung und sichern Datenqualität und -schutz
- Mailing- und Newsletterfunktionen für personalisierte und passgenaue Mandantenansprache
- Potenziale erkennen und voll ausschöpfen durch gezielte Beratungs- und Vertriebsfunktionen
- Mobilität und Flexibilität – 360°-Sicht auf Mandantendaten auch unterwegs
- Kennzahlen und Analysen mit grafischem Reporting
- Anpassbar auf die individuellen Bedürfnisse von Kanzleien

» Das Kundenbeziehungsmanagement spielt bei uns eine übergeordnete Rolle. Ein sehr großer Vorteil von CAS genesisWorld ist, dass wir Transparenz und einen vollständigen Überblick über die gesamte Kommunikation mit den Mandanten haben. Durch das CRM haben wir höhere Erfolge bei unseren Marketing-Kampagnen. «

Roman Klein, Projektmanager CRM und Marketing
Schüllermann und Partner AG



Die Nr. 1 für Ihre Mandantenbeziehungen

CAS Kanzlei CRM

Reduzieren Sie Ihren Administrationsaufwand und erhöhen Sie Ihre Datenqualität mit der strukturierten Kontakterfassung. Intelligente Adressassistenten und die unmittelbare Dublettenprüfung sorgen für geringen Pflegeaufwand. Standardisierte Prozesse werden automatisiert und sparen so wertvolle Zeit, die Sie für fakturierbare Beratungsleistungen nutzen können. Aktive Erinnerungen, beispielsweise zu Jubiläen oder Fristen, halten Sie auf dem neuesten Stand.

Effizientes Kanzleimanagement

Individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Cockpits erleichtern den Start in den Tag und zeigen alles Wichtige auf den ersten Blick. Auf Basis intelligenter Prozesse informiert Sie Ihre CRM-Lösung individuell und umfassend über Kennzahlen, Tipps und wesentliche Daten auf einer Oberfläche. Mithilfe der KI-basierten „Picasso-Suche“ finden Sie blitzschnell alle gewünschten Informationen. Zusätzlich werden auf Grundlage Ihres Nutzerverhaltens alle für Sie bedeutsamen Inhalte zusammengestellt. So haben Sie stets alle Daten verfügbar und Ihr CRM wird zur zentralen, gemeinsamen Wissensbasis, die fest in Ihren Arbeitsalltag integriert ist.

Alle Mandanteninformationen im Blick

Erhalten Sie mit der Akte eine 360°-Sicht auf Ihre Mandanten. Die zugehörige Kontakthistorie schafft optimale Transparenz in Ihrer Kanzlei und einen bestmöglichen Wissensstand. Sehen Sie direkt die Korrespondenz, wann welche Telefonate geführt oder welche E-Mails zuletzt versendet wurden. Rückfragen innerhalb der Kanzlei gehören der Vergangenheit an, da alles zentral in Ihrem CRM für alle Mitarbeiter verfügbar ist. Ein dediziertes Rechtesystem sichert und schützt dabei vertrauliche Informationen.

Mobil arbeiten

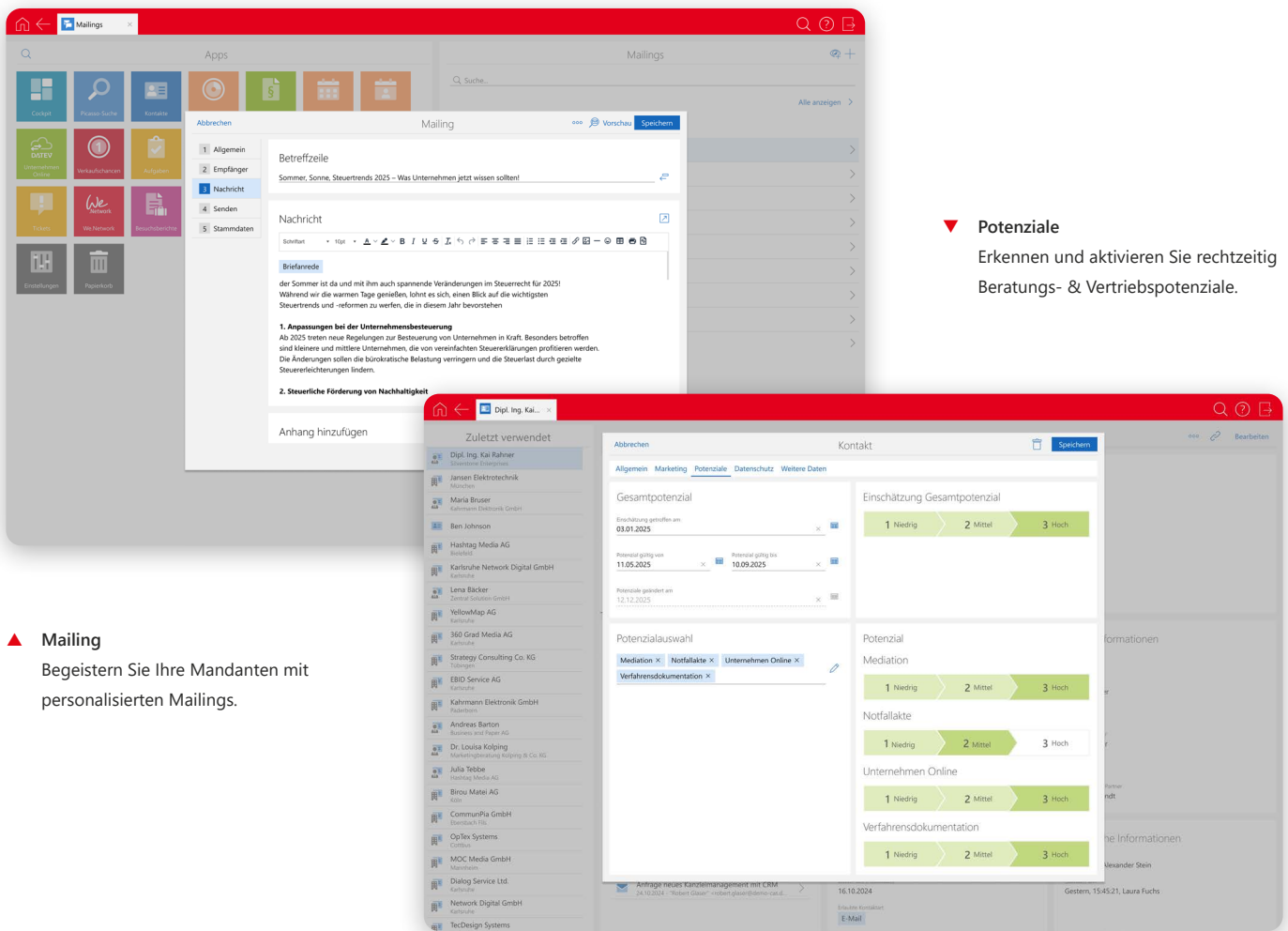
Mit mobilem CRM sind Sie auch unterwegs immer richtig informiert. Jederzeit und überall haben Sie Zugriff auf sämtliche Informationen. Lesen und bearbeiten Sie online oder offline alle relevanten CRM-Daten über Ihr mobiles Endgerät. Protokollieren Sie Meetings oder Mandantenbesuche direkt vor Ort. Nutzen Sie die digitale Visitenkarte oder legen Sie mühelos neue Kontakte als potenzielle Mandanten über den Visitenkartenscanner an, z. B. direkt auf einer Veranstaltung im persönlichen Gespräch.

► Mandant & Akte

Mit der 360°-Sicht auf Mandanten haben Sie alle Informationen im Blick, die Sie für eine optimale Beratung und Betreuung brauchen.

The screenshot displays the CRM interface for a contact named Dipl. Ing. Kai Rahner. The interface is divided into several sections:

- Zuletzt verwendet:** A list of recently used contacts, including Dipl. Ing. Kai Rahner, Jansen Elektrotechnik, Maria Bruser, Ben Johnson, Hashtag Media AG, Karlsruhe Network Digital GmbH, Lena Bäcker, YellowMap AG, 360 Grad Media AG, Strategy Consulting Co. KG, EBID Service AG, Kahrmann Elektronik GmbH, Andreas Barton, Dr. Louisa Kolping, Julia Tebbe, Birou Matei AG, CommunPi GmbH, OptTex Systems, MOC Media GmbH, Dialog Service Ltd., Karlsruhe Network Digital GmbH, and TecDesign Systems.
- Kontakt:** A detailed view of the contact profile for Dipl. Ing. Kai Rahner, including his photo, company name (Silverstone Enterprises), address (Hauptstraße 123, 10827 Berlin, Brandenburg, Deutschland), phone number (+49 30 4567890), email (kai.rahner@silverstone.de), and homepage (silverstoneenterprises.de).
- Sammelakte:** A list of recent activities and documents, such as "Digitale Prozesse - Einführung Unternehmen...", "Rückfragen Protokoll", "Mögliches Beratungspotenzial", "Projektplanung aktualisieren", "Anruf von Dipl. Ing. Kai Rahner, Silverstone Ent...", "AW: Empfehlung potenzieller Interessent", "Übersicht Protokoll", and "Anruf von Dipl. Ing. Kai Rahner, Silverstone Ent...".
- Gesamtpotenzial:** A progress indicator showing the overall potential of the contact, with a bar chart indicating a score of 1 (Niedrig) out of 3 (Hoch).
- Firmeninformationen:** Information about the contact's company, including the department (Vertrieb), function (Vertriebsleiter), and branch (Handel).
- Kontaktinformationen:** Information about the contact's history, including the date of the last contact (16.10.2024) and the type of contact (E-Mail).
- Zusätzliche Informationen:** Additional information about the contact, including the date of the last contact (17.10.2024) and the name of the contact (Gestern, 15:45:21, Laura Fuchs).



▲ **Mailing**
Begeistern Sie Ihre Mandanten mit personalisierten Mailings.

▼ **Potenziale**
Erkennen und aktivieren Sie rechtzeitig Beratungs- & Vertriebspotenziale.

Zielgerichtete Mailings & Newsletter

Ihr CRM-System unterstützt Sie bei der persönlichen Kommunikation mit Ihren Mandanten oder Interessenten. Individuell auf die Person zugeschnittene Rundschreiben oder Informationsbriefe mit personalisierter Ansprache liefern Mehrwerte und steigern die Aufmerksamkeit sowie Zufriedenheit Ihrer Mandanten. Die schnelle und einfache Filterung Ihrer Adressen ermöglicht eine zielgruppengenaue Ansprache Ihrer Mandanten und Kontakte. Mit dem Mailingassistent können Weihnachtmailings, Briefe zu Jubiläen, Veranstaltungseinladungen u. v. m. einfach und schnell erstellt und automatisch in der Mandantenakte archiviert werden. Professionelle Newsletter mit umfassendem Reporting zu Öffnungs- und Klickraten lassen sich dank Standard-Schnittstellen zu Newsletter-Tools wie Inxmail und Evalanche einfach umsetzen.

Planen und organisieren Sie Veranstaltungen, Schulungen oder Webinare in Ihrer Kanzlei? Überzeugen Sie Ihre Mandanten mit einer professionellen Organisation mit dem Zusatzmodul Veranstaltungsmanagement.

Beratungspotenziale erkennen und aktivieren

Begeistern Sie Ihre Mandanten und Interessenten mit einer exzellenten Beratung: Erfassen Sie einfach und strukturiert Ihr Beratungspotenzial mit den Schwerpunkten und Beratungsansätzen in Ihrer CRM-Lösung. So können Sie die Potenziale der Mandanten oder Interessenten transparent bewerten und innerhalb Ihrer Kanzlei zuweisen. Lassen Sie sich vom Benachrichtigungsdienst bei Fälligkeiten zu einem bestimmten Termin oder in einem bestimmten Turnus informieren und bleiben Sie so immer auf dem neuesten Stand. Steigern Sie die Transparenz in Ihrer Kanzlei und bauen Sie Ihre Mandate zielgerichtet und bedarfsgerecht weiter aus – für mehr Zufriedenheit und Vertrauen Ihrer Mandanten.

Transparenz für fundierte Entscheidungen

Behalten Sie Kennzahlen und Vorgänge in Ihrer Kanzlei immer im Blick. Grafische oder tabellarische Reports, Dashboards und Cockpits mit frei definierbaren Filtern zeigen alle relevanten Daten. Dies ermöglicht Ihnen fundierte Entscheidungen und vereinfacht Ihr Kanzleimonitoring.

Einfach Daten erfassen mit Fragebögen

Ob beim Mandanten-Onboarding, der Bedarfsermittlung oder Zufriedenheitsumfragen – mit dem Zusatzmodul Survey und seinen digitalen Fragebögen erfassen Sie gezielt die benötigten Informationen, sparen dabei wertvolle Zeit und stellen Ihren Mandanten in den Mittelpunkt. Personalisierte Fragebögen lassen sich einfach erstellen, automatisiert versenden und liefern die benötigten Daten und Mandanteninformationen direkt in den Mandantendatensatz oder -akte – ganz ohne E-Mails, Telefonate und manuelle Datenpflege.

Flexibel anpassbar für Ihre Kanzlei

Kanzleispezifische Prozesse sowie automatisierte administrative Abläufe sind individuell möglich und lassen sich einfach und selbständig erweitern. Die mit dem German Design Award ausgezeichnete, einzigartige Oberfläche besticht durch intuitive Usability sowie Anpassungsfähigkeit auf die individuellen

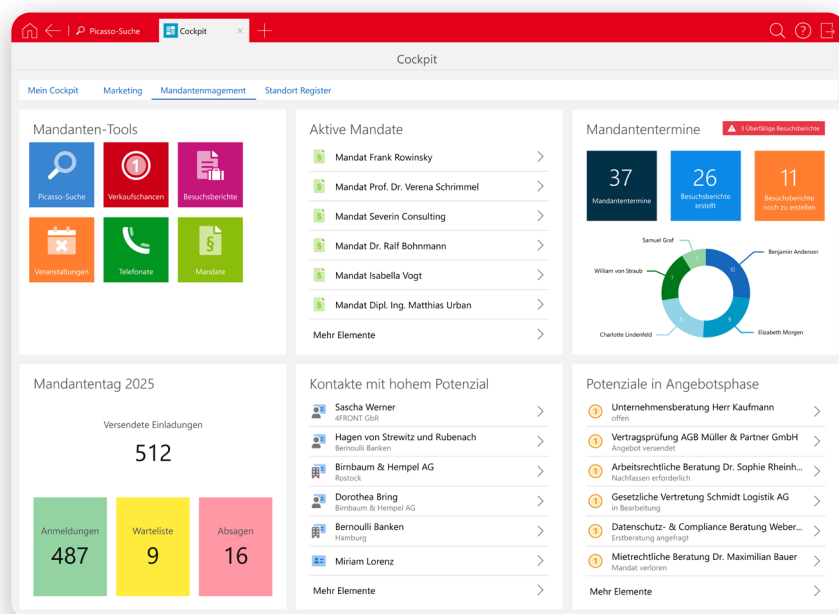
Bedürfnisse jeder Kanzlei. So wird aus einer Standard-Software Ihr CRM, nach Ihren Vorlieben und Anforderungen gestaltet. Add-ins integrieren CAS Kanzlei CRM auch in Microsoft Office und Microsoft Teams. Damit können Sie direkt in Outlook auf Adressen zugreifen, einen ersten Blick in die Mandantenakte werfen, empfangene oder auch gesendete E-Mails mit einem Klick in die Mandantenakte archivieren. In Microsoft Teams können Sie Kanzlei CRM Datensätze wie z. B. Dokumente oder Kontakte einfach im Chat teilen und die SmartSearch findet im Chat die jeweils gesuchten Inhalte aus dem CRM. So erleichtert CRM spürbar Ihr Tagesgeschäft.

Mit DATEV verbunden

Sparen Sie dich doppelte Datenpflege sowie mehr Arbeit und integrieren Sie die CRM-Lösung in Ihren Kanzleialltag. Mit der von DATEV technisch geprüften Standardschnittstelle zu den DATEV-Stammdaten über DATEVconnect synchronisieren Sie Ihre Stammdaten inklusive der Verantwortlichkeiten, Beziehungen und Zuständigkeiten. Die direkte Verbindung zwischen Ihrem DATEV-System und Ihrem CRM ermöglicht volle Transparenz und optimale Prozesse ohne Medienbrüche.

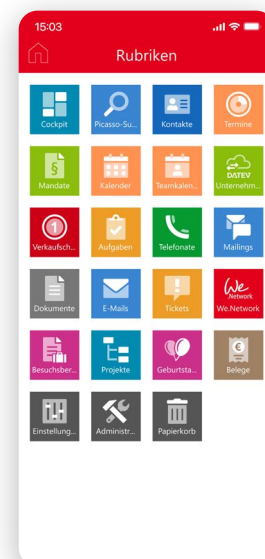
▼ Cockpit

Ihr individuelles Cockpit bietet schnellen Zugriff auf alle relevanten Daten.



▼ Responsives Design

Auf allen Endgeräten in gleichem Look & Feel.



Beziehungen gestalten. Menschen begeistern.

CAS Software AG

CAS Kanzlei CRM ist ein Produkt der CAS Software AG. Ge­gründet wurde das Unternehmen 1986 von Martin Hub­schneider, Vorstand des inhabergeführten Unternehmens. Als deutscher Marktführer für CRM im Mittelstand beschäftigen wir heute über 470 Mitgestalter in der CAS Gruppe.

Über 550.000 Anwender in über 35.000 Unternehmen nutzen täglich unsere CRM-Lösungen. CAS Kanzlei CRM ist eine Branchenlösung speziell für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer basierend auf CAS genesisWorld, der mehrfach ausgezeichneten CRM-Standardlösung.

Gemeinsam mit über 200 zertifizierten Vertriebspartnern bieten wir innovative CRM-Lösungen und einmaliges Know-how für Kunden in mehr als 40 Ländern.

Mit unserer praxiserprobten, agilen Einführungsmethode haben Sie eine Garantie für Ihre erfolgreiche CRM-Einführung. Entwickelt und validiert in tausenden von Kundenprojekten garantiert die 3-stufige Methode mit dem systematischen Vorgehen Sicherheit und Effizienz.

Lassen Sie sich von unserem Team und unseren Lösungen begeistern und lernen Sie uns noch heute kennen.



*CAS Software AG und Beteiligungen anteilig





CAS Software AG
CAS-Weg 1 - 5
76131 Karlsruhe

+49 721 9638-213
datev@cas.de



Erfahren Sie mehr:
www.kanzlei-crm.de

