

Ihr CRM – mehr Freiraum

für beste Mandantenbeziehungen

Empfohlen von
DATEV



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 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, mitdenkender Service, der begeistert
- Kompetente und motivierte Mitarbeiter
- Top-organisierte Kanzlei- und Verwaltungsprozesse und echtes Teamwork
- Antizipieren künftiger Mandantenwünsche und Erkennen neuer Beratungsfelder
- Transparenz und 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 Business Development

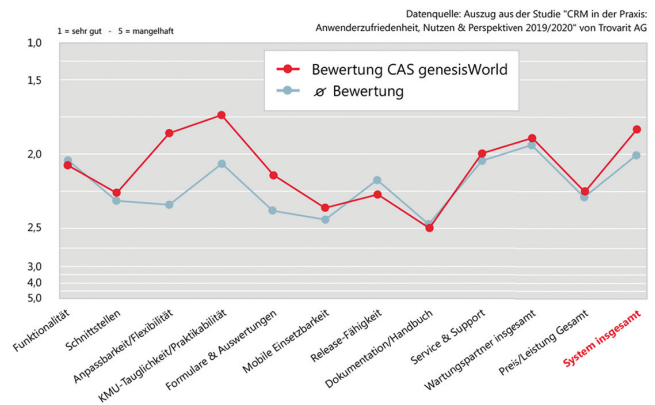
Warth & Klein Grant Thornton AG

CAS Software begeistert

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



Studie CRM in der Praxis 2019/2020 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
- Newsletter- und Marketingfunktionen 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

» Damit wir uns auch in Zukunft leistungsstark für den Erfolg unserer Mandanten einsetzen können, haben wir uns für CAS Kanzlei CRM entschieden. Die CRM-Lösung hebt unser Marketing und die Gewinnung neuer Mandanten auf eine qualitativ neue Ebene und unterstützt uns effizient bei der Weiterentwicklung unserer Beratungstätigkeiten. «

Birger Lange, Partner

BPP Becker Patzelt Pollmann und Partner mbB

BPP BECKER
PATZELT
POLLMANN

CAS Kanzlei CRM

Die Nr. 1 für Ihre Mandantenbeziehungen

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

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.

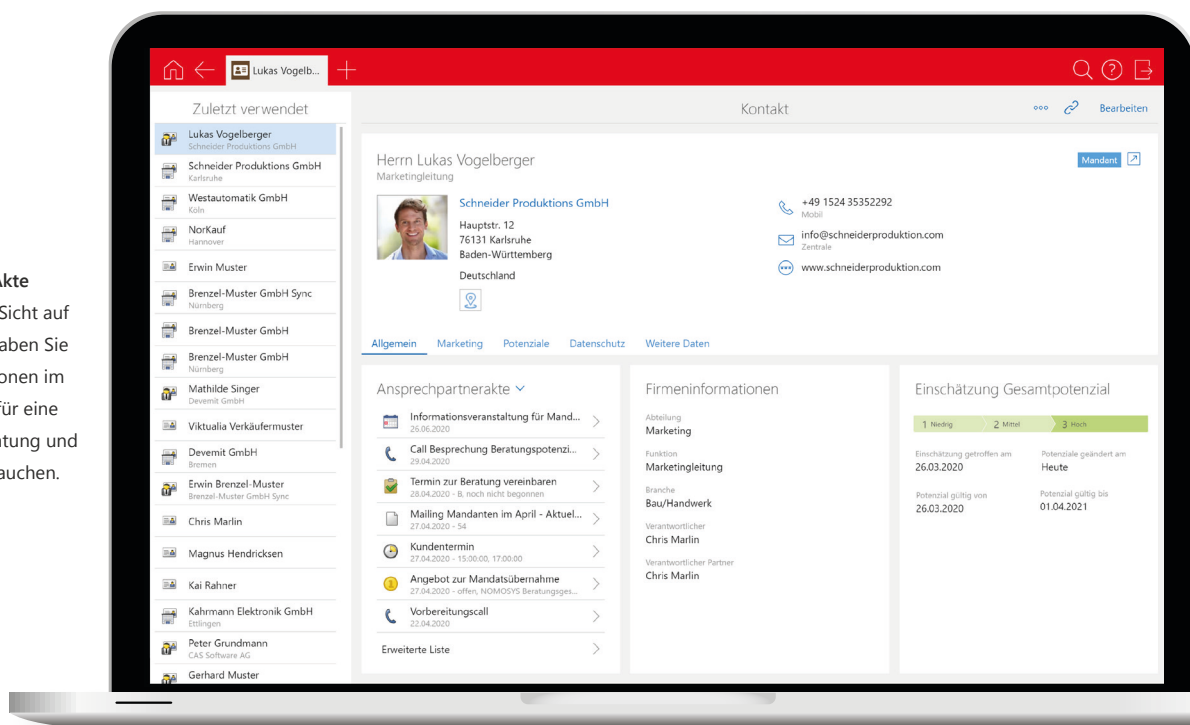
Alle Mandanteninformationen im Blick

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, 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 dezentriertes 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. 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.



Zielgerichtete Newsletter & Mailings

Ihr CRM-System unterstützt Sie bei der persönlichen Beziehungspflege zu Ihren Mandanten oder Interessenten. Individuell auf die Person zugeschnittene Newsletter, 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 Weihnachtsmailings, Briefe zu Jubiläen, Veranstaltungseinladungen u. v. m. einfach und schnell erstellt werden. Anschließend wird jedes Mailing automatisch beim jeweiligen Empfänger in der Mandantenakte archiviert.

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 zuteilen. Dank dem aktiven Benachrichtigungsdienst bei Fälligkeiten an einem bestimmten Zeitpunkt oder in einem bestimmten Turnus sind Sie immer auf dem neuesten Stand. Steigern Sie die Transparenz in Ihrer Kanzlei und bauen Sie Ihre Mandate aktiv und bedarfsgerecht weiter aus – für mehr Zufriedenheit und Vertrauen Ihrer Mandanten.

▲ Potenziale
Erkennen und aktivieren Sie rechtzeitig Beratungs- & Vertriebspotenziale.

► Newsletter
Begeistern Sie Ihre Mandanten mit personalisierten Newslettern.

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.

Wie zufrieden sind Ihre Mandanten mit Ihrer Kanzlei und Ihrer Arbeit? Steigern Sie den Wissensstand im Team im direkten Austausch mit den Mandanten. Das Zusatzmodul Survey mit dem automatisierten Versand von Fragebögen gibt Ihnen die Möglichkeit einer direkten Rückmeldung zur Mandantenzufriedenheit und ermöglicht Ihnen, das optimale Beratungsangebot.

Flexibel anpassbar für Ihre Kanzlei

Die mit dem German Design Award ausgezeichnete, einzigartige Oberfläche besticht durch intuitive Bedienbarkeit sowie die Anpassbarkeit auf die individuellen Bedürfnisse jeder Kanzlei. So wird aus einer Standard-Software Ihr CRM, nach Ihren Vorlieben und Anforderungen gestaltet. Kanzleispezifische Prozesse sowie automatisierte administrative Abläufe sind individuell möglich und lassen sich einfach und selbständig erweitern.

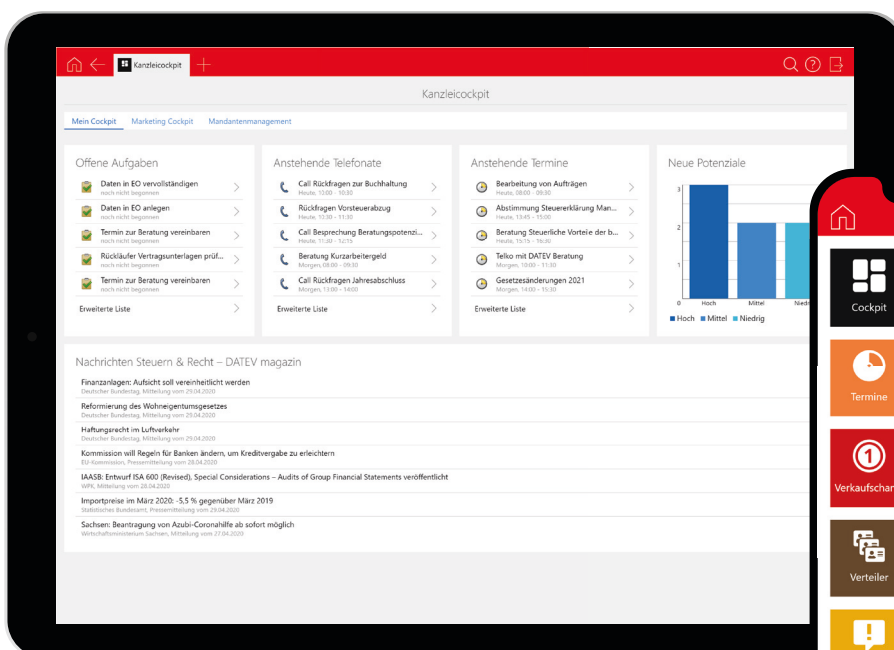
Add-Ins integrieren CAS Kanzlei CRM auch in Microsoft Office. Damit können Sie direkt in Outlook und ohne Systemwechsel auf Adressen zugreifen, einen ersten Blick in die Mandantenakte werfen, empfangene oder auch gesendete E-Mails mit einem Klick in die Mandantenakte archivieren. So erleichtert CRM spürbar Ihr Tagesgeschäft.

Mit DATEV verbunden

Sparen Sie sich doppelte Datenpflege sowie mehr Arbeit und integrieren Sie die CRM-Lösung in Ihren Kanzleialltag. Mit der von DATEV technisch geprüften, bidirektionalen 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.

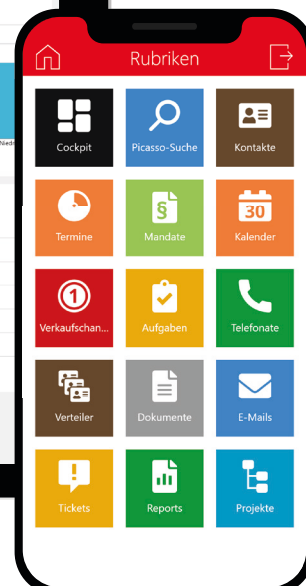
▼ Cockpit

Ihr individuelles Cockpit bietet schnellen Zugriff auf alle relevanten Daten.



▼ Responsives Design

Mobil auf allen Endgeräten in gleichem Look & Feel.



CAS Software AG

Beziehungen gestalten. Menschen begeistern.

CAS Kanzlei CRM ist ein Produkt der CAS Mittelstand, einer SmartCompany 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 450 Mitgestalter in der CAS Gruppe.

Über 480.000 Anwender in über 30.000 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.



42Mio.+

Umsatz der
CAS Gruppe* 2019



450+

Mitarbeiter in der
CAS Gruppe*



200

Vertriebs- und
Lösungspartner



70%

Eigenkapitalquote



24%

Investitionen in
Innovationen
vom Umsatz



480Tsd.

Nutzer von
CAS Produkten



30+

Jahre erfolgreich



**Software-
Partner**

*CAS Software AG und Beteiligungen anteilig



CAS Software AG
CAS-Weg 1 - 5
76131 Karlsruhe
+49 721 9638-188
datev@cas.de
www.cas-mittelstand.de



Erfahren Sie mehr:
www.kanzlei-crm.de

