

Gesteigerte Arbeitsfreude - Zufriedene Kunden

G.S. Hausverwaltung

Die G.S. Hausverwaltung GmbH wurde im Jahre 1989 von Herrn Dr. Schrödl gegründet und ist bundesweit tätig. Die Zentrale liegt in Amberg und koordiniert alle Aktivitäten bundesweit. An den Immobilienstandorten ist jeweils ein Büro vorhanden.

Die G.S. Hausverwaltung arbeitet mit insgesamt zwanzig Mitarbeitern mit langjähriger Betriebszugehörigkeit und entsprechend großem Erfahrungsschatz in fachlichen Verwaltungsfragen und im Umgang mit Menschen. Fortlaufende interne Schulungen und externe Fortbildungen sind die Garantie für die aktuelle Kompetenz der G.S. Hausverwaltung.

Seit dem Jahr 2005 ist die Qualität der Hausverwaltung durch die ISO 9001 Zertifizierung des TÜV bestätigt.

Die G.S. Hausverwaltung verwaltet mehr als 7000 Eigentumswohnungen, mehr als 100 Gewerbeeinheiten und in Sondereigentumsverwaltung mehr als 500 Mietwohnungen. Das Klientel umfasst private Immobilienbesitzer, Wohnungsunternehmen, die als Kapitalanlage die Immobilienwirtschaft präferieren, und Wohnungseigentümergeinschaften.

Die Stärken der G.S. Hausverwaltung sind die

- kompetente kaufmännische und technische Bewirtschaftung der Wohnanlagen.
- termingerechte Buchhaltung der Wohnungseigentümergeinschaften
- serviceorientierte Betreuung der Mieter und Kunden
- exakte Abrechnung gegenüber den Eigentümern

Unternehmen, die erstklassige Leistung erbringen, benötigen neben den einzelnen Fachkompetenzen eine Software, die effiziente Arbeitsprozesse unter wirtschaftlichen Rentabilitätskriterien gewährleistet.

Herr Schrödl entschied sich 2003 für

FlowFact. Zuvor wurde mit Windowsanwendungen für Korrespondenz und Tabellenkalkulationen gearbeitet.

Die Vielzahl der Objekte und die fehlenden Verknüpfungen zu den Kundendaten, waren die wesentlichen Gründe für den Entscheid einer CRM-Software als Branchenlösung.

Der Kontakt zu FlowFact kam über einen gemeinsamen Partner, die Hausbank München, zu Stande. Die Entscheidung für FlowFact wurde alleine von Herrn Schrödl getroffen. Die Struktur der Software und die intuitive Bedienbarkeit waren von Beginn an logisch und für jeden Mitarbeiter nützlich. Die Mitarbeiter wurden vor Ort geschult. Der Aufwand begrenzte sich auf drei Schulungstage. Heute werden „Experten Schulungen“ individuell von einzelnen Mitarbeitern besucht.

Rentabilität durch effizienten Ressourceneinsatz

Die Vielzahl der Informationen und Daten müssen dokumentiert, bearbeitet und an den richtigen Stellen für alle Mitarbeiter verfügbar sein. Die Daten dienen primär nicht für die interne Dokumentation und als Grundlage für externe Berichte für die Rechenschaftslegung an Dritte. Die Effizienz liegt in der einmaligen Dateneingabe mit entsprechender Verknüpfung in der eigenen Softwarearchitektur und zu den Schnittstellen.

Rentabilität durch zufriedene Kunden

Die G.S. Hausverwaltung hat eine sehr gute Kundenresonanz. Schnelle Antwortzeiten durch lückenlose Historie der Objekt- und

Fakten

Herr Dr. Werner Schrödl,
Geschäftsführer

Kunde: G.S. Hausverwaltung

URL: www.gshausverwaltung.de

- Rentabilität durch effizienten Ressourceneinsatz
- Gesteigerte Mitarbeitermotivation durch transparente Kunden- und Objekthistorien
- Ein schneller und praktischer Büroalltag
- Einmalige Dateneingabe mit entsprechender Verknüpfung in der eigenen Softwarearchitektur und zu den Schnittstellen



Personendaten und dies mitarbeiterunabhängig, sind die lobenden Kundenstimmen. Der „Verblüffungseffekt“ tritt ein, da die Einzelheiten en Detail von allen Mitarbeitern wiedergegeben werden können. Die Eigentümer vertrauen der Verwaltung und verlängern ihre Aufträge. Glückliche Mieter kommunizieren Leerstände in ihrem Umfeld, die Weitervermietung erfolgt mit geringem Aufwand und das soziale Gefüge des Hauses ist harmonisch.

Rentabilität durch motivierte Mitarbeiter

Das Arbeiten mit einer CRM-Software motiviert. Effiziente Arbeitsprozesse und transparente Kunden- und Objekthistorien, ermöglichen einen schnellen sowie praktischen Büroalltag. Zufriedene Kunden motivieren die Mitarbeiter und steigern die Arbeitsfreude.

Die Veränderungen durch den Einsatz einer CRM-Software sind vielzählig: Kostenersparnisse durch mehr Zeit und Ressourcen, motivierte Mitarbeiter durch einen effizienten Büroalltag und zufriedene Kunden durch kompetente Fachleistung und serviceorientiertes Handeln.

Seit über 20 Jahren entwickelt und vermarktet die FlowFact AG Customer Relationship Management-Lösungen (CRM), die Unternehmen unterstützen, transparente Organisationsstrukturen und erfolgreiche Kundenbeziehungen aufzubauen.

FlowFact AG
Industriestraße 161, 50999 Köln
Tel.: +49 (0)2236 - 880-0
Fax: +49 (0)2236 - 880-111
info@flowfact.de
www.flowfact.de