

# BAU- UND BAUNEBCENGEWERBE

Objektverwaltung mit der Branchenlösung  
basierend auf Microsoft Dynamics CRM 3.0.



Auch für Unternehmen der Baubranche gewinnt das Kundenbeziehungsmanagement zusehends an Bedeutung. Eine besondere Herausforderung stellt der wachsende Koordinationsaufwand dar, der nicht zuletzt dadurch entsteht, dass an einem Bauprojekt oft mehrere Parteien beteiligt sind. Mit der Branchenlösung basierend auf Microsoft Dynamics CRM 3.0 aus dem Hause Ambit AG kann die Kundenbetreuung optimiert und der administrative Aufwand rund um das Bauprojekt erheblich reduziert werden.

## Management Summary

### Die Ausgangslage

Für viele Unternehmen des Bauhaupt- und Baunebengewerbes sowie der Immobilienbranche stehen Objekte im Zentrum aller unternehmerischen Tätigkeiten. Häufig fehlt jedoch die Möglichkeit, Objekte und Objekt-Beziehungen zu erfassen.

### Die Lösung

Mit der Branchenlösung stellen Sie das Objekt, die involvierten Parteien und ihre Rollen in den Mittelpunkt und behalten so stets den Überblick.

### Das Resultat

- Das Objekt – Ihre Verkaufschance – steht im Mittelpunkt
- Optimale Kommunikation dank Erfassung der Objekt-Beziehungen
- Komplette Kunden- und Objekthistorie (360°-Sicht)

### Zielgruppe

Unternehmungen, die objektorientiert arbeiten

### Branche

Bauhaupt- und Baunebengewerbe, Immobilien

### Die Ausgangslage

Für viele Unternehmen steht heute die Kundenbetreuung im Vordergrund. Häufig stehen den Mitarbeitern jedoch die notwendigen Informationen und Werkzeuge nicht zur Verfügung. Vor allem bei Unternehmen des Bauhaupt- und Baunebengewerbes sowie der Immobilienbranche ist ein wachsender Bedarf an Lösungen festzustellen, die die Kundenbetreuung und Objektverwaltung optimieren.

Herkömmliche CRM-Lösungen decken jedoch den Bedarf dieser Unternehmen nur ungenügend ab, denn oft fehlt die Objektverwaltung. Die Ambit AG füllt diese Lücke und liefert die auf Microsoft Dynamics CRM 3.0 basierende Branchenlösung für Unternehmen, die objektorientiert arbeiten.

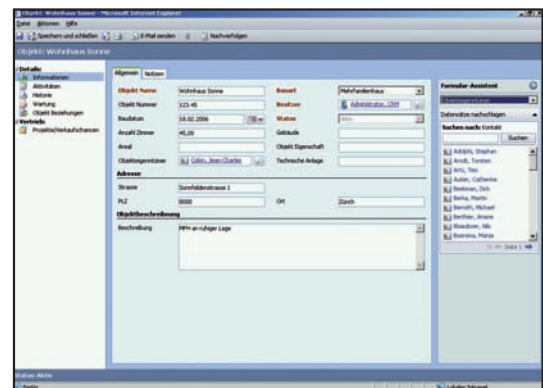
### Die Lösung

Die Branchenlösung der Ambit AG vereint die Vorzüge eines umfassenden CRM-Systems (Kundenhistorie, Mailings, elektronische Dokumentenablage, etc.) mit der Möglichkeit, Objekte (Bauobjekte, Installationen, Renovationsarbeiten, etc.) effizient zu verwalten.

Das Objekt lässt sich mit allen Details (Objekt-Name, Objekt-Status, Bauvolumen in CHF/m<sup>2</sup>/m<sup>3</sup>, Objektbetreuer, etc.) erfassen und effizient betreuen. Die Objekt-Beziehungen – also die Rollen im Projekt involvierter Personen – lassen sich einfach erfassen und übersichtlich darstellen. Neben weiteren nützlichen Funktionen besteht die Möglichkeit, Baupläne beim jeweiligen Objekt elektronisch zu hinterlegen. Die Baupläne stehen so auf Knopfdruck zur Verfügung und das mühsame Suchen in Ordnern oder Archiven entfällt.

### Die Einsatzmöglichkeiten

Die Branchenlösung ist für Unternehmen des Bauhaupt- und Baunebengewerbes gedacht, die eine starke CRM-Lösung suchen und dabei keine



Die Objekt-Ansicht



**Microsoft®**

Kompromisse eingehen wollen. Angesprochen sind – um nur eine kleine Auswahl zu nennen: Bauunternehmen, Architekturbüros, Elektro- und Sanitärinstallateure, Ingenieurbüros, Immobiliendienstleister.

### Die Implementierung

Für die Implementierung müssen folgende technische

Voraussetzungen vorhanden sein:

- Windows Server 2000 oder 2003, Standard Edition
- Microsoft Exchange Server 2000 oder 2003
- SQL Server
- Internet Information Server (IIS)

Client:

- Internet Explorer 6.1

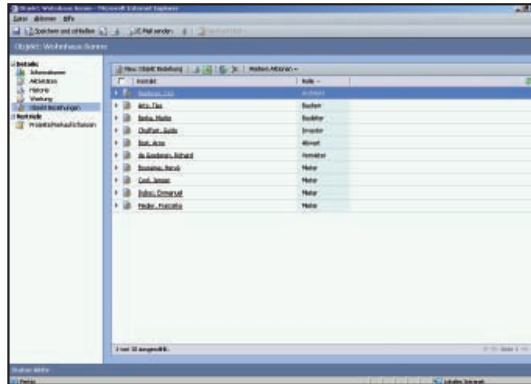
Für die Offline-Verfügbarkeit muss zudem vorhanden sein:

- SQL Server Desktop Engine (MSD)
- Microsoft Outlook
- Windows 2000 SP4

### Das Resultat

Das Objekt – Ihre Verkaufschance – steht im Mittelpunkt

Erfassen Sie das Objekt mit allen relevanten Daten, planen Sie alle Aktivitäten rund um das Objekt und erhöhen Sie so die Abschlussrate.



Die Objekt-Beziehungs-Ansicht

### Optimale Kommunikation, dank Erfassung der Objekt-Beziehungen

Behalten Sie den Überblick über die am Objekt mitwirkenden Parteien, indem Sie jeder involvierten Person die entsprechende Rolle zuweisen und die Kontaktdetails (Telefonnummer, Mail-Adresse, etc.) erfassen.

### Komplette Kunden- und Objekthistorie (360°-Sicht)

Halten Sie jede Interaktion (Meeting, Anruf, Mail, Brief) fest und gewinnen Sie eine 360°-Sicht auf Ihre Kunden sowie Objekte und erhöhen Sie damit die Kundenzufriedenheit.

### Microsoft Produkte

- Microsoft® Dynamics™ CRM 3.0
- Microsoft® Office Professional Edition 2003
- Windows® Server™ 2000 od. 2003, Standard Edition
- Microsoft® Exchange Server 2000 od. 2003
- Microsoft® .NET Framework
- Microsoft® Active Directory (AD)
- Microsoft® Small Business Server
- Microsoft® SQL Server

Weitere Informationen zu Microsoft und Microsoft Dynamics finden Sie unter [www.microsoft.ch/dynamics](http://www.microsoft.ch/dynamics)

### Firmenportrait



Claude Schnierl  
Geschäftsführer

Die Ambit AG ist das Kompetenzzentrum für die Einführung von Customer Relationship Management (CRM) bei KMU's. Wir beraten unsere Kunden in fachlichen Fragen rund um CRM und implementieren effektive Lösungen zur Optimierung der Vertriebs-, Marketing- und Support-Prozesse.



Ambit AG  
Brunngasse 6  
8400 Winterthur  
Telefon +41 (0)52 268 91 00  
Telefax +41 (0)52 268 91 91  
info@ambit.ch  
www.ambit.ch

Microsoft Certified Partner



© 2006 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten. Alle genannten Produktbezeichnungen sind entweder eingetragene Marken oder Marken der Microsoft Corporation in den USA und/oder in anderen Ländern. Namen und Produkte anderer Firmen können eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Rechteinhaber sein. Änderungen vorbehalten.

