

Erfahrungsbericht Schneider Gebäudetechnik GmbH

1. Was hat Schneider Gebäudetechnik GmbH überzeugt DOCHOUSE 3 einzusetzen?

Das CRM von DOCHOUSE ermöglicht uns ein nutzerorientiertes Arbeiten. Auch können wir spezifische Kommunikationsvorlagen selbst anlegen und so jederzeit auf Veränderungen reagieren. Ganz wichtig war für uns, dass wir ein System über die komplette Dokumentenverwaltung haben, auf das jeder Zugriff mit den entsprechenden Rechten hat. Das ist mit DOCHOUSE 3 CRM gelungen.

2. Welche Prozesse wickelt Schneider Gebäudetechnik GmbH mit DOCHOUSE 3 ab?

- Projekte
- Dokumente
- Aktivitäten
- Wiedervorlagen
- Termine

3. Wie ist das Kerngeschäft der Schneider Gebäudetechnik GmbH und wo in diesem Kerngeschäft bringt DOCHOUSE 3 den größten Mehrwert?

Schneider Gebäudetechnik ist ein unabhängiges technisches Büro mit den Leistungen Planung der technischen Gebäudeausrüstung (TGA), Energiemanagement und Anlagenoptimierung. Im Fokus stehen Industrie- und kommunale Bauten und auch der private Häuslebauer.

Wir haben jetzt eine Komplettlösung für unsere Dokumentenverwaltung. Darin eingeschlossen ist die Projektverwaltung aller unserer Kundenprojekte in allen Leistungsphasen. Die Terminplanung mit Wiedervorlagen zu den Projekten unterstützt uns in der täglichen Kommunikation mit Kunden und Baurägern.

4. Welche Funktionen von DOCHOUSE 3 werden genutzt?

- Projektanlage über Vorlagen zu allen Leistungsphasen gemäß SIEMON-Tabelle
- Dokumentenablage mit entsprechender Benennung und Nutzerrechten
- Organisation über Wiedervorlage, Infomail & anstehende Termine

5. Kurz und knapp – Was ist Ihr persönliches Zitat über DOCHOUSE 3?



DOCHOUSE 3 CRM unterstützt uns schnell, sicher und zuverlässig in unseren Projekten.

Tobias Schneider, Geschäftsführer, Schneider Gebäudetechnik GmbH,
Siemensstraße 6, 88239 Wangen, www.tga-bodensee.com