

## PRESSEMITTEILUNG

Nr.4/05

Köln, den 26. Januar 2005

### **Neue Anwalts-Software für Kanzleimarketing und Wissensmanagement auf dem Markt**

Das wichtigste Gut für Anwaltskanzleien sind ihre Mandanten. Das wichtigste Produkt ist das Wissen der Anwälte. Nur wenige Kanzleien kümmern sich heute systematisch um Akquisepotenziale, ihren Mandantenbestand und ihr anwaltliches Know-How.

Die Kölner Anwaltsberatung VerMonT hat deshalb gemeinsam mit dem Softwarehaus Profi(t) Sale GmbH in Dortmund die **Anwaltssoftware und Datenbank WinSale Advokat CRM für Kanzleimarketing, Mandantenbindung und Wissensmanagement** entwickelt.

WinSale Advokat CRM enthält, neben allem „rund um die Adresse“, Erfolgs- und Rücklaufkontroll-Werkzeuge anwaltlicher Werbemittel und Pressearbeit, ein Management-Informationssystem, das die Umsatzentwicklung und Kosten nach Akten, Mandanten und Rechtsgebieten transparent macht, und die „Bibliothek“, in der das gesamte Kanzlei-Wissen nach Rechtsgebieten (Musterschriftsätze, Musterverträge, Rechtsprechung, Kommentar- und Aufsatzliteratur sowie Markt- und Presseberichte) gespeichert werden kann.

**Herzstück** der Software und Datenbank ist die umfangreiche **Basis-Liste** aller nur denkbaren **Rechtsgebiete von Abfallrecht über Insolvenzrecht und Mergers&Acquisitions bis zum Zollrecht**, mit der Anwälte alle Kanzleivorgänge, Akten, Beratung und Prozesse zuordnen, abfragen und auswerten können. Eine „Qualitäts-Ampel“ warnt automatisch bei Umsatzeinbrüchen in Rechtsgebieten und vor „Schläfern“ im Mandantenpool.

Klaus Illi (58), Geschäftsführer der Profi(t) Sale GmbH in Dortmund, seit über 30 Jahren im Vertrieb und Marketing für deutsche und internationale Industrieunternehmen tätig, sagt:

„Bei der Entwicklung konnten wir unser jahrzehntelanges Know How aus der Investitionsgüter-Industrie im Bereich Kundenbindung nutzen. Neu ist: WinSale Advokat CRM denkt als erste Anwaltssoftware konsequent allein aus 'Vertriebssicht'.“

Anwaltsberater Dr. Volker Albert Tausch (38), Inhaber der unabhängigen Kölner Kanzleiberatung VerMonT, erklärt zu seiner Idee für WinSale Advokat CRM:

„Mandantenbindung und Wissensmanagement sind die drängendsten Aufgaben der deutschen Anwaltschaft heute und in der nächsten Dekade. In WinSale Advokat CRM habe ich meine Erfahrungen im Kanzlei- und Anwaltsmarketing und meine Ideen als Kanzleiberater eingebracht. Seit 2004 arbeiten bereits namhafte Kanzleien in Westfalen sehr erfolgreich mit WinSale Advokat CRM.“

**Am 16. Februar 2005** stellen Illi und Tausch WinSaleAdvokat CRM in Dortmund erstmals Kanzleivertretern kostenfrei und exklusiv vor; Infos und Anmeldung über VerMonT.

#### **Herzlichen Dank für Ihr Interesse! Pressekontakt, Interview- und Fotowünsche:**

Dr. Volker Albert Tausch, Tel. 0221/9753 010 - Fax 0221/86066-35 - e-mail [info@vermontberatung.de](mailto:info@vermontberatung.de)

**Unternehmensinformation/Profi(t) Sale CRM Software und Consulting GmbH Dortmund ([www.profitsale.de](http://www.profitsale.de)):**

Profi(t) Sale CRM Software und Consulting GmbH arbeitet seit 15 Jahren bundesweit und international spezialisiert im Bereich Kundenbindungssysteme. Geschäftsführer Klaus Illi war zwanzig Jahre in führenden Industrieunternehmen in Deutschland und den USA als Vertriebsleiter tätig.

**Unternehmensinformation/Kanzleiberatung VerMonT Köln ([www.vermontberatung.de](http://www.vermontberatung.de)):**

VerMonT Beratung ist bundesweit aktiv, unabhängig und ausschließlich auf Rechtsanwälte spezialisiert.

Der gebürtige Dortmunder, Volljurist und Anwaltsberater Dr. Volker Albert Tausch ist seit acht Jahren im juristischen Markt tätig: Nach Mitarbeit am Institut für Juristische Weiterbildung der FernUniversität Hagen und Rechtsanwaltskanzleien in Dortmund arbeitete er als Wirtschaftsjournalist, Mitglied geschäftsführender Gremien sowie als Marketingleiter bei den juristischen Fachverlagen JUVE und RWS in Köln.

Tausch leitet den Fachbereich Recht der Düsseldorfer Akademie für Marketing und Events ([www.vame.de](http://www.vame.de)).

Er ist Autor des Buches „Marketing anwaltlicher Dienstleistungen“ (Berliner Wissenschaftsverlag).