DIE CITADEL MODULWELT

Mehr Möglichkeiten.
Mehr aus Ihrem System.

Passende Erweiterungen für Ihren Betrieb.
Von der ersten Direktbuchung bis zur gezielten Budgetplanung.



PASSEND ERWEITERN. NAHTLOS VERBINDEN.

Für Hotels. Für Kliniken.
Für Universitäten und Akademien.

Vierzehn Module im Detail - ergänzt um individuelle Kundenmodule für besondere organisatorische Anforderungen.

ORIENTIERUNG

Erweitern, wo es Ihren Alltag verbessert.

Citadel ergänzt Ihre Systemwelt um Funktionen, die konkrete Aufgaben übernehmen: Buchungen gewinnen, Kapazitäten steuern, Abrechnung vereinfachen und Kunden gezielt betreuen. Diese Mappe zeigt vierzehn Module sowie individuelle Erweiterungen für besondere Anforderungen.

DIE MODULE AUF EINEN BLICK

01	Webbooking	03
02	Kontingentmodul	04
03	Preiskalender	05
04	Automatisches Preissystem / APS	06
05	Zahlung direkt aus dem System	07
06	Debitorenmodul	08
07	Rechnungswiedereröffnungsmodul	09
08	Gutscheinmodul	10
09	Bonussystem	11
10	Budgetverwaltung	12
11	eRechnung	13
12	Telefon & TAPI	14
13	Digitale Anmeldung	15
14	Sales & Kundenmanagement	16

Individuelle Kundenmodule

Kliniken und Universitätskliniken ab Seite 17.
Universitäten und Akademien ab Seite 18.
Beratung und Umsetzung ab Seite 19.

01 / MODULE

Direkt buchbar. Von Anfang an Ihr Gast.



Ihre Website wird zum direkten Buchungskanal.

WEBBOOKING

Ein Gast interessiert sich für Ihr Haus. Jetzt sollte zwischen Interesse und Reservierung möglichst wenig liegen. Mit Citadel Webbooking können Gäste Zimmer, Tagungsräume und Zusatzleistungen direkt auf Ihrer Website buchen - rund um die Uhr und ohne den Umweg über ein Drittanbieterportal.

Ob Frühstück, Wellnessangebot oder Parkplatz: Schon bei der Buchung kann der Aufenthalt um passende Leistungen ergänzt werden. Sie entscheiden zwischen einer sofort nutzbaren Webbooking-Lösung und einer individuellen API-Anbindung für besondere Website-Konzepte.

Direktvertrieb stärken

Zimmer und Zusatzleistungen direkt über die eigene Website anbieten.

Zum Haus passend gestalten

Texte, Bilder und Farben an Ihren Auftritt anpassen.

Flexibel integrieren

Komplettlösung oder API passend zu Ihrem Website-Konzept wählen.

Zahlung einbinden

Buchungen auf Wunsch direkt online bezahlen lassen.

EIN BEISPIEL AUS DEM BETRIEBSALLTAG

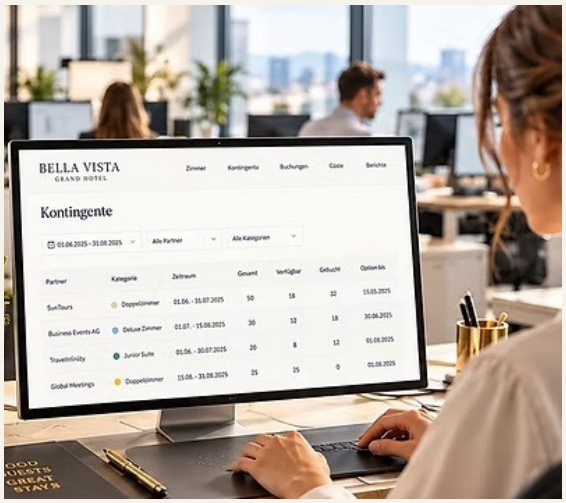
Ein Paar reserviert ein Wochenende und ergänzt gleich Frühstück und einen Parkplatz. Ihr Haus gewinnt eine direkte Buchung; die gewünschten Zusatzleistungen stehen frühzeitig fest.

Aus Website-Besuchern werden Gäste - mit einem Buchungserlebnis, das zu Ihrem Haus passt.

02 / MODULE

Kontingente planen. Verfügbarkeiten sicher steuern.

Mehr Klarheit für Vertrieb und Empfang.



KONTINGENTMODUL

Ein Reiseveranstalter benötigt feste Zimmerzahlen, eine Firma reserviert für ein Projekt und parallel läuft der freie Verkauf weiter. Das Citadel Kontingentmodul hilft Ihnen, diese Vereinbarungen übersichtlich zu verwalten und die verfügbaren Kapazitäten im Blick zu behalten.

Sie legen fest, welche Zimmerkategorie welchem Partner in welchem Zeitraum zur Verfügung steht. Bei Buchungen werden die hinterlegten Kontingente berücksichtigt und die Mengen reduziert. Teilkontingente, Release-Fristen und Zugriffsregeln ermöglichen eine differenzierte Steuerung.

Partner klar zuordnen

Kontingente für Veranstalter, Firmenkunden, Events und Agenturen führen.

Mengen automatisch prüfen

Verfügbarkeit bei Buchungen berücksichtigen und Bestände reduzieren.

Fristen sinnvoll nutzen

Rückgabe- und Freigaberegeln für ungenutzte Zimmer festlegen.

Im System verbunden arbeiten

Front Office, Vertrieb und Buchhaltung auf einer gemeinsamen Grundlage unterstützen.

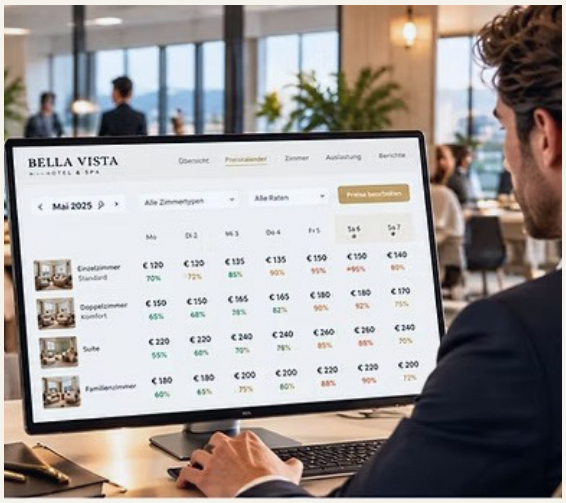
EIN BEISPIEL AUS DEM BETRIEBSALLTAG

Für einen Kongress hält Ihr Haus ein Zimmerkontingent bereit. Einzelne Abrufe reduzieren den Bestand; die vereinbarte Release-Frist regelt den Umgang mit nicht genutzten Kapazitäten.

Sie behalten den Überblick über zugesagte Zimmer und schaffen eine verlässlichere Grundlage für den weiteren Verkauf.

03 / MODULE

Preise planen. Belegung verstehen.



Die Monatsübersicht für Ihre täglichen Preisentscheidungen.

PREISKALENDER

Welche Rate gilt am kommenden Wochenende? Wie entwickelt sich die Belegung in den einzelnen Kategorien? Der Citadel Preiskalender bringt Preise und Auslastung in einer übersichtlichen Monatsansicht zusammen. So erkennen Sie Zusammenhänge, ohne zwischen mehreren Ansichten wechseln zu müssen.

Sie sehen aktuelle Raten und Belegungswerte pro Zimmerkategorie. Tagespreise können direkt und mit wenigen Klicks angepasst werden. Das erleichtert die laufende Preisplanung und gibt Ihnen eine schnelle Orientierung für die nächsten Tage und Wochen.

Monat im Überblick

Preise und Auslastung gemeinsam im Kalender betrachten.

Direkt reagieren

Tagespreise unkompliziert und ohne lange Klickstrecken ändern.

Kategorien differenzieren

Unterschiedliche Zimmerkategorien gezielt bepreisen.

Entscheidungen vorbereiten

Freie Kapazitäten und gut gebuchte Termine schneller erkennen.

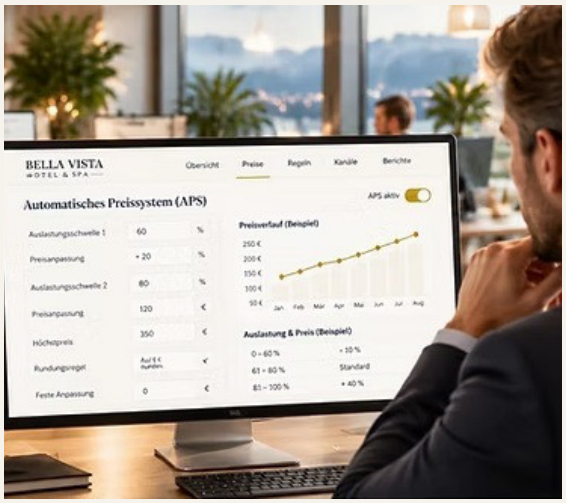
EIN BEISPIEL AUS DEM BETRIEBSALLTAG

Für ein Wochenende sind Doppelzimmer bereits gut gebucht, während andere Kategorien noch freie Kapazitäten zeigen. Im Kalender sehen Sie die Situation auf einen Blick und können Ihre Tagespreise gezielt anpassen.

Weniger Suchen, mehr Überblick: Sie treffen Ihre Preisentscheidungen auf einer übersichtlichen Grundlage.

04 / MODULE

Preisstrategie festlegen. Automatisch reagieren.



Dynamische Preise nach Ihren Regeln.

AUTOMATISCHES PREISSYSTEM / APS

Die Nachfrage verändert sich laufend. Mit dem automatischen Preissystem von Citadel müssen Sie deshalb nicht jede einzelne Preisänderung manuell durchführen. Das APS passt Preise anhand der Auslastung und Ihrer definierten Regeln an - Ihre Strategie bleibt dabei der Maßstab.

Sie bestimmen zum Beispiel, ab welcher Auslastung Preise steigen oder wann Nachlässe greifen. Rundungen und feste Betragsanpassungen lassen sich berücksichtigen. Die angepassten Preise werden an die eigene Website und angebundene Channel Manager übergeben. Für Portale können gesonderte Aufschläge definiert werden.

Regeln selbst bestimmen

Auslastungsschwellen, Zuschläge und Nachlässe gezielt festlegen.

Änderungen automatisieren

Hinterlegte Preislogik ohne ständige manuelle Eingriffe anwenden.

Kanäle einbeziehen

Preise an Website und angebundene Vertriebskanäle übergeben.

Direktvertrieb berücksichtigen

Portalaufschläge passend zur eigenen Vertriebsstrategie konfigurieren.

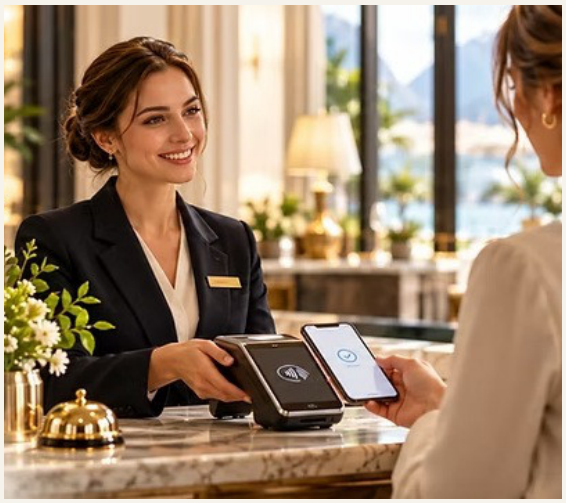
EIN BEISPIEL AUS DEM BETRIEBSALLTAG

Steigt die Auslastung über einen festgelegten Schwellenwert, erhöht das APS die Rate nach Ihrer Vorgabe. Bei geringerer Nachfrage kann eine andere Regel greifen - ohne jede Rate einzeln anzufassen.

Ihre Preisstrategie wird konsequenter umgesetzt, während Ihr Team von wiederkehrenden Anpassungen entlastet wird.

05 / MODULE

Zahlungen abwickeln. Im Vorgang verbuchen.



Ein durchgängiger Ablauf vom Terminal bis zur Buchung.

ZAHLUNG DIREKT AUS DEM SYSTEM

Gerade beim Check-out zählt ein zügiger und übersichtlicher Zahlungsprozess. Bei Citadel sind Kreditkarten- und Terminalzahlungen direkt mit dem Hotelprogramm verbunden. Die erkannte Zahlungsart wird dem passenden Vorgang zugeordnet und dort verbucht.

Ihre Mitarbeitenden müssen den Zahlungsweg nicht noch einmal manuell nachtragen. Auch die Autorisierungsnummern des Terminals werden im System gespeichert. Unterstützte Karten, Wallets und Online-Zahlarten richten sich nach der eingesetzten Zahlungsanbindung und deren Freischaltung.

Terminal direkt anbinden

Zahlungen aus dem Hotelprogramm heraus abwickeln.

Zahlungsarten erkennen

Die vom angebundenen System gemeldete Zahlungsart übernehmen.

Vorgänge korrekt zuordnen

Zahlung und zugehörige Buchung im selben Ablauf verbinden.

Informationen nachhalten

Übertragene Autorisierungsdaten im Vorgang nachvollziehen.

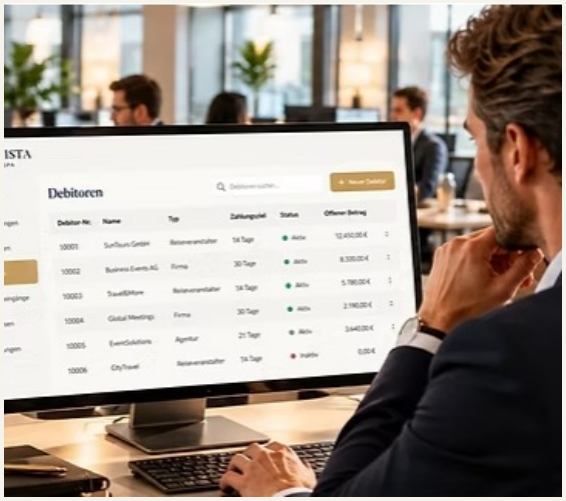
EIN BEISPIEL AUS DEM BETRIEBSALLTAG

Ein Gast bezahlt seine Rechnung am Terminal. Das System verarbeitet die Zahlung und übernimmt die Zuordnung zum Vorgang. Für spätere Rückfragen bleibt die zugehörige Autorisierungsinformation verfügbar.

Weniger manuelle Übertragungen und ein klarer Zahlungsablauf entlasten den Empfang - besonders zu Stoßzeiten.

06 / MODULE

Auf Rechnung abrechnen. Mit klaren Freigaben.



Mehr Struktur für Firmenkunden und offene Forderungen.

DEBITORENMODUL

Firmen, Reiseveranstalter oder ausgewählte Gäste bezahlen nicht immer direkt vor Ort. Damit daraus ein geordneter Prozess wird, unterstützt das Citadel Debitorenmodul die Abrechnung auf freigegebene Rechnungsempfänger. Nur autorisierte Debitoren können entsprechend belastet werden.

Wird eine benötigte Adresse oder ein Debitorenkonto nicht gefunden, erfolgt keine unbeabsichtigte Debitoreneröffnung. Auf Wunsch werden Adressdaten an die Finanzbuchhaltung übergeben und passende Debitorennummern vergeben. Zahlungsziele, Mahnläufe und Formularvorlagen lassen sich je Debitor konfigurieren.

Freigaben gezielt steuern

Nur autorisierte Firmen und Gäste auf Rechnung abrechnen.

Stammdaten weitergeben

Adressinformationen auf Wunsch an die Finanzbuchhaltung übermitteln.

Konditionen differenzieren

Zahlungsziele und Abläufe passend zum Debitor festlegen.

Forderungen organisieren

Mahnläufe und Vorlagen individuell konfigurieren.

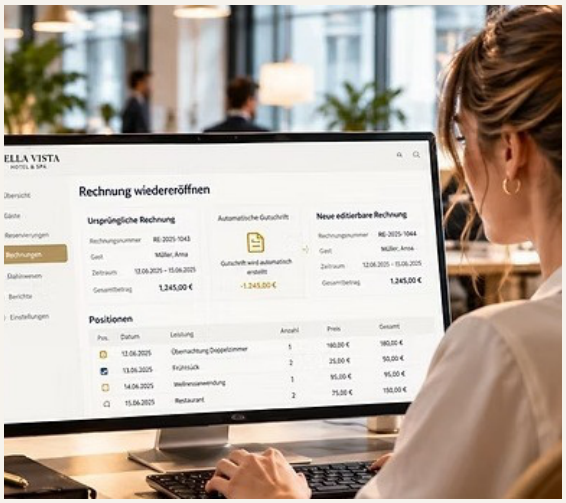
EIN BEISPIEL AUS DEM BETRIEBSALLTAG

Ein Stammfirmenkunde hat eine vereinbarte Zahlungsfrist. Die Rechnung wird dem freigegebenen Debitor zugeordnet; seine hinterlegten Konditionen bilden die Grundlage für die weitere Bearbeitung.

Ihr Team arbeitet mit eindeutigen Regeln und schafft mehr Übersicht bei der Abrechnung außerhalb des direkten Check-outs.

07 / MODULE

Rechnung korrigieren. Erfassung sparen.



Vorhandene Positionen weiterverwenden statt neu erfassen.

RECHNUNGSWIEDERERÖFFNUNGSMODUL

Nach dem Versand einer Rechnung meldet sich ein Gast: Die Firmenadresse muss geändert oder eine Position angepasst werden. Mit dem Rechnungswiedereröffnungsmodul unterstützt Citadel diesen Korrekturablauf, ohne dass sämtliche Leistungen erneut eingegeben werden müssen.

Das System erstellt eine vollständige Gutschrift zur bisherigen Rechnung und öffnet eine neue, bearbeitbare Rechnung. Ursprüngliche Positionen werden übernommen. Sie prüfen die Leistungen, ändern die erforderlichen Angaben und senden die korrigierte Rechnung anschließend digital an den Gast.

Gutschrift erstellen

Die bisherige Rechnung im vorgesehenen Korrekturablauf vollständig gutschreiben.

Positionen übernehmen

Bereits erfasste Leistungen in der neuen Rechnung weiterverwenden.

Gezielt nachbearbeiten

Adressdaten oder einzelne Rechnungspositionen ändern.

Digital weitergeben

Die neue Rechnung direkt an den Gast versenden.

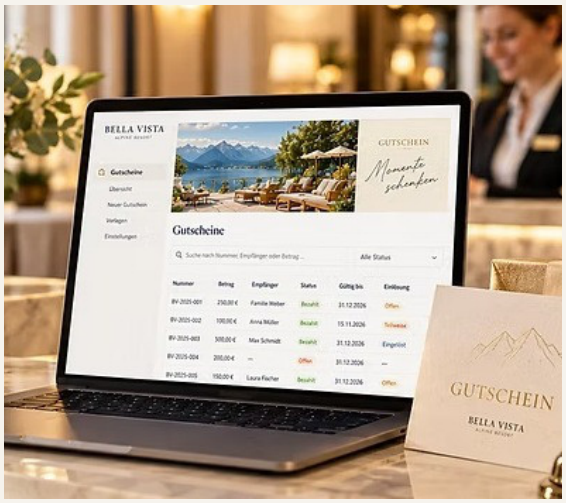
EIN BEISPIEL AUS DEM BETRIEBSALLTAG

Eine Übernachtung wurde privat adressiert, soll aber an die Firma gehen. Die ursprüngliche Rechnung wird gutgeschrieben; die übernommenen Positionen werden unter der richtigen Adresse neu abgerechnet.

Korrekturen werden zu einem geführten Arbeitsablauf. Das spart erneute Erfassung und erleichtert den Überblick über zusammengehörige Belege.

08 / MODULE

Gutscheine verkaufen. Restwerte im Blick.



Vom Verkauf bis zur Einlösung in einem Ablauf.

GUTSCHEINMODUL

Ein Gutschein macht Ihr Angebot auch für Menschen interessant, die heute noch keinen Aufenthalt buchen. Mit dem Citadel Gutscheinmodul organisieren Sie Verkauf, Verwaltung und Einlösung Ihrer Hotelgutscheine und behalten Gültigkeit, Zahlungsstatus und Nutzung im Blick.

Gutscheine lassen sich drucken, per E-Mail versenden und im Erscheinungsbild Ihres Hauses gestalten. Nur bezahlte Gutscheine werden zur Einlösung freigegeben. Wird ein Teilbetrag eingelöst, führt das System den verbleibenden Restwert als neuen Gutschein weiter. Eine Website-Integration ermöglicht den Online-Verkauf rund um die Uhr.

Passend präsentieren

Gutscheine im Look Ihres Hauses gestalten und ausgeben.

Flexibel versenden

Ausdruck und digitaler Versand per E-Mail anbieten.

Zahlungsstatus kontrollieren

Unbezahlte Gutscheine von der Einlösung ausschließen.

Restwerte weiterführen

Verbleibende Beträge nach Teileinlösung automatisch berücksichtigen.

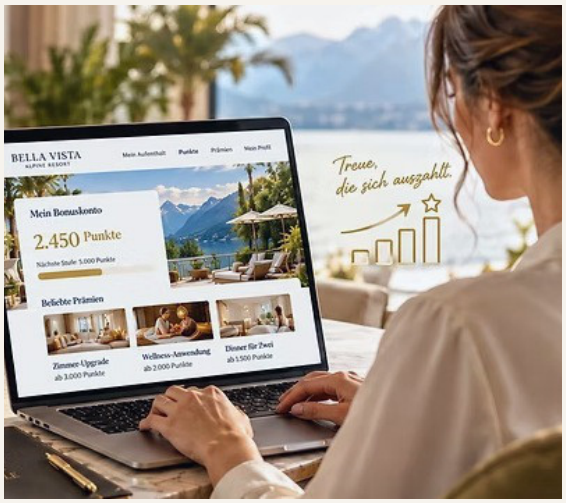
EIN BEISPIEL AUS DEM BETRIEBSALLTAG

Eine Kundin kauft online einen Gutschein als Geschenk. Nach der Bezahlung erhält sie ihn digital. Bei einer späteren Teileinlösung wird der Restwert als neuer Gutschein weitergeführt.

Sie erschließen einen zusätzlichen Verkaufskanal und geben Ihrem Team zugleich einen übersichtlichen Verwaltungsprozess an die Hand.

09 / MODULE

Gäste wiedersehen. Treue belohnen.



Ein Bonusprogramm, das zu Ihrem Angebot passt.

BONUSSYSTEM

Ein guter Aufenthalt ist der Anfang einer langfristigen Gästebeziehung. Das Citadel Bonussystem ergänzt diese Beziehung um ein individuell gestaltbares Treueprogramm - für Stammgäste, Vielbucher oder ausgewählte Zielgruppen.

Sie bestimmen, wie viele Punkte pro Euro Umsatz vergeben werden und für welche Produkte oder Leistungen diese eingelöst werden können. Punktestände lassen sich optional auf der Rechnung anzeigen oder vom Gast online abfragen. Die flexible Konfiguration unterstützt unterschiedliche Angebote und veränderte Kampagnenziele.

Zielgruppen berücksichtigen

Belohnungsmodelle passend zu Gästen und Angebot entwickeln.

Punktevergabe definieren

Den Zusammenhang zwischen Umsatz und Bonuspunkten festlegen.

Prämien selbst auswählen

Produkte, Erlebnisse oder Aufenthalte als Einlösemöglichkeiten vorsehen.

Transparenz schaffen

Punktestände auf Wunsch auf der Rechnung oder online bereitstellen.

EIN BEISPIEL AUS DEM BETRIEBSALLTAG

Ein regelmäßig wiederkehrender Gast sammelt bei seinen Aufenthalten Punkte. Sein aktueller Stand macht sichtbar, welche von Ihrem Haus definierten Prämien oder Leistungen für ihn interessant werden.

Sie schaffen einen zusätzlichen Anlass zur Wiederkehr und machen den Mehrwert einer dauerhaften Gästebeziehung sichtbar.

10 / MODULE

Ziele konkret planen. Entwicklung erkennen.



Budget und tatsächlichen Verlauf gemeinsam betrachten.

BUDGETVERWALTUNG

Steigende Kosten und wechselnde Nachfrage machen eine vorausschauende Planung besonders wertvoll. Mit der Citadel Budgetverwaltung legen Sie finanzielle Ziele für unterschiedliche Zeiträume fest und behalten im Blick, wie sich Ihr Betrieb im Verhältnis dazu entwickelt.

Tages-, Wochen-, Monats- und Jahresbudgets können auf Marktsegmente, Artikelkategorien und Geschäftsbereiche verteilt werden. Nach jedem Geschäftstag ermöglicht die Datenanalyse, den Fortschritt zu überprüfen. So wird die Budgetplanung zu einer laufenden Orientierung für Ihre Entscheidungen.

Zeiträume flexibel wählen

Budgets vom einzelnen Tag bis zum gesamten Jahr strukturieren.

Ziele differenziert verteilen

Marktsegmente, Kategorien und Geschäftsbereiche berücksichtigen.

Fortschritt regelmäßig prüfen

Geschäftsdaten nach Tagesabschluss mit den Zielen vergleichen.

Abweichungen einordnen

Entwicklungen erkennen und Handlungsbedarf gezielter besprechen.

EIN BEISPIEL AUS DEM BETRIEBSALLTAG

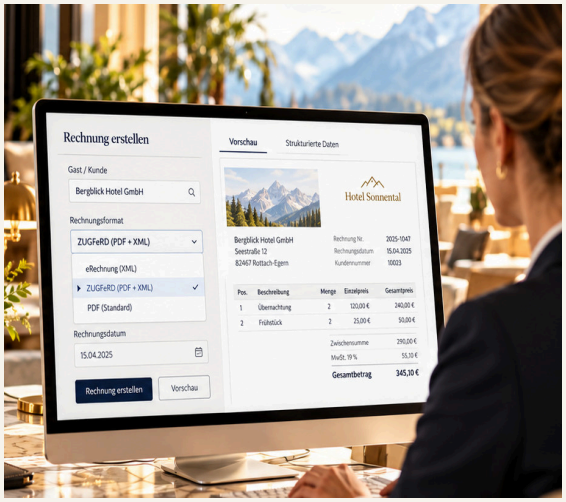
Ihr Haus plant unterschiedliche Monatsziele für Zimmerumsatz, Restaurant und Wellness. Die laufende Auswertung zeigt, welche Bereiche auf Kurs liegen und wo Sie genauer hinsehen sollten.

Aus einzelnen Zahlen wird ein Zusammenhang: Sie planen nachvollziehbarer und können wirtschaftliche Entscheidungen fundierter vorbereiten.

11 / ERECHNUNG

Rechnungen digital erstellen. Formate sicher zuordnen.

Einmal auswählen. Bei weiteren Rechnungen automatisch berücksichtigen.



ERECHNUNG

Mit dem eRechnungs-Modul erstellen Sie elektronische Rechnungen in den unterstützten Formaten eRechnung und ZUGFeRD. Das gewünschte Format wird beim jeweiligen Kunden hinterlegt. So berücksichtigt das System die kundenspezifische Auswahl bei der weiteren Rechnungserstellung automatisch.

Die Zuordnung bleibt gespeichert, bis Sie ein anderes Format auswählen. Besonders bei regelmäßig wiederkehrenden Gästen und Firmenkunden entfällt dadurch die erneute manuelle Auswahl.

Elektronische Formate

eRechnung und ZUGFeRD für die digitale Rechnungsstellung nutzen.

Kundenbezogen speichern

Das gewünschte Rechnungsformat direkt beim Kunden hinterlegen.

Auswahl beibehalten

Die hinterlegte Zuordnung bis zu einer Änderung weiterverwenden.

Abrechnung vereinfachen

Wiederkehrende Rechnungen mit weniger manuellen Schritten erstellen.

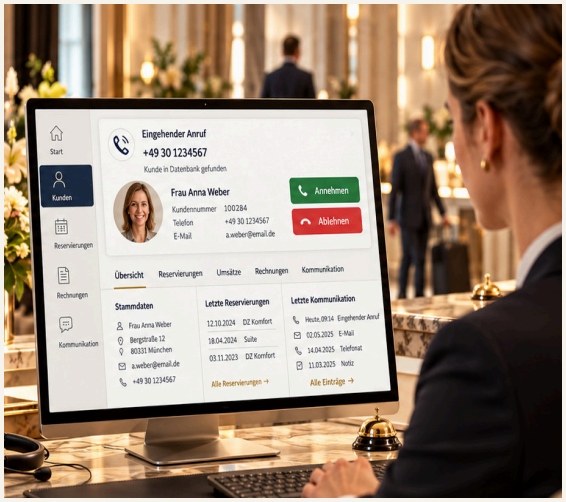
EIN BEISPIEL AUS DEM BETRIEBSALLTAG

Ein Firmenkunde erhält seine Rechnungen im vereinbarten ZUGFeRD-Format. Beim nächsten Aufenthalt berücksichtigt das System die gespeicherte Auswahl erneut. Ändert sich die Anforderung, passen Sie die Zuordnung beim Kunden an.

Einmal hinterlegte Formate entlasten Ihr Team bei wiederkehrenden Abrechnungen.

12 / TELEFON & TAPI

Anrufer sofort erkennen. Persönlich beraten.



Kundeninformationen stehen bereits zu Beginn des Gesprächs bereit.

TELEFON & TAPI

Mit einer entsprechend eingerichteten TAPI-Anbindung starten Ihre Mitarbeitenden Anrufe direkt aus dem Hotelprogramm. Die Rufnummer wird aus der Kundenkartei übernommen - eine manuelle Eingabe entfällt.

Bei eingehenden Anrufen gleicht das System die übermittelte Telefonnummer mit gespeicherten Kundendaten ab. Wird der Kunde erkannt, öffnet sich die Adresskartei mit relevanten Angaben, Umsätzen, Reservierungen, Rechnungen sowie dokumentierten Gesprächen und bisheriger Kommunikation.

Direkt anrufen

Anrufe aus der Kundenkartei starten, ohne Rufnummern erneut einzugeben.

Anrufer erkennen

Bereits erfasste Kunden anhand der übermittelten Telefonnummer zuordnen.

Informationen bündeln

Umsätze, Reservierungen und Rechnungen im Gespräch einsehen.

Kontakte nachverfolgen

Gesprächsnotizen, Kommunikation und Rückrufe beim Kunden festhalten.

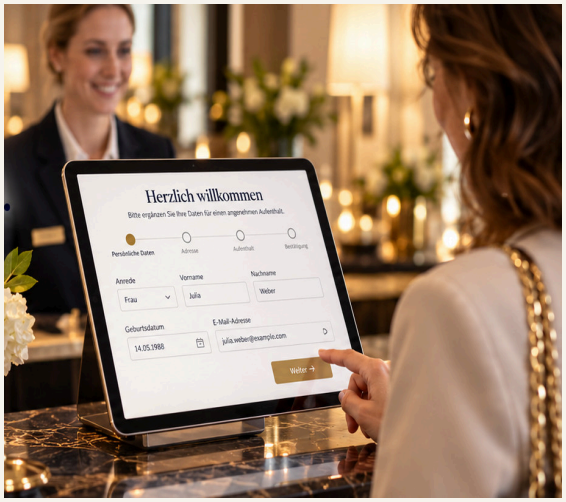
EIN BEISPIEL AUS DEM BETRIEBSALLTAG

Ein Stammgast ruft wegen seiner nächsten Reservierung an. Die bekannte Rufnummer öffnet seine Kartei. Ihr Team sieht den bisherigen Aufenthalt und die dokumentierten Wünsche und kann unmittelbar auf die Anfrage eingehen.

Schneller auskunftsfähig, persönlicher im Gespräch und besser informiert.

13 / DIGITALE ANMELDUNG

Gästedaten digital ergänzen. Entspannt ankommen.



Eine komfortable Anmeldung auf dem Tablet an Ihrer Rezeption.

DIGITALE ANMELDUNG

Mit der digitalen Anmeldung prüfen und vervollständigen Ihre Gäste ihre Anmeldedaten direkt auf einem Tablet. An der Rezeption stehen dafür ein oder mehrere Geräte zur Verfügung, die dem Gast beim Check-in übergeben werden.

Bereits vorhandene Angaben können geprüft und fehlende Informationen ergänzt werden. Die Daten werden der Gästekartei und dem jeweiligen Aufenthalt zugeordnet. Das reduziert die Übertragung handschriftlicher Angaben und unterstützt die spätere betriebliche Nachvollziehbarkeit des Aufenthalts.

Tablet-Anmeldung

Gäste vervollständigen ihre Angaben direkt am Empfang.

Flexible Gerätezahl

Ein oder mehrere Tablets passend zum Empfangsablauf einsetzen.

Datenqualität verbessern

Vorhandene Angaben prüfen und fehlende Daten ergänzen lassen.

Aufenthalt dokumentieren

Erfasste Angaben der Gästekartei und dem Aufenthalt zuordnen.

EIN BEISPIEL AUS DEM BETRIEBSALLTAG

Beim Check-in erhält ein Gast ein Tablet. Er kontrolliert seine bereits hinterlegte Adresse und ergänzt fehlende Angaben. Die Rezeption kann anschließend mit den aktualisierten Daten weiterarbeiten.

Weniger manuelle Übertragung und mehr Zeit für die persönliche Begrüßung.

14 / SALES & KUNDENMANAGEMENT

Kunden gezielt betreuen. Umsatzpotenziale entwickeln.



Vertrieb, Kundenwissen und wirtschaftliche Planung zusammenführen.

SALES & KUNDENMANAGEMENT

Das Sales-Modul bündelt Umsatzdaten je Gast, Firma oder Kundenkonto. Individuelle Preisstufen, Firmenraten und Konditionen lassen sich ebenso berücksichtigen wie der letzte Aufenthalt, Interessen und bevorzugte Buchungszeiträume.

Angebote, Verkaufschancen, Kundengruppen, Kontakthistorie und Wiedervorlagen unterstützen die gezielte Ansprache. Ein Forecast zeigt erwartete Umsätze aus Buchungen und Verkaufschancen. Nachlassgrenzen und Freigaben helfen bei der Rabattsteuerung; die Debitorenübersicht zeigt offene Zahlungen, Fristen und überfällige Forderungen.

Kunden besser verstehen

Umsätze, Aufenthalte, Interessen und Buchungszeiträume gemeinsam betrachten.

Konditionen steuern

Preisstufen, Firmenraten und Nachlässe mit Grenzen und Freigaben verwalten.

Vertrieb aktiv verfolgen

Angebote, Verkaufschancen, Wiedervorlagen und Umsatzprognosen nutzen.

Forderungen überblicken

Offene Rechnungen, Zahlungsfristen und überfällige Beträge einsehen.

EIN BEISPIEL AUS DEM BETRIEBSALLTAG

Ein Firmenkunde bucht regelmäßig im Herbst. Der Vertrieb erkennt den bevorzugten Zeitraum, prüft die vereinbarten Konditionen und erstellt ein passendes Angebot. Eine Wiedervorlage unterstützt das Nachfassen; die Verkaufschance fließt in die Umsatzprognose ein.

Kunden persönlicher betreuen, Verkaufschancen verfolgen und Umsätze vorausschauend planen.

INDIVIDUELLE KUNDENMODULE

Wenn der Standard nicht alles abbildet.

Besondere Einrichtungen brauchen Lösungen, die ihre Abläufe verstehen.

KLINIKEN & UNIVERSITÄTSKLINIKEN

Die Organisation von Aufenthalten in einer Klinik folgt häufig anderen Regeln als der klassische Hotelbetrieb. Unterschiedliche Personengruppen, interne Verantwortlichkeiten und besondere Verwaltungswege stellen eigene Anforderungen an die eingesetzte Software.

Deshalb gehören zu Citadel auch kundenspezifische Kundenmodule. Gerade im Klinikbereich gibt es Erweiterungen, die für konkrete organisatorische Anforderungen entwickelt und in die jeweilige Systemumgebung eingebunden werden.

DIE RICHTIGEN FRAGEN ZU BEGINN

Aufenthalte & Personengruppen

Welche Aufenthaltsarten und organisatorischen Zuordnungen muss Ihre Einrichtung unterscheiden?

Verwaltung & Zuständigkeiten

Welche Bereiche arbeiten zusammen, und wo werden Freigaben oder gezielte Informationen benötigt?

Daten & vorhandene Systeme

Welche Daten müssen übernommen, weitergegeben oder für interne Abläufe bereitgestellt werden?

Diese Themen dienen der individuellen Anforderungsaufnahme. Die konkrete Lösung wird projektbezogen abgestimmt; sie ist keine pauschale Zusage medizinischer Funktionen.

UNIVERSITÄTEN & AKADEMIEN

Ihre Einrichtung.
Ihre Prozesse.
Ihre passende Lösung.

Eine Akademie eines Unternehmens arbeitet anders als eine Universität oder eine Bildungseinrichtung in anderer Trägerschaft. Deshalb lassen sich die organisatorischen Anforderungen nicht mit einer einzigen Funktionsliste vollständig beschreiben.

Citadel bietet auch hier kundenspezifische Kundenmodule. Im Mittelpunkt steht das Zusammenspiel Ihrer bestehenden Prozesse mit den Aufgaben, die das System übernehmen soll. Besondere Abläufe werden gemeinsam betrachtet und zu einer abgestimmten Lösung zusammengeführt.

MÖGLICHE SCHWERPUNKTE EINES PROJEKTS

Teilnehmer, Veranstaltung und Aufenthalt

Welche Zusammenhänge müssen zwischen Gruppen, Veranstaltungen und Unterbringung berücksichtigt werden?

Träger, Zuordnung und Abrechnung

Welche internen Strukturen und Abrechnungswege prägen Ihre tägliche Arbeit?

Datenflüsse und Zusammenarbeit

Welche Verwaltungsbereiche und vorhandenen Systeme sollen miteinander arbeiten?

Die genannten Punkte sind Beispiele für das Projektgespräch. Ob ein bestehendes Modul, eine Anpassung oder eine neue Erweiterung sinnvoll ist, klären wir anhand Ihrer Anforderungen.

BERATUNG & UMSETZUNG

So wird aus einer Idee eine passende Erweiterung.

Sie müssen vor dem ersten Gespräch noch keinen fertigen Funktionskatalog haben. Oft genügt ein konkreter Ablauf, der heute Zeit kostet oder unnötige Abstimmung auslöst. Genau dort beginnen wir gemeinsam.

01

Ihre Arbeit verstehen

Sie zeigen uns, wie Ihr Betrieb arbeitet: Wer ist beteiligt, welche Informationen werden benötigt und an welcher Stelle soll es einfacher werden?

02

Vorhandene Möglichkeiten prüfen

Wir prüfen passende Citadel-Module, die Verbindung mit Ihren bestehenden Produkten und gegebenenfalls notwendige Schnittstellen.

03

Individuellen Bedarf konkretisieren

Besondere Anforderungen werden beschrieben und eingeordnet. Gemeinsam legen wir fest, was konfiguriert, angepasst oder individuell entwickelt werden soll.

04

Einführung und Betreuung abstimmen

Funktionsumfang, technische Voraussetzungen, Einrichtung, Einweisung und die weitere Betreuung werden im Angebot konkret vereinbart.

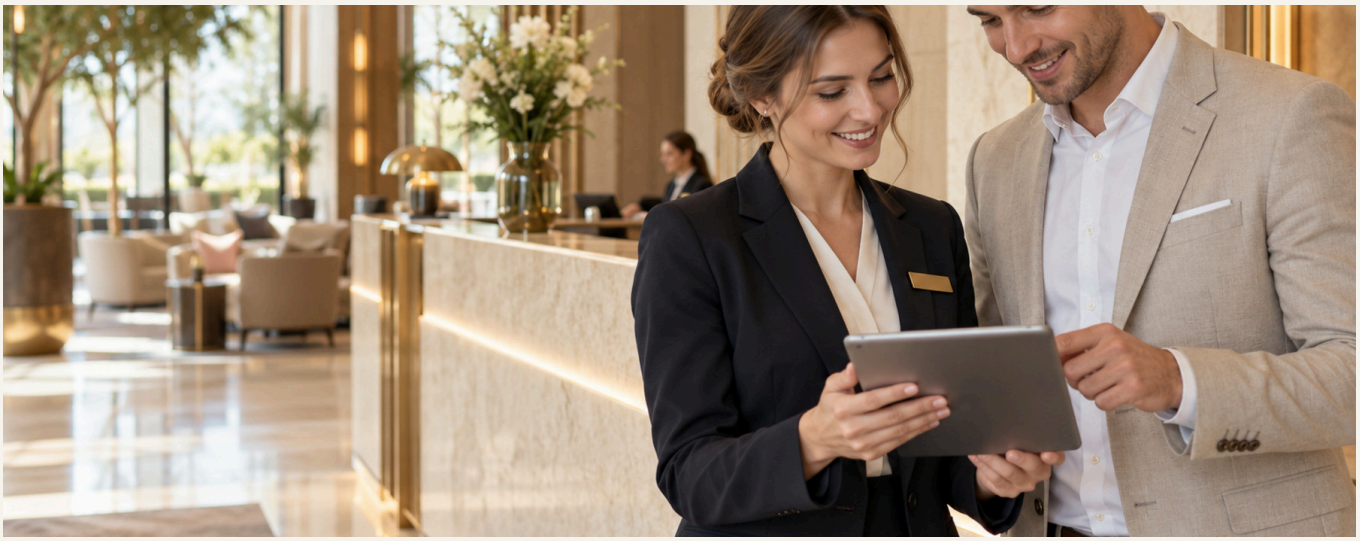
Ein Ansprechpartner für das Zusammenspiel.

Wir betrachten die Erweiterung im Zusammenhang mit Ihrer Citadel-Systemwelt und den vereinbarten Leistungen.

IHRE NÄCHSTE ERWEITERUNG BEGINNT MIT EINEM GESPRÄCH.

Was würde Ihren Alltag spürbar einfacher machen?

Mehr Direktbuchungen? Weniger manuelle Zahlungserfassung? Klarere Abläufe bei Firmenrechnungen? Oder eine individuelle Funktion, die nur Ihre Einrichtung benötigt?



Nicht alle Module lassen sich einzeln aufführen.

Diese Produktmappe zeigt eine Auswahl. Darüber hinaus gibt es weitere Erweiterungen und kundenspezifische Kundenmodule - insbesondere für Kliniken, Universitäten und Akademien. Sprechen Sie uns auf Ihre Anforderungen an.

Lassen Sie uns über Ihren Betrieb sprechen.

info@citadel.de **+49 25 82 - 66 46 30**

Funktionsumfang, Verfügbarkeit, Lizenzierung und Anbindungen richten sich nach der eingesetzten Lösung und dem vereinbarten Angebot. Bildschirmmotive sind illustrative Visualisierungen.