

MATCHWERK · ANLEITUNG

Kundenportal

Das Kundenportal einrichten — und so sieht es dein Kunde

Zielgruppe: Inhaber / Leitung, Berater — und zum Weitergeben an Anleger (Käufer)

Stand: 14.10.2026 · automatisch erzeugt mit dem Doku-Studio · alle gezeigten Daten sind Demodaten

Inhalt

Zu dieser Anleitung gibt es ein vertontes Video mit denselben Schritten.

1. Das Kundenportal in der Kundenakte einrichten

2. Dokumente bereitstellen und Kunden einladen

3. Der Kundenbereich aus Sicht des Kunden

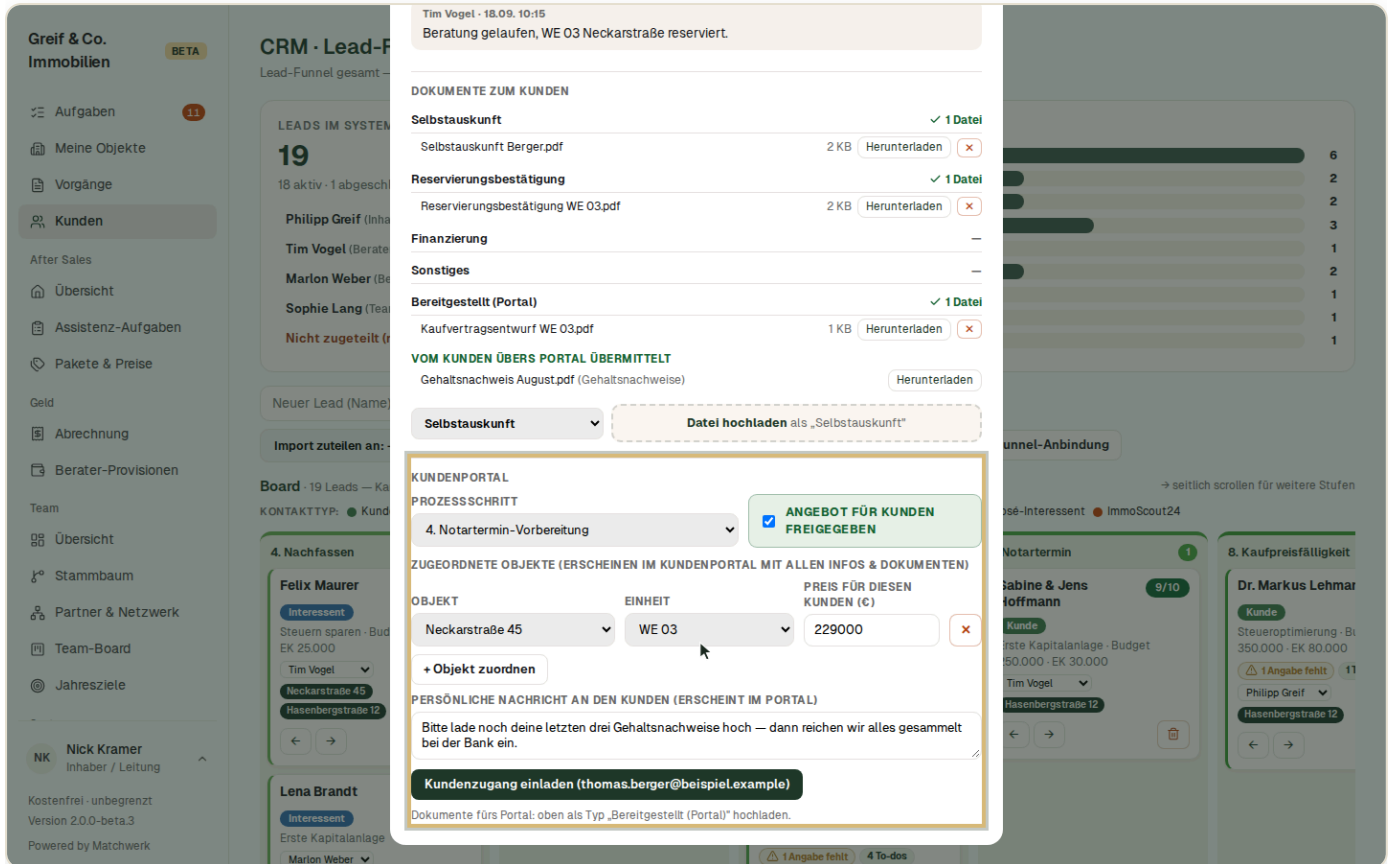
4. Aufgaben, Vorlagen und Upload

5. Das reservierte Objekt und die eigenen Dokumente

6. Uploads des Kunden in der Kundenakte

1 Das Kundenportal in der Kundenakte einrichten

Öffne unter **Kunden** die Kundenakte (hier **Thomas Berger**, ein Klick auf seine Karte im Board) und scrolle ganz nach unten zum Abschnitt **Kundenportal**.



Der Abschnitt „Kundenportal“ in der Kundenakte

- **Prozessschritt** — wo der Kunde im Kaufprozess steht:

1. Erstgespräch
2. Beratungsgespräch
3. Reservierung
4. Notartermin-Vorbereitung
5. Notartermin
6. Kaufpreis & Übergabe

Der Schritt bestimmt, welche Aufgaben, Vorlagen und Upload-Felder der Kunde im Portal sieht. Rückt der Kunde im CRM weiter, zieht der Portal-Schritt automatisch mit (nur vorwärts).

- **Angebot für Kunden freigegeben** — Schalter per Klick. Solange „Noch NICHT freigegeben“ dasteht, sieht der Kunde **keine** Objekte (seine Dokumente und Aufgaben aber schon).
- **Zugeordnete Objekte** — je Zeile **Objekt**, **Einheit** und **Preis für DIESEN Kunden**. Beim Wählen der Einheit wird der Listenpreis vorbelegt; überschreibst du ihn, sieht der Kunde nur diesen Preis. **+ Objekt zuordnen** fügt weitere Zeilen hinzu, **X** entfernt eine.

- **Persönliche Nachricht an den Kunden** — erscheint im Portal beim aktuellen Schritt als „Nachricht von ...“.

Tim Vogel · 18.09. 10:15
Beratung gelaufen, WE 03 Neckarstraße reserviert.

DOKUMENTE ZUM KUNDEN

Selbstauskunft ✓ 1 Datei
Selbstauskunft Berger.pdf 2 KB Herunterladen x

Reservierungsbestätigung ✓ 1 Datei
Reservierungsbestätigung WE 03.pdf 2 KB Herunterladen x

Finanzierung —

Sonstiges —

Bereitgestellt (Portal) ✓ 1 Datei
Kaufvertragsentwurf WE 03.pdf 1 KB Herunterladen x

VOM KUNDEN ÜBERS PORTAL ÜBERMITTELT
Gehaltsnachweis August.pdf (Gehaltsnachweise) Herunterladen

KUNDENPORTAL

PROZESSSCHRITT
4. Notartermin-Vorbereitung ☒ ANGEBOT FÜR KUNDEN FREIGEgeben

ZUGEORNETE OBJEKTE (ERSCHEINEN IM KUNDENPORTAL MIT ALLEN INFOS & DOKUMENTEN)

OBJEKT	EINHEIT	PREIS FÜR DIESEN KUNDEN (€)
Neckarstraße 45	WE 03	225000

+ Objekt zuordnen

PERSÖNLICHE NACHRICHT AN DEN KUNDEN (ERSCHEINT IM PORTAL)

Hallo Thomas, wir konnten den Preis für die WE 03 auf 225.000 € verhandeln! Bitte lade noch deine Selbstauskunft hoch.

Kundenzugang einladen (thomas.berger@beispiel.example)

Dokumente fürs Portal: oben als Typ „Bereitgestellt (Portal)“ hochladen.

Individueller Preis und persönliche Nachricht

Alles speichert automatisch. **Rechte:** Den Abschnitt sehen Administratoren und Inhaber / Leitung sowie der Berater, dem der Kunde gehört. In der Objekt-Auswahl erscheinen nur Objekte, die der jeweilige Nutzer sehen darf. Im eigenen Matchwerk-System gehört das Kundenportal zum Modul „Kundenportal“.

Dokumente fürs Portal

1. In der Kundenakte im Block **Dokumente zum Kunden** den Typ „**Bereitgestellt (Portal)**“ wählen.
2. **Datei hochladen** klicken.

Nur Dateien dieses Typs sieht der Kunde unter „**Deine Dokumente**“. Alle anderen Typen (Selbstauskunft, Reservierungsbestätigung, Finanzierung, Sonstiges) bleiben intern.

The screenshot displays the CRM interface for 'Greif & Co. Immobilien'. The 'Dokumente zum Kunden' section is active, showing a list of documents. The 'Bereitgestellt (Portal)' type is selected, and two files are being uploaded: 'Kaufvertragsentwurf WE 03.pdf' (1 KB) and 'Finanzierungsübersicht_Berger.pdf' (67 KB). The interface also shows other document types like 'Selbstauskunft', 'Reservierungsbestätigung', and 'Finanzierung'. The 'Datei hochladen' button is visible at the bottom.

Eine Finanzierungsübersicht wird für das Portal bereitgestellt

Kundenzugang einladen

Kundenzugang einladen (E-Mail) schickt eine Einladung an die E-Mail-Adresse aus der Kundenakte. Der Kunde registriert sich über den Link und ist danach automatisch mit genau diesem Kundenprofil verknüpft — er sieht ausschließlich seine eigenen Daten. Sein Konto hat die Rolle **Anleger**; Anleger lädst du immer hier in der Kundenakte ein, nicht über „Benutzer & Einladungen“.

- Ist ein Mailserver eingerichtet: „✓ Einladung an ... gesendet“.
- Ist **kein Mailversand konfiguriert** (Test-/Demo-System), erscheint der **Registrierungslink direkt** — gib ihn dem Kunden selbst weiter.

- Hat die E-Mail-Adresse schon ein Konto (wie bei Thomas Berger), meldet Matchwerk das; der Kunde meldet sich dann direkt an.
- Einladen dürfen **Administratoren und Inhaber / Leitung**. Der Berater sieht an dieser Stelle „Den Anleger-Zugang lädt Inhaber / Leitung bzw. ein Admin ein.“

Invest 202230 € - EK nötig 13.230 € - 2,5 % Rendite - Cashflow n. St. -351 €/Monat

+ 4 weitere verfügbare Einheiten (sortiert nach Passung)

BERATENE OBJEKTE

Hasenbergstraße 12 **Neckarstraße 45** Villa Rosenau Talstraße 8

Am Kräherwald 3 Lindenstraße 2 Ewaldstraße 215

KOMMENTARE

Kommentar schreiben _ (Enter) **Senden**

Noch keine Kommentare.

DOKUMENTE ZUM KUNDEN

Selbstauskunft —

Reservierungsbestätigung —

Finanzierung —

Sonstiges —

Bereitgestellt (Portal) —

Selbstauskunft **↓** **Datei hochladen als „Selbstauskunft“**

KUNDENPORTAL

PROZESSSCHRITT

1. Erstgespräch **NOCH NICHT FREIGEgeben**

ZUGEOBNETE OBJEKTE (ERSCHEINEN IM KUNDENPORTAL MIT ALLEN INFOS & DOKUMENTEN)

+ Objekt zuordnen

PERSÖNLICHE NACHRICHT AN DEN KUNDEN (ERSCHEINT IM PORTAL)

z. B.: Bitte lade die Selbstauskunft bis Freitag hoch — dann reichen wir alles gesammelt bei der Bank ein.

Kundenzugang einladen (miriam.scholz@beispielExample)

Dokumente fürs Portal: oben als Typ „Bereitgestellt (Portal)“ hochladen.

✓ **Einladung erstellt. Mailversand nicht konfiguriert — Link manuell weitergeben: /register?token=5de0d5ebb81e166efcb24dd9e89f79996f9c01d1a74b9e58123129801d93c0**

Einladung für Miriam Scholz ohne Mailserver: Link zum Weitergeben

3 Der Kundenbereich aus Sicht des Kunden

Der Kunde meldet sich auf der Startseite über **Anmelden** mit Benutzername (oder E-Mail-Adresse) und Passwort an. Statt des ERP sieht er seinen **persönlichen Kundenbereich** im Erscheinungsbild deiner Firma.

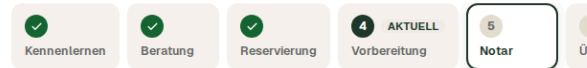
The screenshot shows the Greif Immobilien customer portal. At the top, the logo 'GREIF IMMOBILIEN' and the tagline 'Dein persönlicher Kundenbereich' are visible, along with an 'Abmelden' button. A dark green banner greets the user: 'Hallo, Thomas Berger!' and informs them they are in 'Schritt 4 von 6: Notartermin-Vorbereitung' with a contact partner 'Tim'. Below this, a section titled 'Dein Weg zur Immobilie' shows a progress bar with six steps: 'Kennenlernen', 'Beratung', 'Reservierung', '4 AKTUELL Vorbereitung', '5 Notar', and 'Übergabe'. The 'Vorbereitung' step is highlighted. The main content area for 'Schritt 4: Notartermin-Vorbereitung' includes a message from Tim about a price reduction for a property, a list of tasks to complete (downloading forms, checking documents, adding data), and two download links for 'Selbstauskunft (Finanzierung) - PDF' and 'Checkliste Unterlagen für die Bank - PDF'. At the bottom, there is a 'DOKUMENTE HOCHLADEN' section.

Begrüßung mit aktuellem Schritt und Ansprechpartner

- **Begrüßung** — „Hallo, Thomas Berger!“, der aktuelle Schritt („Schritt 4 von 6: Notartermin-Vorbereitung“) und der Berater als Ansprechpartner.
- **Dein Weg zur Immobilie** — die sechs Schritte als Kacheln (Kennenlernen, Beratung, Reservierung, Vorbereitung, Notar, Übergabe): ✓ = erledigt, **AKTUELL** = aktueller Schritt. Jede Kachel ist anklickbar und zeigt Erklärung, Aufgaben, Vorlagen und Upload-Felder dieses Schritts.
- Beim aktuellen Schritt erscheint die **Nachricht vom Berater** aus der Kundenakte.

Dein Weg zur Immobilie

Tippe auf einen Schritt, um Aufgaben, Erklärungen und Vorlagen dazu zu sehen.



Schritt 5: Notartermin kommt noch

Der Kaufvertrag wird beurkundet. Wir begleiten dich zum Termin und klären vorab alle offenen Punkte.

DAS IST ZU TUN

- Gültigen Personalausweis oder Reisepass zum Termin mitbringen.
- Prüfe die Checkliste Notartermin (Vorlage unten).
- Den Kaufvertragsentwurf findest du unten bei deinen Dokumenten.

VORLAGEN ZUM AUSFÜLLEN

Checkliste Notartermin · PDF

Herunterladen

DOKUMENTE HOCHLADEN

Sonstige Unterlagen hochladen

Datei wählen

PDF, JPG, PNG, HEIC oder Word — max. 15 MB je Datei.

Dein reserviertes Objekt



Neckarstraße 45 — WE 03

73728 Esslingen am Neckar · 1. OG · Baujahr 1962

DEIN KAUFPREIS

WOHNFLÄCHE

ZIMMER

Vorschau auf einen kommenden Schritt (Notartermin)

4 Aufgaben, Vorlagen und Upload

Im gewählten Schritt findet der Kunde:

- **Das ist zu tun** — die Aufgaben des Schritts (in Schritt 4 z. B.: Selbstauskunft herunterladen, ausfüllen und hochladen, Unterlagen-Checkliste für die Bank prüfen, Gehaltsnachweise ergänzen).
- **Vorlagen zum Ausfüllen** — z. B. „Selbstauskunft (Finanzierung)“ und „Checkliste Unterlagen für die Bank“; **Herunterladen** erzeugt ein PDF mit Kopf- und Fußzeile deiner Firma (im eigenen Matchwerk-System Name, Anschrift, Kontakt, Register und USt-IdNr. aus **Einstellungen** → **Firmendaten**).
- **Dokumente hochladen** — ein Feld je erwarteter Unterlage. **Datei wählen** → Datei auswählen → fertig.

GREIF & Co.
IMMOBILIEN
Dein persönlicher Kundenbereich

Abmelden

Hallo, Thomas Berger!
Du befindest dich in Schritt 4 von 6: **Notartermin-Vorbereitung**. Dein persönlicher Ansprechpartner: **Tim**.

Dein Weg zur Immobilie
Tipp: auf einen Schritt, um Aufgaben, Erklärungen und Vorlagen dazu zu sehen.

Kennenlernen Beratung Reservierung **4 AKTUELL Vorbereitung** 5 Notar 6 Üt

Schritt 4: Notartermin-Vorbereitung Du bist hier

Wir bereiten deine Finanzierung vor und reichen die Objektunterlagen bei der Bank ein. Parallel beauftragen wir den Kaufvertragsentwurf beim Notariat.

Nachricht von Tim: Hallo Thomas, wir konnten den Preis für die WE 03 auf 225.000 € verhandeln! Bitte lade noch deine Selbstauskunft hoch.

DAS IST ZU TUN

- Lade die Vorlage „Selbstauskunft“ herunter, fülle sie aus und lade sie hier wieder hoch.
- Prüfe die Unterlagen-Checkliste für die Bank (Vorlage unten).
- Falls vorhanden: die letzten Gehaltsnachweise ergänzen.
- Die Objektdaten für die Bank reichen wir für dich ein.

VORLAGEN ZUM AUSFÜLLEN

Selbstauskunft (Finanzierung) · PDF **Herunterladen**

Checkliste Unterlagen für die Bank · PDF **Herunterladen**

DOKUMENTE HOCHLADEN

Aufgaben und Vorlagen im aktuellen Schritt

Nach dem Upload erscheint „✓ „...“ wurde sicher übermittelt. Vielen Dank!“, und das Feld wird grün („erhalten, neue Version jederzeit möglich“). Erlaubt sind PDF, JPG, PNG, HEIC oder Word, max. 15 MB je Datei.

➤ Falls vorhanden, die letzten Gehaltsnachweise ergänzen.

➔ Die Objektdaten für die Bank reichen wir für dich ein.

VORLAGEN ZUM AUSFÜLLEN

Selbstauskunft (Finanzierung) · PDF

Herunterladen

Checkliste Unterlagen für die Bank · PDF

Herunterladen

DOKUMENTE HOCHLADEN

Selbstauskunft — erhalten, neue Version jederzeit möglich

Datei wählen

Gehaltsnachweise — erhalten, neue Version jederzeit möglich

Datei wählen

Sonstige Unterlagen hochladen

Datei wählen

PDF, JPG, PNG, HEIC oder Word — max. 15 MB je Datei.

✓ „Selbstauskunft_Berger_ausgefüllt.pdf“ wurde sicher übermittelt. Vielen Dank!

Dein reserviertes Objekt



Neckarstraße 45 — WE 03

73728 Esslingen am Neckar · 1. OG · Baujahr 1962

DEIN KAUFPREIS

225.000 €

WOHNFLÄCHE

70 m²

ZIMMER

3

Kompletten Datenraum herunterladen (ZIP)

Alle freigegebenen Unterlagen des Objekts — sortiert in Ordnern (Exposé, Grundriss, Energieausweis ...).

DURCHFÜHRTE MASSNAHMEN

Die Selbstauskunft wurde übermittelt

Dein reserviertes Objekt

Für jedes freigegebene, zugeordnete Objekt erscheint eine Karte (bei mehreren: „Dein Objekt 1 von 2“ ...):

- **Bilder** des Objekts und der Einheit (Klick vergrößert),
- **Objekt und Einheit, Ort, Etage, Baujahr**,
- **Dein Kaufpreis** (der individuelle Preis aus der Kundenakte), Wohnfläche, Zimmer,
- **Kompletten Datenraum herunterladen (ZIP)** — alle freigegebenen Unterlagen des Objekts und der Einheit, sortiert in Ordnern je Dokumentart,
- **Durchgeführte Maßnahmen** und **Unterlagen zu diesem Objekt** zum Einzel-Download.

Der Kunde sieht nur **kundengeeignete Dokumentarten**: Exposé, Grundriss, Bilder, Energieausweis und Teilungserklärung. Interne Unterlagen wie Hausgeldabrechnung, WEG-Protokolle oder Mietverträge bleiben verborgen — maßgeblich ist die **Dokumentart**, die beim Hochladen im Objekt gewählt wird.

Gehaltsnachweise — erhalten, neue Version jederzeit möglich

Datei wählen

Sonstige Unterlagen hochladen

Datei wählen

PDF, JPG, PNG, HEIC oder Word — max. 15 MB je Datei.

Dein reserviertes Objekt



Neckarstraße 45 — WE 03
 73728 Esslingen am Neckar - 1. OG - Baujahr 1962

DEIN KAUFPREIS
225.000 €

WOHNFLÄCHE
70 m²

ZIMMER
3

Kompletten Datenraum herunterladen (ZIP)
 Alle freigegebenen Unterlagen des Objekts — sortiert in Ordnern (Exposé, Grundriss, Energieausweis ...).

DURCHGEFÜHRTE MASSNAHMEN
2020 — Strangsanierung Wasser/Abwasser
2017 — Anschluss an die Fernwärme

UNTERLAGEN ZU DIESEM OBJEKT

Energieausweis Neckarstraße 45.pdf

Herunterladen

Exposé Neckarstraße 45.pdf

Herunterladen

Grundriss WE 03.pdf

Herunterladen

Teilungserklärung Neckarstraße 45.pdf

Herunterladen

Das Objekt mit individuellem Kaufpreis

Deine Dokumente

Hier stehen alle Dateien, die du in der Kundenakte als **„Bereitgestellt (Portal)“** hochgeladen hast, und darunter **„Von dir übermittelt“** — alles, was der Kunde selbst hochgeladen hat.

Neckarstraße 45 — WE 03
73728 Esslingen am Neckar · 1. OG · Baujahr 1962

DEIN KAUFPREIS
225.000 €

WOHNFLÄCHE
70 m²

ZIMMER
3

Kompletten Datenraum herunterladen (ZIP)
Alle freigegebenen Unterlagen des Objekts — sortiert in Ordnern (Exposé, Grundriss, Energieausweis ...).

DURCHGEFÜHRTE MASSNAHMEN
2020 — Strangsanierung Wasser/Abwasser
2017 — Anschluss an die Fernwärme

UNTERLAGEN ZU DIESEM OBJEKT
Energieausweis Neckarstraße 45.pdf **Herunterladen**
Exposé Neckarstraße 45.pdf **Herunterladen**
Grundriss WE 03.pdf **Herunterladen**
Teilungserklärung Neckarstraße 45.pdf **Herunterladen**

Deine Dokumente

Kaufvertragsentwurf WE 03.pdf **Herunterladen**
Finanzierungsuebersicht_Berger.pdf **Herunterladen**

VON DIR ÜBERMITTELT
✓ Gehaltsnachweis August.pdf (Gehaltsnachweise)
✓ Selbstauskunft_Berger_ausgefüllt.pdf (Selbstauskunft)

Fragen? Dein Ansprechpartner **Tim** ist gern für dich da.
Greif & Co. Immobilien · info@greifco.de

Bereitgestellte und selbst übermittelte Dokumente

6 Uploads des Kunden in der Kundenakte

Öffne die Kundenakte. Im Block **Dokumente zum Kunden** stehen unter **„Vom Kunden übers Portal übermittelt“** alle Uploads aus dem Portal — mit dem Upload-Feld in Klammern (z. B. „(Selbstauskunft)“) und **Herunterladen**.

The screenshot displays the CRM interface for 'Greif & Co. Immobilien'. The left sidebar contains navigation options like 'Aufgaben', 'Meine Objekte', 'Vorgänge', 'Kunden', 'After Sales', 'Übersicht', 'Assistenz-Aufgaben', 'Pakete & Preise', 'Geld', 'Abrechnung', 'Berater-Provisionen', 'Team', 'Übersicht', 'Stammbaum', 'Partner & Netzwerk', 'Team-Board', and 'Jahresziele'. The main content area shows the 'CRM - Lead-Funnel' with 19 leads. A modal window titled 'DOKUMENTE ZUM KUNDEN' is open, showing a list of documents. The 'VOM KUNDEN ÜBERS PORTAL ÜBERMITTELT' section is highlighted with a yellow box, containing two documents: 'Gehaltsnachweis August.pdf (Gehaltsnachweise)' and 'Selbstauskunft_Berger_ausgefüllt.pdf (Selbstauskunft)'. Both documents have a 'Herunterladen' button next to them. The modal also shows a 'KUNDENPORTAL' section with a 'PROZESSSCHRITT' of '4. Notartermin-Vorbereitung' and a 'ZUGEORNETE OBJEKT' of 'Neckarstraße 45'. The 'PREIS FÜR DIESEN KUNDEN (€)' is '225000'. The 'PERSONLICHE NACHRICHT AN DEN KUNDEN' is 'Hallo Thomas, wir konnten den Preis für die WE 03 auf 225.000 € verhandeln! Bitte lade noch deine Selbstauskunft hoch.'

Die Selbstauskunft aus dem Portal in der Kundenakte

Hinweise:

- Kunden-Uploads lassen sich herunterladen, aber nicht in einen anderen Typ verschieben.
- Ein Anleger-Konto sieht ausschließlich die eigenen Daten; es hat keinen Zugriff auf das ERP.
- Die Fußzeile des Kundenbereichs („Fragen? Dein Ansprechpartner ...“) nennt Berater, Firma und Kontakt-E-Mail (im eigenen Matchwerk-System aus den Firmendaten, dann auch mit Anschrift).