

CAS genesisWorld

CRM. Einfach für den Mittelstand.



Richtig informiert. Jederzeit und überall.





Was ist CRM?

Customer Relationship Management (CRM), Kundenbeziehungsmanagement

CRM ist eine bereichsübergreifende Geschäftsstrategie, die auf den systematischen Aufbau und die Pflege dauerhafter und profitabler Kundenbeziehungen zielt.

Heute wird CRM im ganzen Unternehmen eingeführt. Das Informationsmanagement wird unterstützt und das Unternehmenswissen gesichert. Eine einheitliche Adressdatenbank liefert vollständige Kundenakten und dient zur Vertriebssteuerung.

Was bewirkt CRM?

Ihre Kunden werden besser betreut.
Sie fühlen sich gut aufgehoben, vertrauen auf die Produkte und Leistungen und sind begeistert vom professionellen Kundenservice.

Ihre Mitarbeiter leisten mehr.
Sie arbeiten effizient, reagieren schnell auf Kundenwünsche, finden stets aktuelle Kundenakten und haben Spaß an ihrer Arbeit.

Ihr Unternehmen wird erfolgreicher.
Profitable Kundenbeziehungen und begeisterte Mitarbeiter steigern Umsätze und erhöhen die Effizienz.

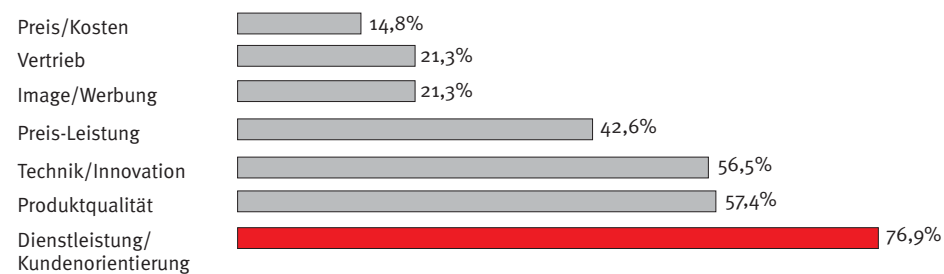
Wettbewerbsvorteile gewinnen. CRM macht Unternehmen erfolgreicher

Die Produkte der Unternehmen werden immer ähnlicher. Die Qualität ist gut. Der Preis ist ausgereizt. Der Unterschied liegt im Erleben der Kundenorientierung und im Service.

„Gewinne messen, wie gut wir den Kunden dienen.“
Ken Melrose

Zukünftige Chancen zur Wettbewerbsdifferenzierung

Services und Kundenorientierung sind das wichtigste Potenzial, um sich vom Wettbewerb zu differenzieren.



Quelle: Simon, Kucher und Partner - www.simonkucher.com

Viele Unternehmen integrieren Kundenbeziehungsmanagement in die Unternehmensstrategie und verbessern so ihre Wettbewerbsfähigkeit. Jetzt wird Kundenbetreuung für mittelständische Unternehmen faszinierend einfach: durch effiziente Zusammenarbeit, vollständige Kundenakten, unendliches Unternehmensgedächtnis, schnelle Reaktionen auf aktuelle Anforderungen und vieles mehr.

Lernen Sie die Erfolgspotenziale mit CRM für Ihr Unternehmen kennen!

Wie macht CRM Ihr Unternehmen erfolgreicher? ▶▶▶



Prozesse laufend verbessern
 Kundenwerte segmentieren und optimieren
 Verkaufschancen nutzen und verfolgen
 Intelligenter Benachrichtigungs- und Aktionsdienst
 Systematischer Kundendialog über Kampagnen
 Transparente Aktivitäten und Wiedervorlagen
 Kundenprofile für gezielte Ansprachen
 Kontaktmanagement mit Kundenakten
 Zentrale Adressverwaltung



„Jeder Mitarbeiter spart 14 Minuten an kostbarer Arbeitszeit, Vertriebsmitarbeiter sogar bis zu 30 Minuten – täglich!“

Patrick Hofmann,
 Key Account Management Components & CRM Projektleitung, Isabellenhütte Heusler GmbH KG, Dillenburg



Erfolgreich mit CRM: CAS genesisWorld

1000fach bewährt im Mittelstand

Geht ein Unternehmen schrittweise und systematisch bei der CRM-Einführung vor, stellt sich der Erfolg mit CRM ganz automatisch ein. Dabei gilt: Der Mittelstand braucht pragmatische Lösungen. Das CRM-System soll einfach, effektiv und nachhaltig preiswert sein. Dabei werden eine kurze Einführungszeit und intuitive Bedienung vorausgesetzt.

Die CAS Software AG ist selbst deutscher Mittelständler. Seit 1986 engagieren wir uns kontinuierlich für eine bessere und effizientere Kundenbetreuung. Das Ergebnis: CAS genesisWorld, eine für den Mittelstand maßgeschneiderte, intelligente CRM-Lösung für mehr Effizienz und Kundentransparenz.

Das wertvollste Kapital: Ihre Kunden

Einen neuen Kunden zu gewinnen heißt, den Kunden erstmals von einer Leistung zu überzeugen. Einen Kunden jedoch langfristig zu binden, erfordert dauerhaft einen Mehrwert zu bieten. Je genauer Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden kennen, desto besser funktioniert die individuelle Betreuung. CAS genesisWorld unterstützt alle Mitarbeiter im Unternehmen, wichtige Kundenbedürfnisse schnell zu erkennen und effizient zu erfüllen.

Kundenbeziehungen effizient organisiert

Die Kundenakte gibt einen kompletten Überblick über die letzten Verkäufe, Telefonate, Angebote, Verkaufschance, E-Mails ... einfach allem, was das Profil

Ihres Kunden schärft! Allen Anwendern liegen per Mausclick alle Informationen vor. Mit der unternehmensweiten Organisation der Daten in CAS genesisWorld sparen sie wertvolle Zeit.

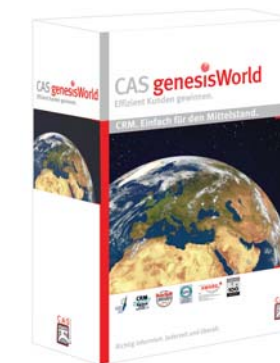
Perfekte Teamarbeit: ohne Mehrkosten

Die Mitarbeiter nutzen abteilungsübergreifend Informationen und arbeiten perfekt zusammen: Damit werden Terminkoordination, Aufgabenmanagement, Projektsteuerung, Dokumentenbearbeitung und Kundenservice im Arbeitsalltag zum Kinderspiel. Die Grundlage: CAS genesisWorld mit einer zentralen Datenbank und individuellen Zugriffsrechten.

Das Konzept: Flexibilität und Integration

CAS genesisWorld ist als flexibel anpassbare Kernlösung konzipiert. Sie schlägt Brücken zwischen Softwareinseln, integriert andere Anwendungen wie Office, ERP, Projekt-, Archivierungs- sowie Kommunikationslösungen. Ob in Zentrale, Niederlassung, Home Office oder unterwegs – alle Anwender werden jederzeit und überall mit allen wichtigen Informationen versorgt.

Lernen Sie CAS genesisWorld für Ihr Unternehmen kennen!



Worauf kommt es im Detail an? >>>

Entscheidende Argumente für CAS genesisWorld

für den Mittelstand

- ▶ pragmatisch und kostengünstig
- ▶ flexibel, integrierbar, erweiterungsfähig
- ▶ anpassbar und international
- ▶ einfach und übersichtlich

zur Kundenbindung und -gewinnung

- ▶ umfassende Kundeninformationen
- ▶ erstklassiger, effizienter Kundenservice
- ▶ automatisierte Vertriebs-/Geschäftsaktivitäten
- ▶ transparente Verkaufschancen und Leadverteilung
- ▶ zielgerichtete Werbemaßnahmen

zur Effizienzsteigerung

- ▶ optimierte externe und interne Vertriebsprozesse
- ▶ einfache interne Abstimmung
- ▶ gesammeltes Wissen als gemeinsame Datenbasis
- ▶ jede Information an jedem Ort für jeden Mitarbeiter
- ▶ intelligente Funktionen automatisieren Abläufe

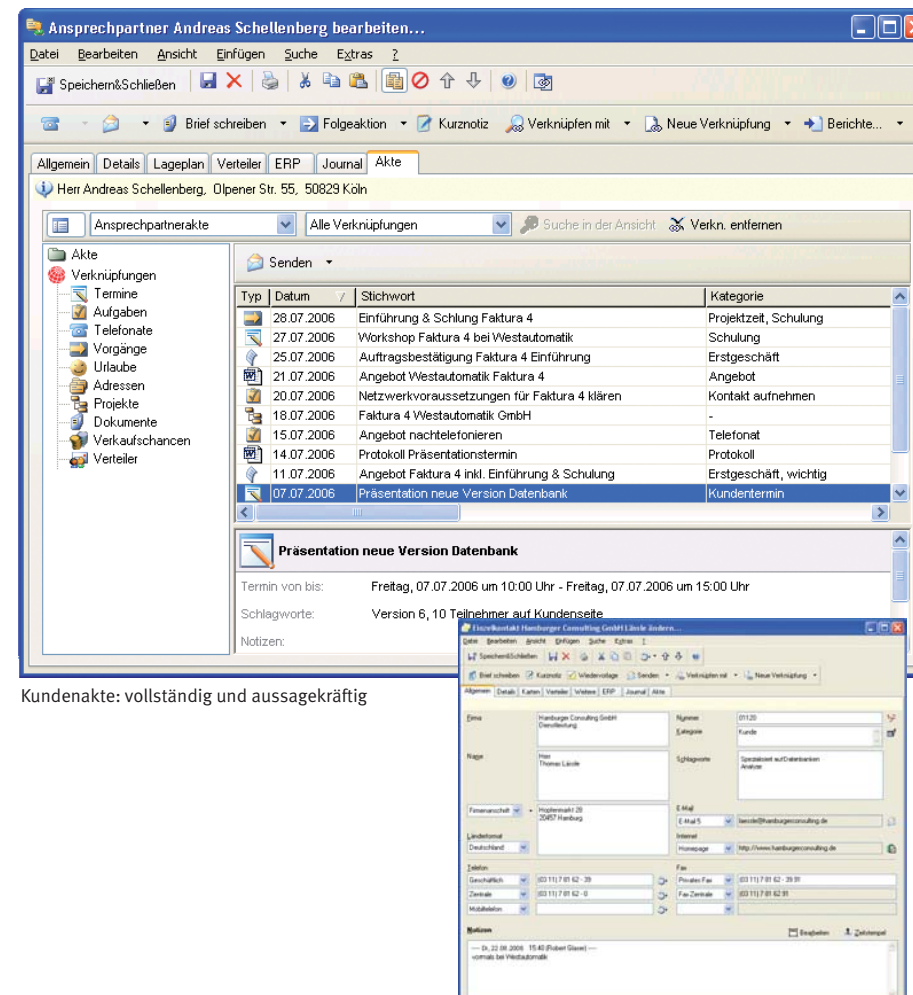


Kundenakte

Das Herz des Geschehens: Ihre Kundenakte enthält alle Termine und Aufgaben, Telefonnotizen, Dokumente, Verkaufschancen, Aufträge und Lieferscheine, die gesamte Korrespondenz sowie Projekte – und dies auf einen Blick. Übersichtlich, strukturiert und jederzeit unternehmensweit verfügbar.

Benachrichtigungs- und Aktionsdienst

Unternehmensweite Abläufe werden zum Kinderspiel: Nach frei definierbaren Regeln überwacht der Benachrichtigungs- und Aktionsdienst Adressen, Kundenakten, Dokumente, Einzel- oder Projektaktivitäten. Er informiert aktiv und startet automatisch Folgeaktivitäten.



Kundenakte: vollständig und aussagekräftig

Adressmaske: flexibel und anpassbar



„Mit CAS genesisWorld verfügen wir heute über eine flexible Datenbasis, mit der jeder Mitarbeiter unabhängig von seinem Standort Zugang zu den gleichen qualifizierten Daten hat. Damit konnten wir unsere Suchzeiten um 80 Prozent reduzieren – Zeit, in der wir uns nun mehr um die Belange der Kunden kümmern können, so dass diese immer das Gefühl einer bevorzugten Betreuung genießen.“

Michael Wagner, Geschäftsführer Business Travel International GmbH, Düsseldorf



Effizienz. Transparenz. Flexibilität. Begeisterte Kunden

Adressmanagement

Ob Firmen, Ansprechpartner, Kunden, Interessenten oder Lieferanten: Eine komfortable Adressverwaltung mit integrierter Dublettenprüfung organisiert spielend alle Kontakte Ihres Unternehmens. CAS genesisWorld bietet ausgereifte Such- und Filterkriterien und vielfältige Anpassungsmöglichkeiten an Ihre Bedürfnisse! Leicht erstellte Verteilerlisten für Newsletter, Messen, Veranstaltungen oder Weihnachtspost vereinfachen Ihre Marketing- und Vertriebsmaßnahmen.

Briefe, E-Mails, Faxe

So einfach wie Sie einen persönlichen Brief an Ihren wichtigen Projektkunden schreiben und ablegen, so einfach unterstützen die Serien-Brief- und Serien-E-Mail-Funktionen

Ihre Marketing- und Vertriebskampagnen: Dabei gewährleisten Assistenten eine einfache Bedienung.

Telefonate

Die umfangreichen Telefonfunktionen bringen Transparenz in Ihr Tagesgeschäft: Auf Knopfdruck werden Rufnummern gewählt, automatisch Telefonnotizen angelegt und eingegangene Anrufe protokolliert. Egal ob getätigte, eingegangene oder anstehende Anrufe – CAS genesisWorld dokumentiert alle Informationen automatisch in der zugehörigen Kundenakte.

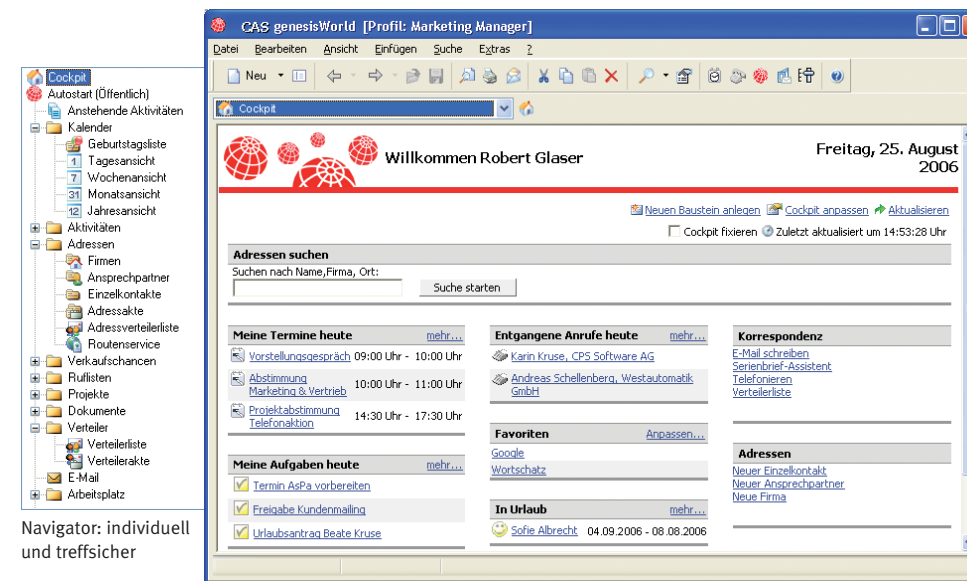
Termine, Aufgaben und Projekte

Ihre Teamarbeit wird effizienter und einfacher! Sie ersparen sich langwierige Abstimmungen durch übersichtliche Aufgabenverwaltung und Terminfunktionen wie öffentlicher Team- und vertraulicher Chefkalender, Prüfung auf Überschneidungen, Buchung von Räumlichkeiten und weiteren Ressourcen. Delegierte Aktivitäten sind einfach zu verfolgen und gemeinsame Projekte transparent organisiert.

Smartes Arbeiten

Smartes Arbeiten

Kurze Wege – schnelle Bearbeitung: Genau die Informationen, die Sie am häufigsten benötigen, stellen Sie sich individuell und übersichtlich im Navigator und der Schaltzentrale zusammen – für jeden Mitarbeiter nach den persönlichen Bedürfnissen. Drag & Drop-Features, Dokumentenarchiv und Volltextsuche erleichtern zusätzlich die Arbeit.



Navigator: individuell und treffsicher

Cockpit: das Wichtigste auf einen Klick

Für noch mehr Effizienz

Wertvolle Zusatzinformationen auf Knopfdruck

- ▶ persönlicher Informationsassistent
- ▶ Einsatzplanung
- ▶ Projektzeitpläne
- ▶ Urlaub und Fehlzeiten von Mitarbeitern
- ▶ Vorgangsgrafiken

Schnelle und einfache Bedienung mit hohem Komfort

- ▶ Kampagnenmanagement
- ▶ intelligenter Benachrichtigungs- und Aktionsdienst
- ▶ schnelle Volltextsuche
- ▶ beliebige Listenformate und Vorlagen
- ▶ Drag & Drop
- ▶ kontextsensitive Hilfe
- ▶ Assistenten

Überzeugende Zusatzleistungen als Standard

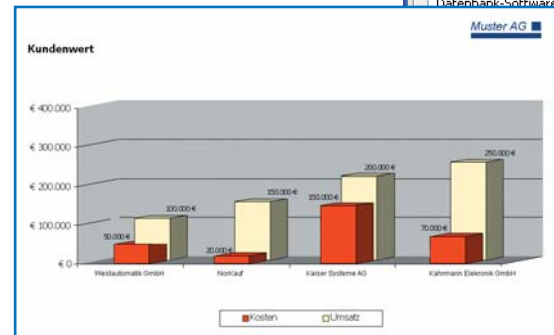
- ▶ integrierte E-Mail-Anbindung
- ▶ beliebige Verknüpfungen von Datensätzen
- ▶ definierbare Druckformate
- ▶ eingebundene Routenplanung via Internet
- ▶ Adressvalidierung und -anreicherung

Ausführlicher Produktrundgang >>> www.cas.de



Verkaufschancen

Sicher zum Unternehmenserfolg: Schöpfen Sie Ihre Kundenpotenziale optimal aus! Ihr Vertriebsprozess wird transparent – vom ersten Kontakt über die Angebotsphase und Abschluss bis zur laufenden Kundenbetreuung. Jeder Mitarbeiter weiß jederzeit, welche Aktivitäten anstehen. Auf Knopfdruck kennt der Vertriebsleiter die aktuellen Umsatzpotenziale und kann die Auswertungen sofort exportieren. Ihr Produktportfolio geben Sie direkt ein oder übernehmen die Produkte aus Ihrer Warenwirtschaft.



Auswertungen: treffsichere Entscheidungen

Produkt	Beschreibung	An...	Preis	Angebotener P...	Summe
Kaufmännische Software		15	300,00 EUR	300,00 EUR	4.500,00 EUR
Datenbank-Software		15	400,00 EUR	400,00 EUR	6.000,00 EUR

Gesamt relativ (EUR): 8.400,00 Gesamt (EUR): 10.500,00

Verkaufschance: Vertriebsaktivitäten im Griff

Aktive Kundenbeziehungen. Besere Entscheidungen. Mehr Erfolg

Suche in Adressen

Filterdefinition: Einladung Kunden Faktura im PLZ-Gebiet 7

Suchoptionen: Ergebnis als Akte anzeigen, Trefferanzahl ermitteln, Deaktivierte Adressen berücksichtigen

Adressen (1712)

Vorname	Name	Straße
Andreas	Moser	Wilhelm-Schickard-Str. 12
Katharina	Zimmer	Wilhelm-Schickard-Str. 12
Felix	Marsana	Im Lehrer Feld 8/1
Robert	Glaser	Wilhelm-Schickard-Str. 12
Fritz	Müller	Höninger Weg 153
Gabriela	Voetke	Rheingaustraße 190-196
Wiltraut	Bruser	Dieselstrasse 175
Roland	Recht	Amorbacher Weg 40
Franz	Kauffmann	Heerstr. 450
Ilse	Fischer	Großenbruchstr. 25
Hubert	Sauer	Gablenberger Weg 35
Walter	Thomas	Braunschweiger Str. 21
Ralph	Kübler	Hansauer Landstr. 73
Joseph	Maier	Mühlburger Str. 62
Erich	Müller-Stelz	Hirschstr. 141
Theodor	Meissner	Höninger Weg 153
Thomas	Lässle	Hopfenmarkt 28
Jürgen	Heinzel	Neufeldstr. 23
Hugo	Boss	Waldstr. 23
Markus	Mendel	Römerstr. 5
Peter	Jenkins	Wilhelmstr. 68
Hans-Peter	Weingärtner	Isernhagener Str. 41
Gitta	Scheller-Vöttig	Isernhagener Str. 41

Datenfilter: zielgruppengenaue Aktionen

Ausführlicher Produktrundgang ▶▶▶ www.cas.de

Vom Standort unabhängig

Ganz gleich ob in der Zentrale, auf dem Notebook, PDA oder Smartphone, an verschiedenen Niederlassungen oder im Home Office – Ihre Mitarbeiter arbeiten überall mit aktuellen Informationen. Ausgetauscht werden dabei lediglich die geänderten bzw. benutzerdefinierten Daten, zeitgesteuert und automatisch.

Sicherheit geht vor

Sensible Daten benötigen besonderen Schutz. Nicht immer sollen alle Informationen für jeden Ihrer Mitarbeiter zugänglich sein. Das mehrstufige Rechtesystem schafft Abhilfe: So wird bei jedem einzelnen Datensatz bestimmt, welche Informationen für welche Mitarbeiter nur sichtbar, voll editierbar oder nicht zugänglich sind. Mit Gruppen- und Benutzerprofilen ist das Rechtesystem übersichtlich und leicht zu verwalten. Zusätzliche Sicherheit bietet das Journal: Sämtliche Änderungen an einem Datensatz werden protokolliert und vorhergegangene Zustände können jederzeit wieder hergestellt werden.

Flexibel und anpassbar

So häufig sich die Anforderungen in Ihrem Unternehmen verändern, so flexibel und anpassungsfähig ist CAS genesisWorld. Vom ersten Einsatz an werden Ihre individuellen Prozesse und Geschäftsaktivitäten optimal unterstützt: Von der Oberfläche über Anbindung an weitere Unternehmenssoftware bis hin zur Datenbankstruktur erfolgen alle Anpassungen einfach und schnell. Auch bei einem Versionswechsel werden Ihre unternehmensspezifischen Änderungen beibehalten.

Erweiterungen für CAS genesisWorld*

Integrieren Sie Ihre Daten aus der Warenwirtschaft! Mit der ERP-Integration tauschen Sie Adressdaten automatisch aus und zeigen sämtliche Belege direkt in Ihrer Kundenakte an.

Halten Sie Ihren Adressenbestand frei von Dubletten! Einfach und schnell mit frei konfigurierbaren Suchläufen filtern Sie doppelte Adressen aus Ihrem Datenbestand. Eindeutige Dubletten werden automatisch bereinigt und nicht eindeutige für die manuelle, assistentengestützte Auflösung gekennzeichnet.

Gestalten Sie Ihre individuellen Datensätze! Mit dem Datenbank Designer legen Sie neue Datensatz-Typen an. Benutzerfreundlich bestimmen Sie die zugehörigen Felder. Automatisch stehen vielfältige allgemeine Funktionen zur Verfügung – von der Suche über Druck- und Verknüpfungsfunktion bis hin zur Akte. Zusätzlich können Sie bestehende Masken anpassen.

Werten Sie Ihre Daten aus! Nutzen Sie die Daten aus CAS genesisWorld für Auswertungen mit Microsoft Access, Analyseprogrammen wie Crystal-Reports oder Cognos. Für Managemententscheidungen erhalten Sie fundierte Ergebnisse über Kundenrentabilität, Wirtschaftlichkeit Ihrer Projekte oder Umsatzprognosen.

Kombinieren Sie Ihren Microsoft Exchange Server/Outlook Client! Für Unternehmen mit Exchange stehen flexible Möglichkeiten zur Integration zur Verfügung. Das Zusatzmodul Exchange connect erlaubt, Outlook-Termine oder Aufgaben mit den Daten in CAS genesisWorld abzugleichen.

Nutzen Sie Ihre CRM-Daten mobil! CAS genesisWorld unterstützt Sie auch dann, wenn Sie nicht im Office sind. Ob mit einem PDA, Notebook oder von zu Hause aus via Internet: Unterschiedliche mobile Lösungen von CAS genesisWorld versorgen Sie jederzeit unterwegs mit den wichtigsten Informationen.

* Die beschriebenen Erweiterungen sind einzelne Zusatzmodule, die Sie mit dem Standardprodukt beliebig kombinieren können. Details finden Sie unter www.cas.de.



Das Gebäude der CAS Software AG im Technologiepark Karlsruhe

Return on Investment (RoI)

Der RoI eines CRM-Systems ist nicht einfach zu bestimmen, da weiche Faktoren sich nur schwer in direkt zuordenbaren Geschäftszahlen bewerten lassen: Wo verbuchen Sie die Effizienzsteigerung Ihrer Mitarbeiter? Wie wirkt sich Ihr professioneller Kundenservice auf Ihre Umsätze aus? Welchen Mehrwert erzielen Sie mit langfristigen Kundenbeziehungen und zielgerichteten Werbekampagnen?

Dass sich CRM in jedem Fall in kurzer Zeit rechnet, zeigen viele Beispiele unserer Kunden. Sie bestätigen immer wieder aufs Neue, dass CAS genesisWorld der ideale Partner für den Aufbau von professionellen Kundenbeziehungen und die Steigerung der Effizienz ist. Sichern auch Sie sich Wettbewerbsvorteile und steigern Sie Ihren Unternehmenserfolg!

CRM, Groupware und Intranet aus einer Hand

Mit CAS genesisWorld haben Sie Ihre Kundenbeziehungen im Griff. Groupware-Funktionen wie Teamkalender oder gemeinsame Aufgaben regeln eine reibungslose Zusammenarbeit. Doch wie organisieren Sie Ihr internes Unternehmenswissen?

Unsere Lösung: Mit dem Intra- und Extranet CAS teamWorks realisieren Sie schnell ein Unternehmensportal für begeisterte Mitarbeiter, Geschäftspartner und Kunden!

Zum einen regelt CAS teamWorks Ihr Informationsmanagement, speichert und verteilt Wissen, zum anderen standardisiert es Abläufe in Ihrem Unternehmen über Checklisten, Workflows und Formulare.

Mit dem gemeinsamen Einsatz von CAS genesisWorld und CAS teamWorks führen Sie Ihr Kunden- und Informationsmanagement zusammen! Beide Lösungen arbeiten auf derselben Datenbasis. So wird das individuelle Informationsbedürfnis aller Mitarbeiter, Partner und Kunden jederzeit optimal gedeckt.

Über 100 CRM-Spezialisten

Ihr Erfolg ist unsere Herausforderung! Eine kompetente und professionelle CRM-Einführung nach Ihren individuellen Anforderungen garantieren über 100 zertifizierte Partner in Deutschland, der Schweiz, Österreich, Italien und vielen weiteren Ländern.

„CAS genesisWorld verschafft uns einen klaren Vorteil im Wettbewerb!“

Detlev Kleimann, Inhaber Werksvertretung Liebherr, Detlev Kleimann – Handelsvertretung e. K., Neu-Isenburg



Der Erfolg unserer Kunden ist uns wichtig!

Seit 1986 verfolgen wir den Anspruch, Unternehmen mit unseren Lösungen erfolgreicher zu machen – ganz nach unserem Motto: "Richtig informiert, jederzeit und überall." Das heutige Ergebnis: Der Erfolg der CAS-Produkte hat die CAS Software AG zum führenden deutschen Spezialisten für CRM im Mittelstand gemacht. Die Erfolgsgeheimnisse sind schnell erklärt: Optimiert auf die Bedürfnisse des Mittelstands, flexibel, effizient, schnell eingeführt und preiswert in der Anschaffung und im Einsatz. Wir wollen Sie – und damit auch uns – noch erfolgreicher machen!

Herzliche Grüße

Ihr Martin Hubschneider
Vorstandsvorsitzender
CAS Software AG



Wettbewerbsvorteile gewinnen. Zukunft sichern. 34.000 Anwender im Mittelstand

Auszeichnungen



Bereits vier CAS genesisWorld-Kunden wurden mit dem CRM Best Practice Award ausgezeichnet. Der Award wird für besonders gut geplante und erfolgreich umgesetzte CRM-Projekte verliehen.



CAS Software erhält die Auszeichnung „Innovator des Jahres 2006“ und belegt damit den ersten Platz in der bundesweiten Vergleichsstudie Top 100, die jährlich die innovativsten Unternehmen im Mittelstand kürt.



CAS genesisWorld wird die „volle Praxistauglichkeit“ im Rahmen der CRM-Zertifizierung durch den Marktspiegel 2004/2005 bescheinigt.



Für herausragende Erfolge im Mittelstand erhielt CAS Software den CRM Award 2002/2003 in der Kategorie Mittelstand.



In der Kategorie Call Center- & CRM-Lösungen erhielt CAS Software mit genesisWorld 6 den TeleTalk Best of CeBIT 2004 Award.



CAS genesisWorld gewinnt 1998 den "European IT-Prize" der Europäischen Kommission für "herausragende technologische Innovation mit hohem Marktpotenzial".

Pressestimmen



„Auch deutsche Anbieter wie CAS Software ... verzeichnen stolze Zuwächse und brillieren mit neuen Software Technologien sowie Internet-tauglichen CRM-Lösungen und Mehrschichtarchitektur.“



„Die Software glänzt mit Funktionen wie einer elektronischen Kundenakte und Terminabstimmung im Team.“ „Besonders in Teamprojekten und in Organisationen mit viel Außendienst geeignet.“



„Vollkommene Systeme gibt es natürlich nirgendwo – doch in Dillenburg kommt ein Unternehmen diesem Zustand sehr nahe. Aus der Isabellenhütte ist das CRM-System CAS genesisWorld nicht mehr wegzudenken, und für den kaufmännischen Geschäftsführer Peter Müller ist klar: „Darauf basiert ein wesentlicher Teil unserer Umsatzsteigerung in den vergangenen Jahren.““



„Die Karlsruher CAS Software ist einer der rühmlichsten CRM-Anbieter hier zu Lande, besonders im Mittelstand.“



„CAS praktiziert mit innovativen Technologien und einem dichten Partnernetzwerk seit Jahren mit großem Erfolg Kundennähe im Mittelstand und wurde dafür mehrfach ausgezeichnet.“

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Weitere ausführliche Informationen
finden Sie auf unseren Internetseiten!



CAS Software AG
www.cas.de