So wird Ihr CRM erfolgreich

Richtig entscheiden. Sicher einführen.
Kunden begeistern.

CAS SOFTWARE

Der Kunde im Mittelpunkt

Customer Centricity macht erfolgreich

Customer Centricity ist mehr als nur ein Schlagwort: Es handelt sich um ein Unternehmensleitbild, das ein gesamtes Unternehmen durchdringt. Dadurch entsteht eine zukunftsorientierte Unternehmenskultur, die den Kunden in den Mittelpunkt aller Touchpoints, Services und Produktentwicklungen stellt. So werden Unternehmen zu Kundenlieblingen – und aus Kunden begeisterte Fans.

Mit CRM/XRM eröffnet Customer Centricity neue Chancen und schafft Souveränität:

- Das Ziel: Der individuelle Erfolg jedes einzelnen Kunden
- Überzeugender Service, der begeistert
- Schutz der Kundendaten und Privacy durch Software „Made & Hosted in Germany"
- Loyale Kunden und Empfehler
- Motivierte und kompetente Mitarbeiter
- Antizipieren künftiger Kundenbedürfnisse
- Transparenz und fundierte Entscheidungen
- Erfolgreiche Akquise durch Vernetzung
- Mehr Abschlüsse in kürzerer Zeit / Geschäftserfolg, der sich in Wachstum widerspiegelt
- Wettbewerbsvorteile und langfristige Investitionssicherheit

» Von Österreich in die ganze Welt. Unser CRM dient dazu, die Wünsche unserer Partner und Kunden in den Mittelpunkt zu stellen und proaktiv, schnell zu agieren. «

Mag. Sophie Höchtl
CRM-Projektleitung und Vertriebscontrolling
TEAM 7 Natürlich Wohnen GmbH

LANDAU MEDIA — Kunde seit 2008

HAHNGROUP — Kunde seit 2017

KLEINER Stanztechnik Wir denken Lösungen — Kunde seit 2008

WECKERLE BERLAC GROUP — Kunde seit 2014

oraïse — Kunde seit 2006

BÜNDNIS 90 DIE GRÜNEN BUNDESTAGSFRAKTION — Kunde seit 2011

SCHAEFER — Kunde seit 2009

Baden TV — Kunde seit 2011

ASYS GROUP — Kunde seit 2010

TEAM 7 — Kunde seit 2017

KIT Karlsruher Institut für Technologie — Kunde seit 2009

DELO — Kunde seit 2012

IPTC — Kunde seit 2017

EBNER STOLZ — Kunde seit 2007

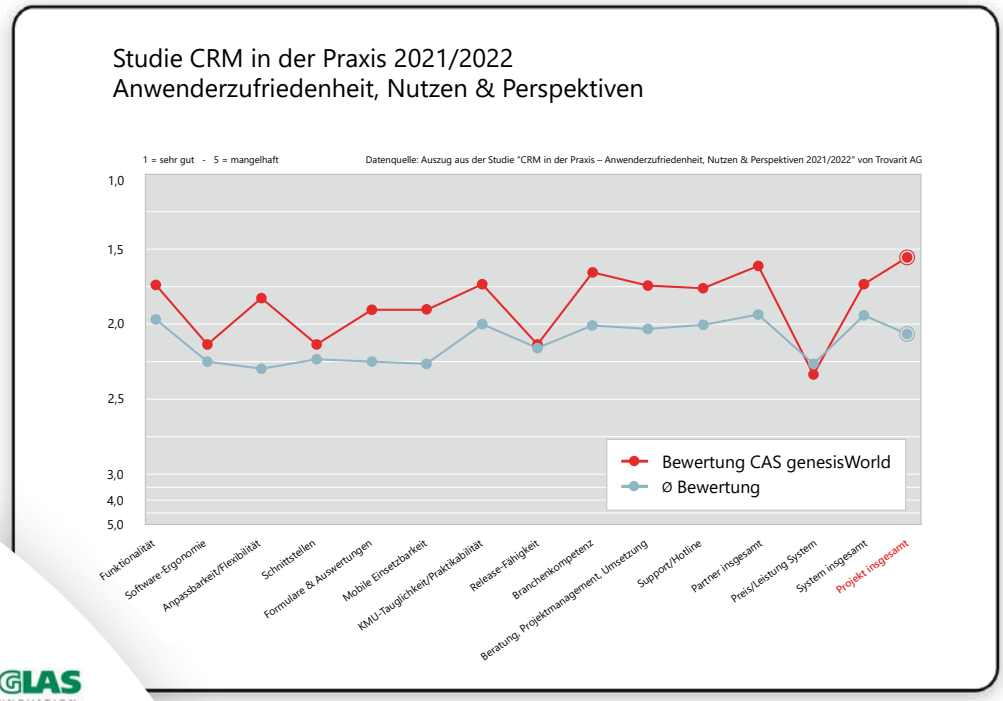
Stressless EKORNES — Kunde seit 2012

HSG Wetzlar — Kunde seit 2010

CURA MATERNUS — Kunde seit 2010

FSL ladenbau — Kunde seit 2011

Mehr Erfolgsgeschichten auf:
www.cas.de/referenzen/



inTime AGILE LOGISTICS
Kunde seit 2009

Simons≡Voss technologies
Kunde seit 2008

THIELE GLAS TRANSPARENTE INNOVATION.
Kunde seit 2016

DAIMLER
Kunde seit 1986

HIWIN Motion Control & Systems
Kunde seit 2001

DÜRR DENTAL DAS BESTE HAT SYSTEM
Kunde seit 2016

LS Industrielacke LIKAPAL® – Lacke mit System
Kunde seit 2013

OCULUS
Kunde seit 2014

Atlantic ZEISER a coesia company
Kunde seit 2018

RENZ
Kunde seit 2009

SAHM
Kunde seit 2014

MS MOTORSERVICE RHEINMETALL AUTOMOTIVE
Kunde seit 2012

faber
Kunde seit 2011

Diakonie
Kunde seit 2007

SVG
Kunde seit 2010

Fraunhofer IPA
Kunde seit 1999

WINI MEIN BÜRO.
Kunde seit 2009

DB NETZE
Kunde seit 2016

CAS genesisWorld begeistert

CAS Software AG ist DEUTSCHLANDS KUNDENSIEGER im CRM/XRM-Markt. Trovarit-Studien belegen zum wiederholten Mal die höchste Anwenderzufriedenheit.

Weltmarktführer wie Daimler, Airbus, Fraunhofer sowie mittelständische Unternehmen, aber auch kleine regionale Start-Ups, vertrauen auf die CAS Software AG und unsere Produkte.

» Wir benötigten eine CRM-Lösung, die übergreifend von Atlanta bis Shanghai reibungslos funktioniert. Mit CAS genesisWorld haben wir sämtliche CRM-Ziele und Prozesse weltweit umgesetzt und mit Kundenfokus optimiert. «

Klaus Bronner
Director IT,
ASYS Automatisierungssysteme GmbH

ASYS GROUP

Sichere und praxiserprobte Einführungsmethode

Mit der bewährten Einführungsmethode der CAS Software AG haben Sie eine Garantie für Ihre erfolgreiche CRM/XRM-Einführung. Entwickelt und validiert in zahlreichen Kundenprojekten garantiert die 3-stufige Methode mit dem systematischen und strukturierten Vorgehen Sicherheit und Effizienz.

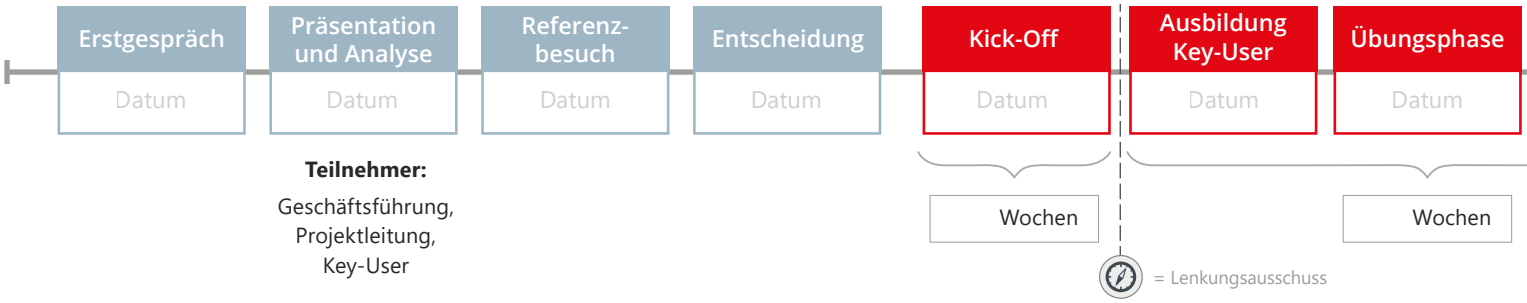
Von Anfang an sind alle Mitarbeiter mit an Bord – vom Auswahlprozess, über die Einführung bis hin zur steten Weiterentwicklung. Unsere zertifizierten Partner und wir begleiten Sie mit unserer Erfahrung gerne auf diesem Weg.

1. Auswahl

- Persönliches Kennenlernen
- Ziele und Zukunft definieren
- Erste Anforderungen aufnehmen
- Produkt vorstellen
- Angebot unterbreiten
- Referenzkunden besuchen

2. Einführung

- Gemeinsamer Projektstart
- Ausbildung des Projektteams und Übungsphase
- Detaillierte Anforderungsaufnahme



» Die Einführung der neuen CRM-Lösung war auf Anhieb ein voller Erfolg. «

Uwe Mommert
Vorstand,
Landau Media AG

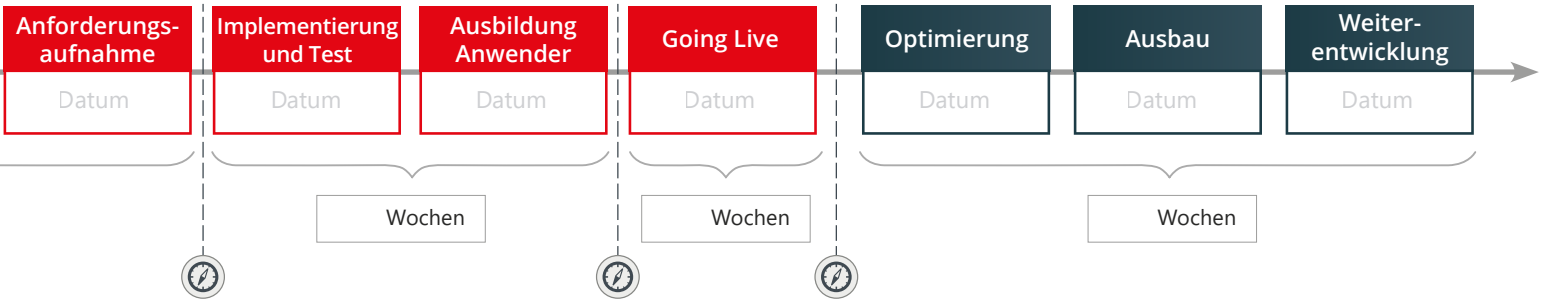
Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Effiziente und bewährte Einführungsmethode
- Maßgeschneiderte CRM-Lösung mit hoher Ausnutzung des Standards und Umsetzung von nur zwingenden Anpassungen
- Kurze Einführungsdauer ca. 30% unter dem Marktdurchschnitt
- Schneller Return on Investment (ROI)
- CRM-System wird früh genutzt
- Kostentransparenz und Budgeteinhaltung
- Mitarbeiter werden früh mit einbezogen
- Mitarbeiter übernehmen Verantwortung
- Mitarbeiter sind hoch motiviert, CRM umzusetzen und zu leben
- Aufbau von CRM-Know-how im eigenen Unternehmen
- Übungsphase vertieft und erweitert Wissen aus der Schulung
- Realisierung etwaiger Anpassungen erst nach Übungsphase im Standard
- Sicherheit durch Lenkungsauschüsse

- Design, Implementierung und Test
- Ausbildung aller Anwender durch Projektteam/Key-User
- Going Live

3. Weiterentwicklung

- Feintuning und Optimierung
- KVP – Kontinuierliche Weiterentwicklung der CRM-Lösung
- Ausbildung weiterer Mitarbeiter
- Integration neuer Bereiche



Ihre Ziele und Vorteile

Made in Germany: CAS genesisWorld

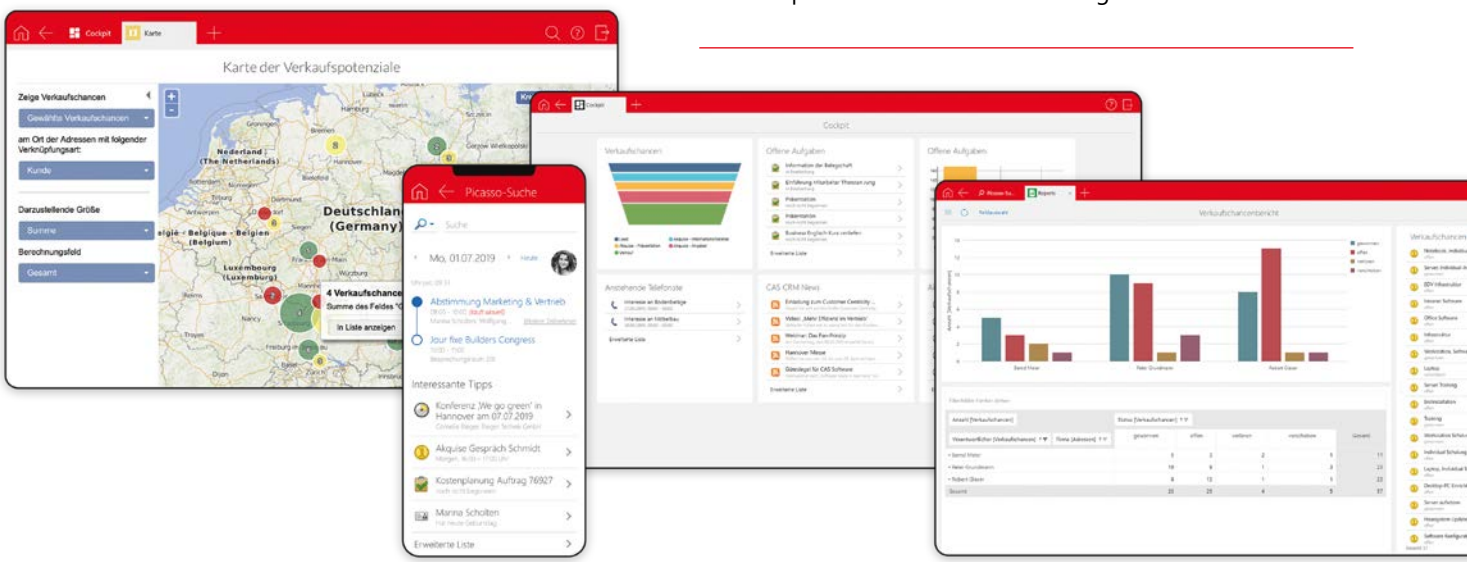
Die Nr. 1 im Kundenbeziehungsmanagement

CAS genesisWorld ist das 100%-Beziehungsmanagement für Unternehmen mit großer Zukunft. Flexibel, skalierbar mit leistungsstarken Funktionen begeistert die marktführende CRM/XRM-Lösung.

CAS genesisWorld wächst mit Ihrem Bedarf: Neben integrierten CRM/XRM-Funktionalitäten wie z. B. Angebots- und Leadmanagement, „fan-Indikator" oder smarten Assistant Services bieten Zusatzmodule und Schnittstellen für jede Ihrer Anforderungen die passende Lösung.

Ihre Vorteile mit CAS genesisWorld:

- 360°-Sicht auf Kundenakte und -cockpit
- Mobile CRM für Windows, iOS, Android
- App-basierte Unternehmenssoftware inkl. Groupware & Projektmanagement
- Interaktives und mehrdimensionales Reporting
- Kundenklassifizierung auch nach emotionaler Bindung
- Geomarketing inkl. Heatmaps
- Assistenten sichern Datenqualität und -schutz
- Zielgenaues Marketing
- Kampagnen- und Veranstaltungsmanagement
- Update-sichere Standardlösung



Ihre Anforderungen

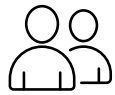
CAS Software AG

Beziehungen gestalten. Menschen begeistern.

Seit über 35 Jahren haben wir ein Ziel: Der Erfolg unserer Kunden. Exzellente Beziehungen sind in einer vernetzen Welt entscheidender Erfolgsfaktor. Die mehrfach ausgezeichneten CRM/XRM-Lösungen vom deutschen Marktführer für Kundenbeziehungsmanagement im Mittelstand unterstützen Ihren Erfolg.

46 Mio.+

Umsatz der CAS Gruppe* 2022



470+

Mitarbeiter in der CAS Gruppe*

200

Vertriebs- und Lösungspartner

40+

Länder

520 Tsd.

Nutzer von CAS Produkten

2.000+

CRM-Spezialisten

12

Sprachversionen von CAS genesisWorld

35+

Jahre erfolgreich

*CAS Software AG und Beteiligungen anteilig

Einmaliges Know-how – weltweit in Ihrer Nähe

Gemeinsam mit über 200 zertifizierten Vertriebspartnern bietet CAS Software AG innovative Lösungen und einmaliges Know-how für Kunden in mehr als 40 Ländern.

Machen Sie sich das Wissen zunutze, setzen Sie auf Investitionssicherheit.

25%

Investitionen in Innovationen vom Umsatz

70%

Eigenkapitalquote

Ihr Ansprechpartner

CAS Mittelstand
A SmartCompany of CAS Software AG

CAS Software AG
CAS-Weg 1 - 5
76131 Karlsruhe
Deutschland

Telefon +49 721 9638-188
E-Mail: crm@cas.de
www.cas.de

Erfahren Sie mehr:
www.cas.de

Software www.bitmi.de Bundesverband IT-Mittelstand Made in Germany 100% Service Qualität Zukunft

Software Hosted in Germany Bundesverband IT-Mittelstand e.V. www.bitmi.de

fair.digital

CAS SOFTWARE