



Anwenderbericht

Multifunktional wie ein Schweizer Taschenmesser

Einen Software-Spezialisten wie die ABACUS Research AG von den Qualitäten einer Fremdsoftware zu überzeugen, das ist nicht einfach. Im Falle von CAS genesisWorld lagen die Argumente allerdings klar auf der Hand: Multifunktional einsetzbar wie ein Schweizer Taschenmesser verleiht das schnittige CRM-System den Geschäftsbeziehungen zu Interessenten, Kunden und Partnern präzisen Schliff. Der Nutzen macht sich im täglichen Business der Softwareschmiede aus St. Gallen bemerkbar.

Seit 1985 ist die ABACUS Research AG Anbieter von betriebswirtschaftlicher Standardsoftware in mittelständischen Betrieben. Beeindruckend: Mit über 70.000 verkauften Software Modulen werden bei mehr als 35.000 Unternehmen in der Schweiz monatlich rund 800.000 Lohnabrechnungen erstellt und 180.000 Buchhaltungen auf ABACUS Software geführt. 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entwickeln und vermarkten in der ABACUS-Gruppe die innovative Produktpalette ständig weiter – von der Auftragsbearbeitung über E-Business und E-Commerce bis hin zum Service- und Vertragsmanagement und sogar PPS (Produktionsplanung und Steuerung) bietet das Unternehmen die passende Lösung.

Einfache Handhabung

Selbstverständlich kommen in den eigenen Büros die entwickelten Lösungen täglich zum Einsatz. Genauso selbstverständlich ist es für den Schweizer Softwarehersteller aber, Software, die nicht aus eigenem Hause stammt, in die eigene Systemlandschaft zu integrieren. Ergänzend kommt hinzu, dass man CRM-Funktionalität nicht selbst neu entwickeln wollte, sondern auf einen erfahrenen Hersteller mit einer ausgereiften CRM-Lösung setzen wollte. „Wir hielten Ausschau nach einem CRM-System, mit dem sich die Geschäftsbeziehungen zu unseren aktuellen und künftigen Partnern sowie Interessenten einfach und unkompliziert pflegen lassen“, erklärt Joachim Vetter, zuständig für das ABACUS-Partnermanagement. Daneben sollte die Lösung ohne Probleme an die eigenen Systeme angebunden werden, insbesondere, um die im CRM-System angelegten Interessentendaten im Falle einer Zusammenarbeit in das ERP-System zu übertragen und doppelte Datenpflege zu vermeiden.

Im Praxistest bewährt

Die Entscheidung für CAS genesisWorld als zukünftiges CRM-System fiel im Praxistest: „Als ich die Lösung das erste Mal ausprobierte“, berichtet Joachim Vetter, „war ich sofort begeistert von der Benutzerführung und den multifunktionalen Möglichkeiten. Wie in einem Spinnennetz sind in CAS genesisWorld alle relevanten Informationen fein miteinander verwoben und schnell verfügbar. Genau das haben wir gesucht.“ CAS-Partner willcom swiss GmbH setzte das CRM-Projekt rasch um und sorgte für die geforderte Anbindung von CAS genesisWorld zu den Abacus Business Lösungen.

Seither wird das CRM-System in der Betreuung der über 250 Lösungspartner und Interessenten eingesetzt. Power-User Vetter schätzt CAS genesisWorld besonders, weil dessen Funktionen seine Aktivitäten rund um die Partnerbetreuung und Interessentengewinnung effizient unterstützen. „Wenn ein Partner bei mir anruft, dann ist CAS genesisWorld das ideale Werkzeug. Auf Knopfdruck habe ich dank der Kundenakte alles auf dem Schirm, was ich wissen muss. Neue Informationen lassen sich ohne irgendeinen Zusatzaufwand an der richtigen Stelle notieren und ablegen.“

CAS genesisWorld

Branche

Softwarehersteller

Ziele/Anforderungen

- Pflege von Geschäftsbeziehungen zu Kunden, Interessenten und Partnern
- Ausgereifte CRM-Lösung, die durch Schnittstellen an das hauseigene System angebunden ist
- Unterstützung der Leaderfassung auf Messen
- Einfache, transparente Datenpflege
- Zugriff auf Unternehmensdaten von unterwegs
- Unternehmensweit einsetzbar

Nutzen und Vorteile

- Relevante Informationen sind miteinander verknüpft, auf Knopfdruck verfügbar und Zusammenhänge sofort erkennbar
- Multifunktional einsetzbar
- Ansprechende Benutzerführung
- Umfassende Funktionen unterstützen effektiv die Partner-, Kunden- und Interessentenbetreuung
- Nahezu automatische Leaderfassung auf Messen
- Adressassistent unterstützt beim Anlegen einer Adresse
- Administrativer Aufwand stark reduziert

 **CAS Mittelstand**
A Smart Company of CAS Software AG

CAS Software AG
Wilhelm-Schickard-Str. 8-12
76131 Karlsruhe

Tel.: +49 (0)721 9638-188
Fax: +49 (0)721 9638-299
E-Mail: CASgenesisWorld@cas.de
Internet: www.cas.de

„Wenn ein Partner bei mir anruft, dann ist CAS genesisWorld das ideale Werkzeug. Auf Knopfdruck habe ich dank der Kundenakte alles auf dem Schirm, was ich wissen muss.“

Joachim Vetter,
ABACUS-Partnermanager



Projektdaten

- Seit 2008 im Einsatz
- Anbindung an die Abacus Business Lösungen
- Einfacher Informationsabgleich nach Offline-Datennutzung
- Einführung von CAS genesisWorld in Münchner Dependance geplant

Kunde

ABACUS Research AG, St. Gallen, Schweiz
www.abacus.ch

- Seit 1985 erfolgreich auf dem Markt
- Anbieter betriebswirtschaftlicher Standardsoftware
- Über 180 Mitarbeiter
- Über 70.000 verkaufte Softwaremodule

Projektpartner

willcom swiss GmbH, Winterthur (Schweiz)
www.willcom-swiss.de

CAS genesisWorld

- Professionelles Kundenmanagement
- Unterstützt interne Prozesse, steigert Effizienz
- Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Flexibel, integrierbar, erweiterbar
- Etabliertes, mehrfach ausgezeichnetes Produkt
- Über 110 CRM-Spezialisten unterstützen vor Ort
- Bei mehr als 3000 Unternehmen erfolgreich im Einsatz

Um Informationen zu sammeln und zu nutzen oder Geschäftsbeziehungen nachzuverfolgen ist es sehr angenehm zu wissen, dass es CAS genesisWorld gibt“, ist er überzeugt.

Ausgerüstet für unterwegs

Auch wenn Vetter seinen Schreibtisch verlässt, um Partner oder Interessenten vor Ort zu besuchen, muss er auf die Vorteile von CAS genesisWorld nicht verzichten. Er packt das Notebook in die Tasche, steigt in den Wagen und fährt los. Dank der Offline-Funktionalität hat er orts- und systemungebunden Zugriff auf die gespeicherten Daten. Während oder nach einem Gespräch, hält er die Resultate oder Änderungen in CAS genesisWorld fest. „Zurück im Büro gleiche ich die geänderten oder neuen Datensätze mit den Daten der Firmenzentrale ab – jetzt sind die Änderungen für alle verfügbar und keine Information geht verloren“, so der Software- und Vertriebsexperte über den simplen Vorgang.

Kleine Dinge mit großer Wirkung

Administrativen Aufwand sparen Vetter und seine Kollegen an vielen Stellen. Dabei sind es gerade die kleinen Dinge, die im täglichen Business große Wirkung haben. „Richtig zeitsparend ist zum Beispiel der Adressassistent mit der ‚Adresse einfügen‘-Funktion“, findet Vetter. „Früher mussten Adressen, Telefonnummern oder E-Mails neuer Partner und Kunden mühsam per Hand in einer neuen Kundenakte angelegt werden. Heute lässt sich ein detaillierter Datensatz einfach per Drag&Drop in CAS genesisWorld erstellen mit allen notwendigen Informationen. Das ist schon revolutionär!“

Das Highlight auf Messen

Insbesondere bei der Leaderfassung auf Messen zeigt sich der erhebliche Unterschied zwischen früher und heute. „Die Leaderfassung war seit jeher mit großem Aufwand verbunden – heute läuft sie mit CAS genesisWorld nahezu automatisch.“ In der Praxis bedeutet dies: hektisch bekritzelte Notizzettel und die anschließend zeitaufwändige Zuordnung von Besucherdaten gehören der Vergangenheit an. Wichtige Informationen speichern die Mitarbeiter schon während der Messe mit einem Visitenkartenscanner effizient ab. Das Messe-Highlight aus Sicht von CAS genesisWorld ist deshalb auch das i-Tüpfelchen einer entspannten Messestand-Atmosphäre: Meist bevor ein Standbesucher sich noch auf die Heimreise macht, sendet Abacus mithilfe von CAS genesisWorld automatisch eine Dankeschön-E-Mail an die erfasste Adresse und bedankt sich für den Besuch. Soviel Professionalität kommt bei der Kundschaft an und nicht selten meldet sich ein Messebesucher wenige Tage später, um mit Abacus ins Geschäft zu kommen.

Für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen gemacht

Zusammengenommen sorgt die Leistungsnutzen von CAS genesisWorld bei ABACUS rundum für großen Nutzen. Für die kürzlich gegründete Münchner Dependance plant ABACUS Research AG die weitere Einführung. Veters Fazit: „Sie kennen doch bestimmt unsere Schweizer Taschenmesser mit integriertem USB-Stick“, schmunzelt er, „wenn Sie da CAS genesisWorld drauf packen, haben sie das Maximum an Multifunktionalität und sind für alle Lebens- und Geschäftssituationen bestens gerüstet.“

Konkurrenz zu unscharf

Joachim Vetter, der den CRM-Markt kennt, warnt: Man sollte sich bei der CRM-Auswahl nicht von Hochglanzbroschüren blenden lassen, sondern genau recherchieren und Zusatzinformationen einholen – dann lassen sich versteckte Kosten vermeiden. Er ist der Überzeugung: „Internationale Systeme – besonders aus Amerika – kennen nicht den Puls, nach dem unsere europäische Geschäftswelt schlägt. „Sie sind meist auf kurzfristige Umsatzsteigerungen angelegt. Statt dem Kunden im Mittelpunkt, steht der schnelle Dollar im Zentrum des Interesses. Da ist Vieles, was uns wichtig ist, aus dem Blick und wird unscharf, so z. B. die in Europa wichtigen langfristigen Geschäftsbeziehungen und Empfehlungen, die zu neuen Kunden verhelfen.“

Interessiert?

Wir beraten Sie gerne zum Thema CRM in der Software- und IT-Branche.

Sie erreichen unsere Kundenbetreuung unter +49 (0)721/9638-188 oder per Mail an CASgenesisWorld@cas.de.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!