

# CAS Lösungskatalog

Effizienz im täglichen Geschäft durch integrierte Lösungen

2006/2007



Richtig informiert. Jederzeit und überall.





# Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

vor Ihnen liegt der neue Lösungskatalog rund um das CRM-System CAS genesisWorld. Hier finden Sie eine einmalige Welt aus Branchenlösungen, Anbindungen zum Beispiel an ERP-Systeme oder an Systeme zur Datenarchivierung sowie jede Menge clevere Ideen für spezielle Anforderungen. Die Lösungen ergänzen CAS genesisWorld nach dem Baukastenprinzip und stellen die Flexibilität der wegweisenden technischen Plattform unter Beweis.

Der CAS Lösungskatalog stellt Ihnen ein vielfältiges Angebot aus 59 Anbindungen und Speziallösungen für unterschiedliche Anforderungen und Branchen vor – hier finden Sie Ihre optimale Ergänzung zu CAS genesisWorld. Über 100 zertifizierte CAS-Partner unterstützen Sie mit ihrem Know-how bei der Auswahl und der professionellen Einführung vor Ort.

Unser Ziel lautet: Unternehmen mit dem CRM-System von CAS außergewöhnlich erfolgreich zu machen. Über 70 Referenzberichte und mehrfache Auszeichnungen unserer Kunden im CRM Best Practice Wettbewerb unterstreichen unseren Anspruch. Das renommierte Marktforschungsunternehmen PAC (Pierre Audoin Consultants) sieht CAS Software als den marktführenden CRM-Anbieter für den Mittelstand in Deutschland und bestätigt so das mit 24 Prozent weit über dem Marktdurchschnitt liegende Wachstum in 2005.

Das CRM-System von CAS schafft Transparenz, steigert die Effizienz, optimiert Kundenbeziehungen, verbessert die Steuerung des Unternehmens und stärkt damit die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden. Nutzen auch Sie die einmalige Lösungswelt rund um CAS genesisWorld für Ihren Erfolg!

Herzliche Grüße

Ihr

A handwritten signature in blue ink, which appears to read 'M. Hubschneider'.

Martin Hubschneider  
Vorstandsvorsitzender  
CAS Software AG

P.S.: Über 100.000 Menschen optimieren täglich ihre Arbeit mit der Lösungswelt der CAS Software AG – auch Sie können dabei sein. Steigen Sie mit ein!

# Inhaltsverzeichnis

Rubrik	Lösung	Anbieter	Seite
	Die CAS Software AG		6
	Die CAS-Produkte		7
<b>Adressmanagement</b>			
	Die integrierte Komplettlösung für jederzeit aktuelle Adressen	bedirect GmbH & Co. KG	8
	Adressvalidierung und gezielte Adressgewinnung über YellowMap	CAS Software AG	9
	Visitenkarten scannen und Leads erfassen	com:con solutions GmbH	10
	Intelligente Dubletten-Prüfung und -Auflösung vor dem Import	SMC IT AG	10
	Dublettenfreie Adressen mit phonetischer Suche	itdesign GmbH	11
	Intelligente Telefonnummern-Überprüfung und -Formatierung nach DIN	SMC IT AG	12
	Plausibilitätsprüfung: BLZ und Kontonummern gem. Bundesbank	SMC IT AG	12
	Schluss mit langen Kategorienlisten	TeraSystems GmbH	13
<b>Archivierung / Dokumentenmanagement</b>			
	Anbindung von Dokumentenmanagement- und Archiv-Systemen	TNCS GmbH & Co. KG	14
	Archivierung in bewährten Ordnerstrukturen	TNCS GmbH & Co. KG	15
<b>Auswertungen / Analysen</b>			
	Reports mit Daten aus CAS genesisWorld und Drittanwendungen	ALL-TO-DO Management GmbH	15
	Anbindung an Cognos	CAS Software AG	16
	Auswertungen auf Basis aktueller Daten	itdesign GmbH	17
	Integration von Analytical CRM auf Basis von onVision der MIS AG	willcom GmbH	18
<b>Branchenlösung soziale Dienste</b>			
	Ressourcen- und Einsatzplanung für Soziale Dienste	CAD Rechenzentrum AG	18
<b>Branchenlösung Dienstleistung</b>			
	CRM & Projektmanagement - Komplettlösung für die DL.-Branche	itdesign GmbH	19
<b>Branchenlösung Hochschulen /Universitäten</b>			
	Software für Hochschulverwaltung	CAS Software AG	20
	Effizientes Alumni-Management	CAS Software AG	20
<b>Client Add-On</b>			
	Einfache und schnelle Verknüpfung zu Adressen/Projekten	ALL - TO - DO Management GmbH	21
	Einfach. Schnell. Übersichtlich.	itdesign GmbH	22
<b>Customizing</b>			
	Individuelle Datensatz-Typen im Kunden - und Informationsmanagement	CAS Software AG	23
	Einfache Entwicklung mit CAS genesisWorld	TNCS GmbH & Co. KG	23
<b>Datenabgleich</b>			
	Replikation über jede Internet-Verbindung ohne VPN	TeraSystems GmbH	24
	Sichere Replikation von Daten über das Internet	TNCS GmbH & Co. KG	25
<b>Datenimport</b>			
	Effektiver Datenimport inkl. Konvertierung und Verknüpfung	SMC IT AG	25
<b>E-Mail / Fax / Internet</b>			
	Im Einsatz mit Microsoft Exchange	CAS Software AG	26
	Unidirektionaler Abgleich mit MS-Exchange Server	com:con solutions GmbH	27
	Anbindung an NOVELL GroupWise	gid GmbH	27
	Professionelle E-Mail-Kampagnen	Inxmail GmbH	28
	Intelligente Verknüpfung von CRM und Kommunikation	TeraSystems GmbH	29
	Datenabgleich mit Microsoft Outlook	TNCS GmbH & Co. KG	29

Rubrik	Lösung	Anbieter	Seite
<b>ERP / Kaufmännische Lösung</b>			
	Automatischer Abgleich von Kunden, Lieferanten und Belegen	ALL-TO-DO Management GmbH	30
	Einfache Belegerstellung mit Verkaufschancendaten in MS Office	ALL-TO-DO Management GmbH	31
	Anbindung an Winware und Selectline	Artwin AG	32
	ERP-Daten in der CAS genesisWorld Kundenakte	CAS Software AG	33
	Perfekte Anbindung von CAS genesisWorld an ERP infra:NET	infra: business solutions GmbH	33
	Anbindung und Integration von SAP R/3	com:con solutions GmbH	34
	Anbindungen an verschiedene ERP- und Fibu-Systeme	mediaPlan e.b.s. GmbH	35
	Anbindung an die Sage Classic Line	Network Concept GmbH	35
	Anbindung an Sage Office Line	Pollak Software GmbH	36
	Hochintegrierte Anbindung: MESONIC Business Software	SMC IT AG	37
	Einfache Anbindung (Synchronisation, Replikation) v. Datenbanken	SMC IT AG	38
	Anbindung an AS/400 (IBM i-Series) GWP	Network Concept GmbH	39
	Anbindung an abas Business Software	willcom GmbH	39
	Integration von Logik Produktkonfiguration	willcom GmbH	40
<b>Marketing</b>			
	Effektive Telefonkampagnen im CallCenter	CAD Rechenzentrum AG	40
	Mehr Verkaufen mit Marketing-Kampagnen	itdesign GmbH	41
<b>Mobility</b>			
	CRM-Daten unterwegs mit Windows Mobile, Palm/OS und Symbian	CAS Software AG	42
	CRM- Daten online auf Ihrem mobilen Endgerät	CAS Software AG	42
<b>Office</b>			
	Dokument- und Berichterstellung in MS-Word und MS-Excel	ALL-TO-DO Management GmbH	43
<b>Projektmanagement</b>			
	Erfolgreiche Projekte - Projektmanagement - Integriert in CRM	itdesign GmbH	44
	Anbindung an Microsoft Project	mediaPlan e.b.s. GmbH	45
<b>Service / Support</b>			
	Anbindung an Helpdesk Lösung SOFA-Helpdesk	gid GmbH	45
	Zufriedene Kunden - Geringe Kosten - Optimale Abläufe	itdesign GmbH	46
	Stets aktuelle Informationen am POS – POI – Info Terminal	SMC IT AG	47
<b>Telefonie / Voice Over IP</b>			
	Telefonieerweiterung für Callcenter und Terminalserver	com:con solutions GmbH	47
	Swyx-VoIP-Schnittstelle	TeraSystems GmbH	48
<b>Vertrieb</b>			
	Umsatz ist planbar	itdesign GmbH	49
	Kundenmelder® - meldet automatisch, wenn Ihr Kunde Ihr Angebot liest	IDV GmbH	50
<b>CAS Lösungswelt</b>			
	CRM im Zusammenspiel mit anderen Software-Lösungen		51

Für die Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität der Angaben sind die CAS-Partner selbst verantwortlich.  
CAS Software AG übernimmt keine Haftung. Die Logos sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller.

#### Impressum

Herausgeber: CAS Software AG, Wilhelm-Schickard-Straße 10-12, 76131 Karlsruhe, Tel.: 0721/9638-0, info@cas.de, www.cas.de  
© CAS Software AG 2006

# CAS Software AG

## „Richtig informiert. Jederzeit und überall.“

So lautet das Motto der CAS Software AG, die 1986 von Martin Hubschneider und Ludwig Neer in Karlsruhe gegründet wurde und komplett in Besitz von Vorständen und Mitarbeitern ist. Getreu diesem Motto stehen wir seit über 20 Jahren für Innovation, solides Wachstum und Software-Lösungen, die Unternehmen erfolgreicher machen.

Heute ist die CAS Software AG führender deutscher CRM-Spezialist für den Mittelstand und mit Standard-Software und Individuallösungen Komplettanbieter für das Kunden- und Informationsmanagement. Über 100.000 Anwender nutzen täglich unsere Produkte, rund 100 zertifizierte, qualifizierte CAS-Partner unterstützen unsere Kunden optimal bei der Umsetzung und Realisierung ihrer CRM-Strategie. In den firmeneigenen Gebäuden im Technologiepark Karlsruhe arbeiten über 130 Spezialisten an spannenden Projekten und marktführenden Lösungen für mittelständische Firmen und Großunternehmen.

Im Bereich Standard-Software bieten wir praxisorientierte Lösungen für das operative Kundenmanagement und die effektive, unternehmensweite Zusammenarbeit. Mit dem Kontaktmanager CAS Contact, dem CRM-System CAS genesisWorld und dem Unternehmensportal CAS teamWorks können kleine und mittelständische Unternehmen profitable Kundenbeziehungen aufbauen, das Unternehmenswissen besser nutzen und die Effizienz ihrer Mitarbeiter steigern. Wir legen den Fokus auf die Bedürfnisse des Mittelstands und setzen deshalb auf praktikable Software-Einführungen, kurze Projektlaufzeiten sowie preiswerte Lizenzen und Wartungsgebühren. Zahlreiche Referenzen aus den unterschiedlichsten Branchen veranschaulichen dies mit messbaren Ergebnissen.

Unser erster Kunde für Individuallösungen war 1986 die Mercedes-Benz AG. Seitdem entwickeln und erweitern wir maßgeschneiderte Vertriebsunterstützungssysteme für Großkunden. So verstehen wir nachhaltiges Kundenbeziehungsmanagement: Nach wie vor führt unser langjähriger Projektkunde DaimlerChrysler unsere aktuelle Referenzliste an.

Auf nationaler und internationaler Ebene engagieren wir uns in einer Vielzahl von Forschungsprojekten. Für unsere innovative Produktpalette und unser Engagement im Mittelstand hat die CAS Software AG zahlreiche Auszeichnungen und Preise erhalten, darunter den „CRM Award“, den „European IT Prize“, zweimal den Sonderpreis der Vergleichsstudie Top 100 für das „beste Innovationsklima“ und 2006 als erstes IT-Unternehmen die Auszeichnung „Innovator des Jahres“.

In Zusammenarbeit mit den CAS-Beteiligungen PTV Planung Transport Verkehr AG, YellowMap AG, LeserAuskunft GmbH, Varta-Führer GmbH, DialogGeneration AG und 11899 Auskunft Service GmbH sichern wir uns Basistechnologien bzw. Services im CRM-Umfeld und bieten produktbegleitende Dienstleistungen.



# CAS Produkte

## CAS genesisWorld

CRM. Einfach für den Mittelstand.



### CAS genesisWorld CRM. Einfach für den Mittelstand.

Die CRM-Groupware CAS genesisWorld unterstützt Sie bei der Realisierung Ihres unternehmensweiten Kunden- und Informationsmanagements. Die Lösung bietet ein speziell auf die Bedürfnisse des Mittelstands ausgerichtetes, effizientes Adressmanagement, Groupware-Funktionen für die tägliche Zusammenarbeit sowie wertvolle CRM-Funktionalitäten für die Kundengewinnung und -betreuung. CAS genesisWorld lässt sich leicht an individuelle Bedürfnisse anpassen, einfach bedienen und schnell einführen. Mehr als 34.000 Anwender haben das System bereits im Einsatz – mit Erfolg, wie vier Anwender beweisen, die für ihr Kundenbeziehungsmanagement mit dem „CRM Best Practice Award“ ausgezeichnet wurden. CAS genesisWorld lässt sich hervorragend mit dem Unternehmensportal CAS teamWorks kombinieren und optimiert so Kunden- und Informationsmanagement im gesamten Unternehmen - intern wie extern.

## CAS teamWorks

Unternehmensportal für den Mittelstand



### CAS teamWorks Das Unternehmensportal für den Mittelstand.

CAS teamWorks ist die ideale Plattform für alle Informationen und Abläufe in mittelständischen Unternehmen. Mit der Intra-/Extranet-Groupware lassen sich Informationen schnell verteilen und Abläufe standardisieren. Wertvolles Wissen wird transparent und nutzbar gemacht. Das Ergebnis: Mit CAS teamWorks bekommen Sie Ihr Informationsmanagement in den Griff – intern wie extern. Das Unternehmensportal wirkt sich nach innen positiv auf Produktivität, Arbeitsqualität sowie Motivation und Effektivität Ihrer Mitarbeiter aus. Nach außen geben Sie Ihren Geschäftspartnern rund um die Uhr aktuelle Informationen ohne Wartezeit oder Mehraufwand für Ihre Mitarbeiter. Mit CAS teamWorks verfügen Sie in wenigen Stunden über ein leistungsfähiges, leicht zu bedienendes Mitarbeiter- und Unternehmensportal, das ohne HTML- oder Entwicklerkenntnisse in kurzer Zeit installiert und eingerichtet ist. CAS teamWorks wird in Kombination mit CAS genesisWorld zum Komplettsystem für Informationsmanagement und CRM.

## CAS Contact

Professionelles Adress- und Kontaktmanagement



### CAS Contact Professionelles Adress- und Kontaktmanagement.

CAS Contact ist der einfache und preisgünstige Einstieg in professionelles Adress- und Kontaktmanagement für kleine und mittlere Unternehmen. Als einfach zu bedienende und flexible Lösung organisiert CAS Contact Ihre Kundenbetreuung effizient. Der Kontaktmanager ist schnell einsatzbereit und bietet alles, was Sie für die tägliche, professionelle Interaktion mit dem Kunden benötigen. Die Softwarelösung basiert auf der ausgereiften Technologie der CRM-Groupware CAS genesisWorld, die mit 34.000 Anwendern zu den erfolgreichsten CRM-Lösungen für den Mittelstand zählt. Ein Ausbau von CAS Contact hin zum kompletten CRM ist jederzeit möglich und mit CAS genesisWorld einfach zu realisieren.

## Die integrierte Komplettlösung für jederzeit aktuelle Adressen

bedirect SERVER

bedirect GmbH & Co. KG

33311 Gütersloh

Tel.: + 49 (0) 52 41 / 80 - 4 56 00

Fax: + 49 (0) 52 41 / 80 - 4 56 99

www.bedirect.de

E-Mail: info@bedirect.de



In Kombination mit:

CAS genesisWorld

CAS Contact

CAS teamWorks

Implementierung:

Plug&Play

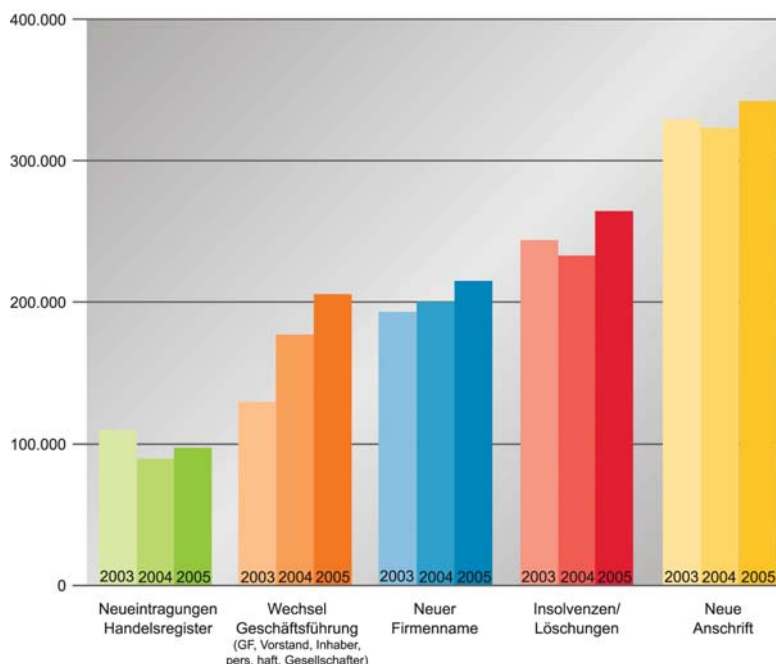
Projektlösung

### Das Problem

Mit Adressen ist es wie mit allen Dingen. Es gibt gute und schlechte. Und um es gleich vorwegzunehmen: Die meisten Adressen sind gut. Sie stehen für kauffreudige Kunden und rechtschaffene Unternehmen, die tatsächlich existieren und aktiv am Wirtschaftsleben teilnehmen.

Manchmal kann man die fehlerhaften Adressen schon an ihrem Äußeren erkennen: Sie sind unvollständig oder schlicht falsch geschrieben. Andere Fehler aber, wie z. B. Insolvenzen/Löschungen, Wechsel der Geschäftsführung, Veränderungen des Firmennamens oder eine neue Anschrift lassen sich nur im Vergleich mit einer Referenzdatenbank erkennen.

Mögliche Änderungen pro Jahr in einer bundesweiten Datenbank



Solche falschen, veralteten, problematischen oder nicht mehr existenten Adressen können enormen Schaden anrichten. Wenn man sie nicht aufspürt und entfernt, steigt ihre Zahl in einer Datenbank von Tag zu Tag. Und das verursacht Kosten. bedirect und die CAS Software AG haben die Lösung für dieses Problem: den bedirect SERVER.

### Die Lösung

Der bedirect SERVER ist ein System zur Überprüfung, Korrektur und Anreicherung von Unternehmensdaten. Enthalten sind ca. 10 Millionen Datensätze (aktuelle und historische). Per Knopfdruck können Sie Ihre Kunden und Interessenten identifizieren, überprüfen, korrigieren und anreichern. So werden die schlechten Adressen aus dem Verkehr gezogen und aus den „guten“ Adressen werden noch bessere.

### Ihr Nutzen

- Sie erkennen Risikoadressen → Schutz vor Forderungsausfällen
- Sie korrigieren fehlerhafte Adressen → Portoeinsparungen
- Sie korrigieren fehlerhafte Schreibweisen → korrekte Ansprache Ihrer Kunden
- Sie identifizieren werbeungeeignete Adressen → Einsparung von Mailingkosten und Porto
- Sie erhalten Zusatzinformationen über Ihre Kunden → bessere Analyse- und Bewertungsmöglichkeiten

Kundendaten sind das Kapital eines jeden Unternehmens. Durch schlecht gepflegte Daten wird jede CRM-Initiative gefährdet, man verschenkt bares Geld und geht fahrlässig mit dem wertvollsten Kapital um.

Ein Internetzugang genügt, um bereits bei der Adresserfassung Fehlerquellen auszuweichen. Mithilfe von YellowMap, dem umfangreichsten deutschsprachigen Online-Branchenbuch, werden Geschäftsadressen per Knopfdruck auf postalische Korrektheit geprüft. Dabei werden Straße, Postleitzahl und Ort auf Fehlerfreiheit überprüft, das Prüfergebnis auf Wunsch mit einem Mausklick übernommen. Über den postalischen Check hinaus können Adressen mit branchenbezogenen Adressinformationen angereichert bzw. geprüft werden. Auf Basis von Firma oder Branche, kombiniert mit PLZ oder Ort wird eine Trefferliste erstellt; auf Wunsch können dann Kontakt- und Branchendaten für die ausgewählte Adresse übernommen werden. Abweichungen zur bereits vorhandenen Adresse sind deutlich gekennzeichnet. So kann Feld für Feld bestimmt werden, was in die Kundendatenbank übernommen wird.

Der Administrator legt fest, wer die Adress-Anreicherung nutzen darf. Das wertvollste Kapital des Unternehmens – die Adressen – bleiben immer auf dem neuesten Stand.

**Ihr Nutzen**

- Die postalische Korrektheit der Adresse, also die richtige Kombination von Straße, Postleitzahl und Ort wird überprüft.
- Die Adresse wird um fehlende Adressinformationen ergänzt.
- Bestehende Adressen werden mit Kontakt- und Branchendaten gezielt angereichert.
- Ergänzung der Datenbank um neue Adressen z. B. aus einer bestimmten Branche und Region.
- Gut gepflegte Daten steigern die Erfolgsquote bei Direktmarketing-Kampagnen und hinterlassen einen professionellen Eindruck beim Geschäftspartner.

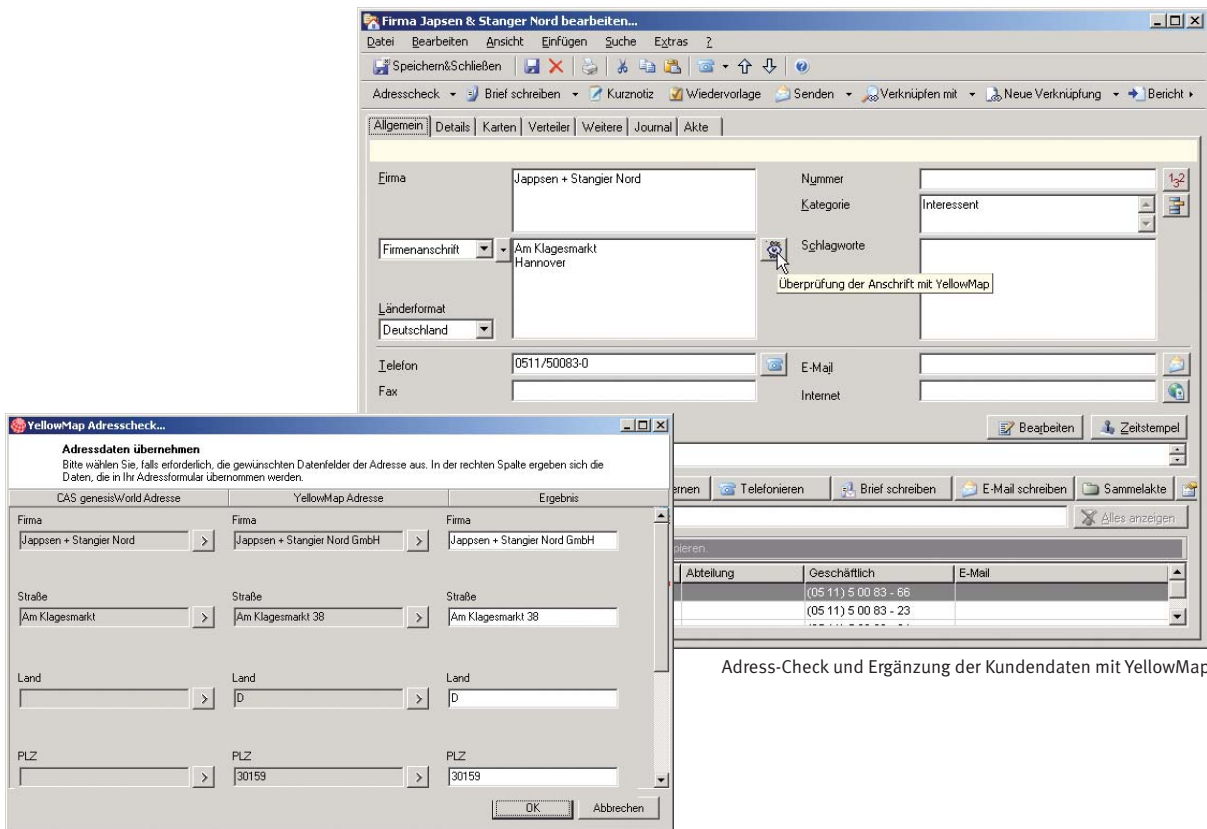
**Adressvalidierung und gezielte Adressgewinnung über YellowMap**

CAS Software AG  
 76131 Karlsruhe  
 Tel.: + 49 (0) 721 / 9638 - 600  
 Fax: + 49 (0) 721 / 9638 - 299  
 www.cas.de  
 E-Mail: info@cas.de



- In Kombination mit:
- CAS genesisWorld
  - CAS Contact
  - CAS teamWorks

- Implementierung:
- Plug&Play
  - Projektlösung



Adress-Check und Ergänzung der Kundendaten mit YellowMap

## Visitenkarten scannen und Leads erfassen

cardIMPACT  
Visitenkartenscanner

com:con solutions GmbH  
51063 Köln  
Tel.: + 49 (0) 700 / 69 26 62 66  
Fax: + 49 (0) 700 / 69 27 72 77  
www.com-con.net  
E-Mail: info@com-con.net

**com:con**  
and your net works

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Jetzt haben Sie gute Karten bei der Adress-Erfassung. Statt umständlich Adressen einzutippen, können Sie mit cardIMPACT Visitenkarten im Handumdrehen einscannen. Die per OCR erkannten Inhalte können in CAS genesisWorld und CAS Contact weiter bearbeitet und ergänzt werden – Dublettenprüfung inklusive. Zusätzlich wird die Visitenkarte zur Adressakte gespeichert.

cardIMPACT unterstützt die Einzel- und Batchfassung von Visitenkarten in Verbindung mit verschiedenen Visitenkartenscannern. cardIMPACT eignet sich für lokales und mobiles Adressmanagement, Adressqualifizierung, Außendienstbesuche und zur Lead-Erfassung auf Messen und Kongressen.

Mit cardIMPACT Plus scannen Sie mobil, einfach und komfortabel Ihre Leaderfassungsbögen.

The screenshot shows the cardIMPACT software interface. At the top right, there is a small image of a business card for 'com:con and your net works'. The main window displays a contact form with the following data:

Name	Holger	Name	Degroot
Adresse	Schanzenstrasse 28	Funktion	Projektleitung
Stadt	Köln	Firma	com:con solutions GmbH
Bundesland	Nordrhein-Westfalen	Telefon	+49 (0) 700/69266266
PLZ	51063	Telefax	+49 (0) 700/69277277
Land	Deutschland	E-Mail	hol@com-con.net
Erstkontakt	01.05.2005	WWW	www.com-con.net
Sonstiger	com:con and your net works		
Zusatz-Adresse			

Einfache und schnelle Erfassung von Visitenkarten und Messeleads

## Intelligente Dubletten- Prüfung und -Auflösung auch schon vor dem Import

SMC DoubleFind

SMC IT AG  
86165 Augsburg  
Tel.: + 49 (0) 821 / 7 20 - 620  
Fax: + 49 (0) 821 / 7 20 - 62 62  
www.smc-it.de  
E-Mail: info@smc-it.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

SMC DoubleFind ist eine technologisch führende Dublettenprüfung, welche Dubletten in unterschiedlichen und auch großen Datenbanken hoch performant lokalisiert. Sie können bestehende Datenbanken überprüfen oder z. B. vor dem Import neuer Datensätze die Differenzmenge zu den bereits vorhandenen Datensätzen ermitteln und nur diese importieren. Dadurch werden Dubletten von vornherein minimiert! In Verbindung mit CAS genesisWorld werden gefundene Dubletten bei der Auflösung zusammengeführt (Felder und Verknüpfungen). Ab der aktuellen Version 3 kommt ein

The screenshot shows the SMC DoubleFind software interface. It displays a table for comparing fields between two records. The table is as follows:

	Name	Vorname	Strasse	PLZ	Ort	Bemerkung
Name	3	0	0	0	0	0
Vorname	0	2	0	0	0	0
Strasse	0	0	2	0	0	0
PLZ	0	0	0	4	0	0
Ort	0	0	0	0	4	0
Bemerkung	0	0	0	0	0	0

Gewichtung der Übereinstimmung der Felder

**Verbessern Sie Ihre Adressqualität durch SMC DoubleFind!**

vom Administrator selbst konfigurierbares Regelwerk (ältester/neuester Datensatz bzw. Feldinhalt gewinnt etc.) zur Anwendung.

Bieten Sie eine automatisierte Dublettenbereinigung als pauschalisierte Dienstleistung für Ihre Endkunden an, auf Wunsch führen wir dies gerne für Sie durch.



## Intelligente Telefonnummern-Überprüfung und -Formatierung nach DIN

SMC DialCheck

SMC IT AG

86165 Augsburg

Tel.: + 49 (0) 821 / 7 20 - 620

Fax: + 49 (0) 821 / 7 20 - 62 62

www.smc-it.de

E-Mail: info@smc-it.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

## Plausibilitätsprüfung: BLZ und Kontonummern gemäß Bundesbank-Prüfregeln

SMC AccountCheck

SMC IT AG

86165 Augsburg

Tel.: + 49 (0) 821 / 7 20 - 620

Fax: + 49 (0) 821 / 7 20 - 62 62

www.smc-it.de

E-Mail: info@smc-it.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Telefonnummern (Festnetz, Mobil, ...) sind nicht korrekt erfasst, formatiert oder aus Vorsystemen übernommen worden. Ein automatisches Telefonieren (inbound, outbound) führt häufig zu Fehlern oder nach dem Update auf CAS genesisWorld Version 8.x werden die Telefonnummern in den Masken falsch aufgeteilt. Sie können Ihre Telefonnummern manuell einzeln überarbeiten oder ... mit dem SMC DialCheck die komplette Datenbank in einem Lauf korrigieren und formatieren.

Der SMC DialCheck prüft alle Telefonnummern, die Ländervorwahlen sowie Ortsvorwahlen auf Existenz und schreibt diese formatiert nach DIN zurück. Als Grundlage der Prüfung dienen Dateien mit Länder- und Ortsvorwahlen, welche intelligent selbst erweitert werden können. Die Vorwahlen für Deutschland, Österreich sowie der Schweiz werden mitgeliefert. Nicht erkannte Telefonnummern können in einer Tabelle manuell nachbearbeitet werden. Die Adresse kann aus dem SMC DialCheck direkt in CAS genesisWorld geöffnet werden.

Typ	FNr	Vorname	Nachname	Digitale/Virt	Neuer/Virt	Formatierung
Ansprechf.	CAS Software	Andreas	Möser	0511 1234 56	+490211 1234 56	Lvw.Dvw.Nr. Check ok
Exzellenz	Hellgeher Gie	Barbara	Schweizer	0211 3648615	+490211 3648615	Lvw.Dvw.Nr. Check ok
Exzellenz	Laurenz	Wilhelm	Laurenz	089 9999 215 5	+49089 9999 215 5	Lvw.Dvw.Nr. Check ok
Exzellenz	IMTECH G.	Henry	McDougal	040 45455 995	+49040 45455 995	Lvw.Dvw.Nr. Check ok
Exzellenz	Haller AG	Helge	Schmidt	0511 89512611 2	+490511 89512611 2	Lvw.Dvw.Nr. Check ok
Exzellenz	Wahler KG	Bruno	Wahler	0211 33254	+490211 33254	Lvw.Dvw.Nr. Check ok
Exzellenz	Huber und	Julia	Schneide	02234 4999895	+4902234 4999895	Lvw.Dvw.Nr. Check ok
Exzellenz	INFONEWS	Volmer	Michel	069 1413561	+49069 1413561	Lvw.Dvw.Nr. Check ok
Exzellenz	Jordan & Co.	Jacobi	Jordan	069 6251615	+49069 6251615	Lvw.Dvw.Nr. Check ok
Exzellenz	Sven	Schneide		0302 44	+490302 44	Lvw.Dvw.Nr. Check ok
Exzellenz	München	Sonia	Müller	0241 921913	+490241 921913	Lvw.Dvw.Nr. Check ok

Bieten Sie eine automatisches Telefonnummernformatierung als Dienstleistung für Ihre Endkunden an – auf Wunsch führen wir dieses gerne pauschalisiert für Sie durch.

**Verbessern Sie die Adressqualität durch SMC DialCheck!**

Bankleitzahlen oder Kontonummern sind nicht korrekt erfasst oder aus Vorsystemen übernommen worden, was zu Bankrückläufern oder Rücklastschriften führt.

Der SMC AccountCheck prüft die Bankleitzahlen auf Existenz und die zugehörigen Kontonummern auf Plausibilität. Zusätzlich kann anhand der geprüften Bankleitzahl/Kontonummerkombination die dazugehörige IBAN generiert werden. Die Prüfung der Bankleitzahlen sowie der Kontonummern basiert auf den Prüfregeln, die die Deutsche Bundesbank festlegt und quartalsweise aktualisiert.

Der SMC AccountCheck wird auf dem System des Kunden installiert, es brauchen keine Daten über ein Internet-Interface an einen Dienst übertragen werden. Die Prüfung kann einzeln sofort bei der Adresserfassung oder über den kompletten Datenbestand erfolgen. Durch den enthaltenen vierteljährlichen Update-Dienst wird sichergestellt, dass die Datenbasis zur Prüfung immer aktuell ist.

Bieten Sie eine automatische BLZ/Kontonummernprüfung als Dienstleistung für Ihre Endkunden an – auf Wunsch führen wir dieses gerne pauschalisiert für Sie durch.

**Verbessern Sie die Adressqualität durch SMC AccountCheck!**

SMC AccountCheck Prüfergebnis	
Kontonummer	
BLZ	
Bankname	
PLZ	
Ort	
IBAN	
Status	BLZ existiert, Konto plausibel

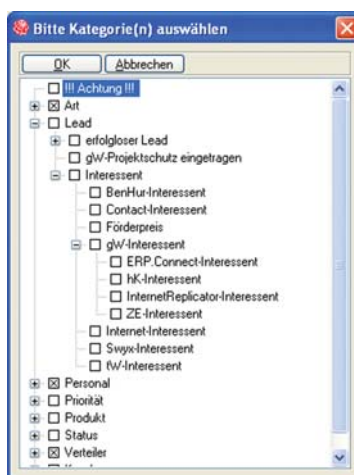
Tera Hierarchische Kategorien (Tera hK) sind eine Client-Erweiterung von CAS genesisWorld und schaffen eine bessere Übersichtlichkeit sowie einfachere Verwaltung von Kategorien.

### Hierarchischer Browser

Die Tera hK werden in Form einer Hierarchie angezeigt, wie man es vom Windows-Explorer gewohnt ist. Wird eine Unterkategorie selektiert, werden alle Oberkategorien automatisch mit selektiert. Wird eine Oberkategorie deselektiert, werden alle Unterkategorien automatisch deselektiert.

### 100%-CAS genesisWorld kompatibel

Die Tera hK sind eine zum CAS genesisWorld-Client kompatible Erweiterung. Die Datenbankstruktur wird hinsichtlich der Verwaltung der Kategorien nicht verändert. Alle Kategorien-Funktionen (wie z. B. die Suche) bleiben erhalten.



Schnelle Selektion von Kategorien im CAS genesisWorld-Client

### Neue Funktionalitäten durch Tera hK

- Kategorien lassen sich für die einzelnen Adresstypen (Firmenadresse, Ansprechpartner, Einzelkontakt) unabhängig voneinander selektieren.
- Ausgewählte Kategorien lassen sich zu einem Datensatz selektiv hinzufügen oder entfernen, OHNE dass dabei bestehende Kategorien wie bei der „Gruppe ändern“-Funktion überschrieben werden.
- Es ist eine Synchronisation beliebiger Kategorien von der Firma zum Ansprechpartner einstellbar.

### Globale Einstellungen

Die Einstellung von Kategorien und die Struktur der Hierarchie werden über die globale Einstellung administriert und sind vom Kunden anpassbar.

### Individuelle Anpassungen (z. B. dynamische Reiter)

Mit CAS genesisWorld sind individuelle Erweiterungsprogrammierungen problemlos durchführbar. Beispiel: In Abhängigkeit ausgewählter Kategorien können Reiter auf der Adressmaske dynamisch ein- und ausgeblendet werden. Damit werden zu jedem Zeitpunkt in der Maske nur relevante Informationen dargestellt.

### TeraSystems

Sprechen Sie uns an, um durch Masken- und Funktionalitätserweiterungen oder Anbindungen von CAS genesisWorld zu anderen Anwendungen eine Effizienzsteigerung mit CAS genesisWorld zu erreichen.

TeraSystems als langjähriger Premium-Development-Partner (seit 1999) steht Ihnen gerne zur Verfügung, um für Sie optimale Lösungen auf Basis von CAS genesisWorld zu gestalten.

### Tera Hierarchische Kategorien bringen Struktur!

## Schluss mit langen Kategorienlisten

Tera Hierarchische Kategorien (Tera hK)

TeraSystems GmbH  
76137 Karlsruhe  
Tel.: + 49 (0) 721 / 6 65 97 - 0  
Fax: + 49 (0) 721 / 6 65 97 - 29  
www.terasystems.de  
E-Mail: gW@terasystems.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

## Anbindung von Dokumentenmanagement- und Archiv-Systemen

gWXchange Connect

TNCS GmbH & Co. KG  
 55126 Mainz  
 Tel.: + 49 (0) 700 / 22 55 86 27  
 Fax: + 49 (0) 700 / 32 91 86 27  
 www.tncs.de  
 E-Mail: info@tncs.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks



Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

gWXchange Connectoren verbinden CAS genesisWorld mit leistungsfähiger Standardsoftware, um die Funktionalitäten beider Systeme zu kombinieren und allen Benutzern zugänglich zu machen.

### CRM-Dokumente revisionsicher verwalten



gWXchange Dr.Doc integriert die Dr.Doc Speichertechnologie in CAS genesisWorld und ermöglicht allen Benutzern den Zugriff auf Dokumente im Archivsystem. Belegarchivierung, Scanner-Erfassung und Workflowerstellung erweitern das CRM.

### Integriertes Dokumentenmanagement



gWXchange ELO kombiniert die Vorteile der indizierten Ablage von Dokumenten in ELO mit den vielfältigen Möglichkeiten der verknüpfungsorientierten Ablage von CAS genesisWorld. So ergeben sich in der Kombination alle Vorteile der Volltextsuche innerhalb von CAS genesisWorld Dokumenten verbunden mit einem zentralen, revisions sicheren Dokumentenmanagement. Weitere Funktionen von ELO, wie Archivierung, Scannen und die Dokumenttypisierung bringen jedes Dokument innerhalb von wenigen Sekunden auf den Bildschirm des Suchenden.

### Message Server Integration



gWXchange DvISE nutzt die umfangreichen Funktionalitäten des Tobit Servers zur Kommunikation – ganz gleich, ob es sich dabei um Faxe, E-Mails, SMS oder Voice-Nachrichten handelt. Die Nachrichten werden automatisch archiviert und bei der Adresse abgelegt.

### Fax-Kommunikation automatisieren

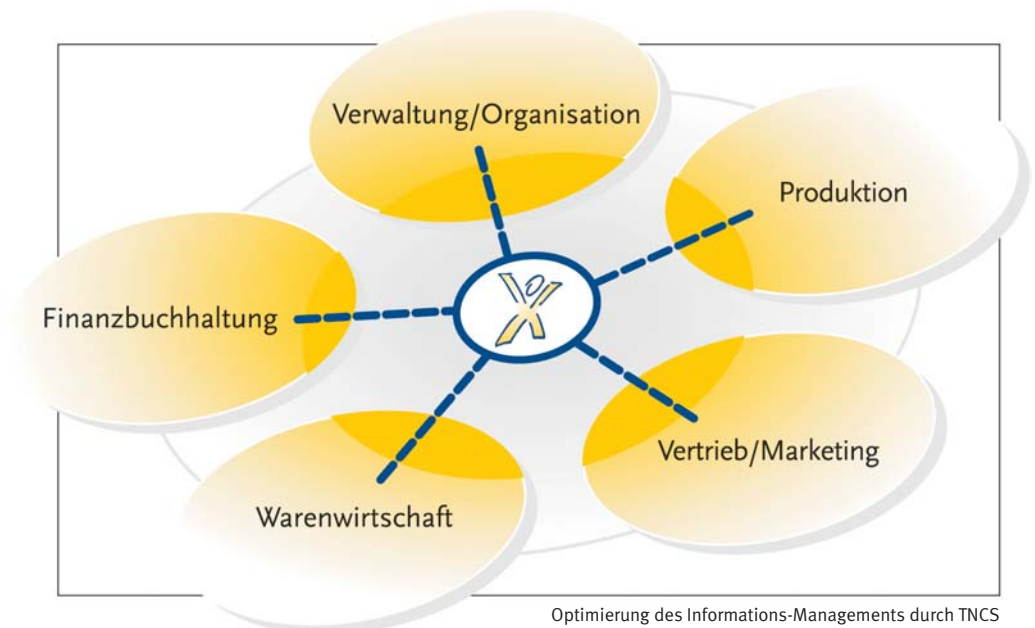


gWXchange GFI verbindet CAS genesisWorld mit dem Faxserver FAXmaker von GFI. So können Sie direkt in CAS genesisWorld Einzel- und Serienfaxe versenden. Eingehende Faxe werden dabei automatisch archiviert und mit der Absenderadresse verknüpft.

### Intelligentes Dokumentenmanagement



gWXchange windream kombiniert die Vorteile einer hierarchisch organisierten Ablage von Dokumenten in windream mit den vielfältigen Möglichkeiten der verknüpfungsorientierten Ablage von CAS genesisWorld. Insbesondere minimiert hierbei die Volltextrecherche überflüssige Suchzeiten.



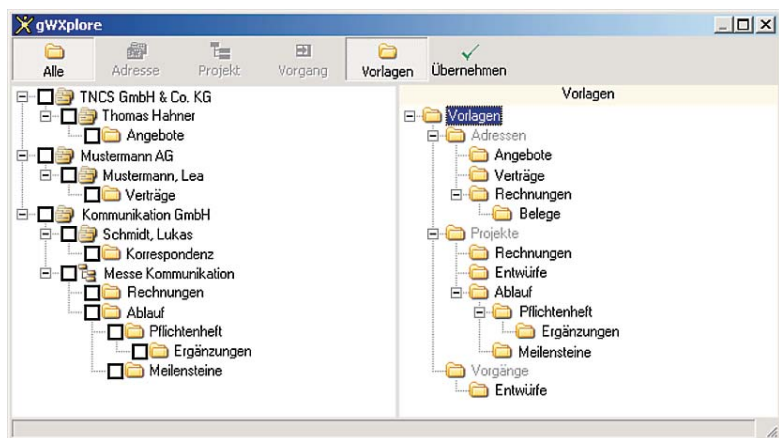
Optimierung des Informations-Managements durch TNCS

gWXplore erlaubt die Speicherung von Informationen innerhalb verschiedener Ablagesysteme ohne speicherplatzraubende Datensatzkopien.

Innerhalb der CAS genesisWorld Verknüpfungssystematik wird eine individuelle Ordnerstruktur geschaffen, die altbewährten Ablagesystemen nach Schrank, Ordner, Register und Lasche nachempfunden ist. Sie können diese Ordnerstrukturen für Adressen und Projekte sowie für Vorgänge anlegen bzw. nutzen.

So finden Sie Ihre Dokumente zukünftig sowohl auf dem traditionellen Weg, als auch über die Verknüpfungen in CAS genesisWorld.

Das Besondere hierbei ist, dass Datensätze innerhalb der Ordnerstruktur in mehreren Strukturen abgespeichert werden können – ohne dass die Erstellung von Kopien der Datensätze nötig wird.



## Archivierung in bewährten Ordnerstrukturen

gWXplore

TNCS GmbH & Co. KG

55126 Mainz

Tel.: + 49 (0) 700 / 22 55 86 27

Fax: + 49 (0) 700 / 32 91 86 27

www.tncs.de

E-Mail: info@tncs.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks



Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Der Reportgenerator ist auf Basis von MS Access entwickelt, um Informationen nach eigenen Vorgaben aufzubereiten und entsprechend auszugeben. Jeder Bericht ist eine eigenständige, voll funktionsfähige Access-Datenbank. Eine einfache Berichterstellung wird mittels Assistenten durch den Reportmanager ermöglicht. Filterung sämtlicher in CAS genesisWorld eingegebenen Informationen auch über mehrere CAS genesisWorld Objekte hinweg. Sehr komplexe Auswertungen sind durch den Einsatz von VBA möglich.

## Reports mit Daten aus CAS genesisWorld und Drittanwendungen

gW Reportgenerator

ALL - TO - DO

Management GmbH

85051 Ingolstadt

Tel.: + 49 (0) 8 41 / 9 81 91 22

Fax: + 49 (0) 8 41 / 9 81 91 33

www.all-to-do.de

E-Mail: og@all-to-do.de



Projektübersicht mit gefilterten Vorgängen und Auswahlmaske

Ausgabemöglichkeiten auf: Bildschirm, Drucker, Word, Excel, etc. Die Daten können im Bericht gespeichert werden. Vorbelegung der Filtersuche des Berichts mit und ohne Änderungsmöglichkeit des Endanwenders. Direkte Einbindung in CAS genesisWorld als Datenzugriffsseite.



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

## Anbindung an Cognos

CAS genesisWorld Analysis

CAS Software AG  
 76131 Karlsruhe  
 Tel.: + 49 (0) 721 / 9638 - 188  
 Fax: + 49 (0) 721 / 9638 - 299  
 www.cas.de  
 E-Mail: info@cas.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

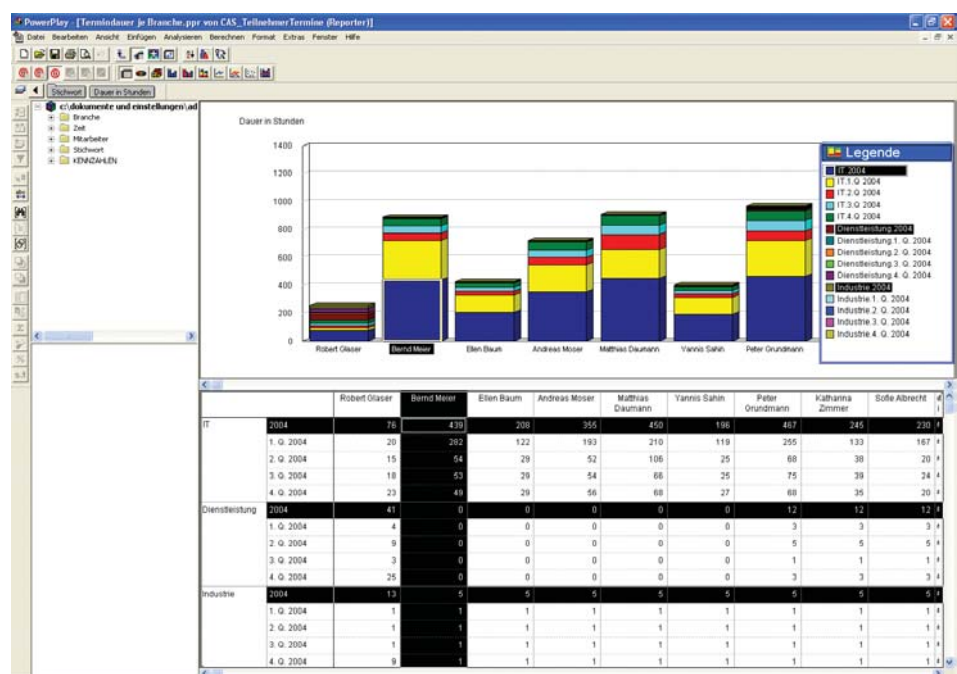
Geschäftsabläufe werden immer komplexer, Kundenwünsche immer individueller. Wer unter diesen Bedingungen seine Effizienz steigern will, benötigt ein Analyse-Programm für die Auswertung von Warenwirtschafts-, ERP- und CRM-Daten.

CAS genesisWorld Analysis bietet zahlreiche Funktionen für multidimensionale Analysen und Auswertungen von Unternehmensdaten. Nahezu beliebige, dynamisch verbundene Datenquellen können ausgewertet werden. Dabei werden alle Daten strukturiert präsentiert, zum Beispiel der Umsatz je Zeiteinheit nach Vertriebsgebieten und Vertriebskanälen. Mit der Lösung CAS genesisWorld Analysis bieten HaPeC und die CAS Software AG eine umfassende und unternehmensweite Datensicht, auf deren Basis fundierte Entscheidungen getroffen werden können.

CAS genesisWorld Analysis nutzt die OLAP-Technologie und basiert auf den Programmen HaPeC-Xstream und Cognos Powerplay.

### Ihre Vorteile

- CAS genesisWorld Analysis ermöglicht allen Mitarbeitern des Unternehmens die Analyse relevanter Unternehmensdaten ihres Arbeitsbereiches und das einfache Erstellen von Berichten.
- Mit speziell auf das Unternehmen angepassten Auswertungswürfeln werden Sichten auf die Unternehmensdaten aus allen erdenklichen Blickwinkeln möglich (3D-Auswertungen).
- Die Darstellung aller Informationen kann je Entscheidungsebene individuell erfolgen und liefert jedem Verantwortlichen stets genau die für seinen Geschäftsprozess erforderlichen Richtwerte.
- CAS genesisWorld Analysis liefert nicht nur tiefe Einblicke in das, was passiert, sondern vor allem, warum es passiert. Daten, die einzeln gesehen nicht ausreichend aussagekräftig sind, werden zu völlig neuen Erkenntnissen kombiniert.
- Trends und Chancen werden frühzeitig erkannt, Ressourcen effektiver eingesetzt sowie die Ursachen unrentabler Aktivitäten schnell aufgedeckt.



Multidimensionale Analysen von Unternehmensdaten mit CAS genesisWorld Analysis

Mit itd report analysieren Sie Ihre Kundenbeziehungen. Für Ihre Analysen greifen Sie unmittelbar auf die aktuellen Daten in CAS genesisWorld zu. Die Auswertungen sind integriert in die bekannte Oberfläche, die Ergebnisse lassen sich direkt bearbeiten.

### Abfragen

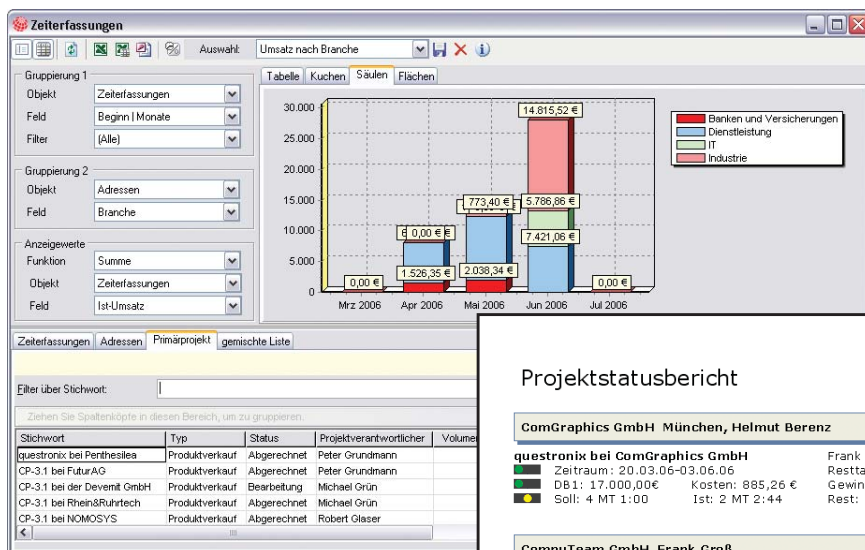
itd report wertet CAS genesisWorld vollständig aus. Neben allen Objekten stehen Ihnen auch die Verknüpfungen in der Datenbank für Ihre Analysen zur Verfügung. Ein Assistent unterstützt Sie beim Erstellen Ihrer Auswertungen.

### Tabellen und Grafiken

Auswertungen können Sie in jeder gewünschten Art und Weise aufbereiten: in der detaillierten Tabellenform oder mit aussagekräftigen Diagrammen. Feldfunktionen berechnen automatisch Werte und bilden Kennzahlen. Alle Grafiken und Tabellen erlauben das direkte Bearbeiten der zu Grunde liegenden Datensätze.

### Crystal Reports

Zur Aufbereitung Ihrer Daten nutzen Sie die Export-Funktion nach Crystal-Reports. Auf Maus-Klick stehen Ihnen Präsentations-Funktionen von Crystal Reports für Ihre Analysen zur Verfügung. Weitere Schnittstellen bestehen zu Microsoft Access und Microsoft Excel.

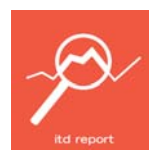


Mit itd report werten Sie alle verknüpften Daten in CAS genesisWorld detailliert aus.

## Steuern Sie den Erfolg Auswertungen auf Basis aktueller Daten

itd report

itdesign GmbH  
72072 Tübingen  
Tel.: + 49 (0) 70 71 / 36 67 - 60  
Fax: + 49 (0) 70 71 / 36 67 - 89  
www.itdesign.de  
E-Mail: info@itdesign.de



- In Kombination mit:
- CAS genesisWorld
  - CAS Contact
  - CAS teamWorks



- Implementierung:
- Plug&Play
  - Projektlösung

powered by crystal

### Projektstatusbericht

ComGraphics GmbH, Helmut Berenz			
<b>questronix bei ComGraphics GmbH</b>			
■	Zeitraum: 20.03.06-03.06.06	Frank Shreeve	Fertig: 54%
■	DB1: 17.000,00€	Kosten: 885,26 €	Resttage: 53
■	Soll: 4 MT 1:00	Ist: 2 MT 2:44	Gewinn: 16.114,74€
			Marge: 95%
			Aufwand: -5%
<b>CompuTeam GmbH, Frank Groß</b>			
<b>CP-3.1 bei Computeam</b>			
■	Zeitraum: 20.03.06-03.06.06	Michael Grün	Fertig: 74%
■	DB1: 15.700,00€	Kosten: 562,35 €	Resttage: 53
■	Soll: 2 MT 4:30	Ist: 2 MT 4:29	Gewinn: 15.137,65€
			Marge: 96%
			Aufwand: -36%
<b>Devemit GmbH, Walter Berger</b>			
<b>CP-3 bei Devemit GmbH</b>			
■	Zeitraum: 16.01.06-04.05.06	Michael Grün	Fertig: 35%
■	DB1: 22.750,00€	Kosten: 2.942,42 €	Resttage: 23
■	Soll: 15 MT 1:00	Ist: 8 MT 7:08	Gewinn: 19.807,58€
			Marge: 87%
			Aufwand: -49%
<b>FuturAG, Moritz Keller</b>			
<b>CP-3.1 bei FuturAG</b>			
■	Zeitraum: 14.01.06-30.03.06	Peter Grundmann	Fertig: 100%
■	DB1: 9.000,00€	Kosten: 1.017,89 €	Resttage: -12
■	Soll: 3 MT 0:00	Ist: 3 MT 6:17	Gewinn: 7.982,11€
			Marge: 89%
			Aufwand: 7%

Die Anbindung Crystal Reports formatiert Berichte nach Ihren Vorstellungen.

### Cockpit

Das Cockpit liefert Ihnen einen schnellen Überblick über die wichtigsten Informationen. Sie fassen im Cockpit einen Satz von Auswertungen auf einer Maske Ihrer Wahl zusammen. Damit sehen Sie in CAS genesisWorld alles Wichtige zu Kunden, Projekten etc. auf einen Blick.

## Integration von Analytical CRM auf Basis von onVision der MIS AG

willcom SCORE

willcom GmbH  
 68161 Mannheim  
 Tel.: + 49 (0) 6 21 – 84 25 18 0  
 Fax: + 49 (0) 6 21 – 84 25 18 45  
 www.willcom.de  
 E-Mail: info@willcom.de



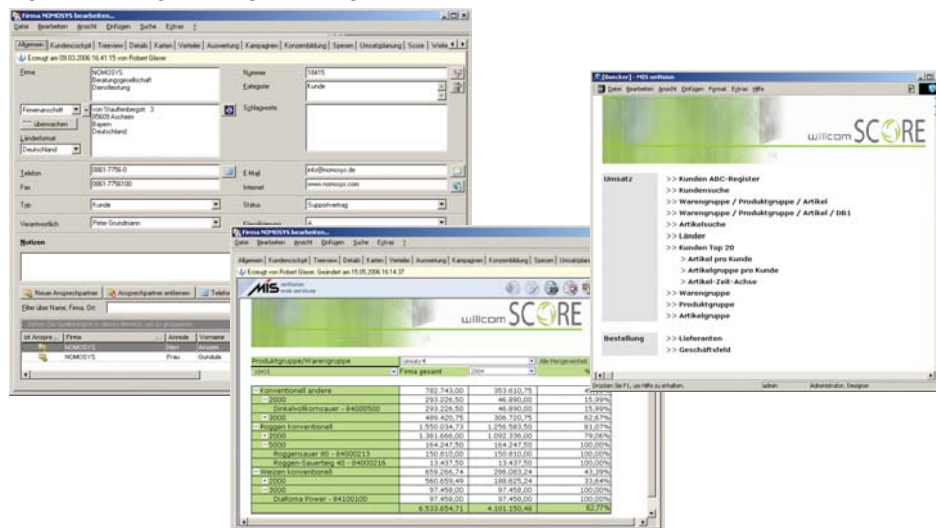
- In Kombination mit:
- CAS genesisWorld
  - CAS Contact
  - CAS teamWorks

- Implementierung:
- Plug&Play
  - Projektlösung

Mit willcom SCORE erhalten Sie den umfassenden und schnellen Überblick aller Unternehmenszahlen.

willcom SCORE basiert auf der OLAP-Technologie des SQL-Servers von Microsoft. Die Integration in CAS genesisWorld erfolgt über onVision der MIS AG. Nachdem der Kunde aufgerufen wurde, stehen sofort alle mehrdimensionalen Umsatzinformationen aus Ihrem ERP-System in einem eigenen Register in CAS genesisWorld zur Verfügung, voll integriert. Durch unser vordefiniertes Data Warehouse und den darauf basierenden Berichten ist es uns möglich, Ihre Daten tagesaktuell im Unternehmen oder via Internet im gesamten Unternehmensverbund zur Verfügung zu stellen.

Logik Produktkonfigurator integriert in CAS genesisWorld



## Optimale Ressourcen- und Einsatzplanung für Soziale Dienste

Ressourcen- und Einsatzplanung für Soziale Dienste

CAD Rechenzentrum AG  
 CH-4123 Allschwil  
 41 (0) 61 - 48 666 00  
 41 (0) 61 - 48 666 99  
 www.cadrz.ch  
 E-Mail: vertrieb@cadrz.ch

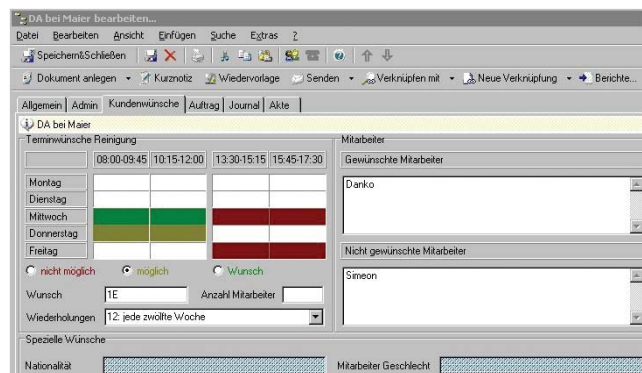


- In Kombination mit:
- CAS genesisWorld
  - CAS Contact
  - CAS teamWorks

- Implementierung:
- Plug&Play
  - Projektlösung

Bezeichnend für Soziale Dienste sind eine Vielzahl von Kunden, die kleine Aufträge vergeben. Wichtig für die Verwaltung sind deshalb eine schnelle Erfassung und der Rückgriff von/auf Kundeninformationen wie effiziente Abwicklung der Dienstleistungen (Ressourcen-, Touren- und Terminoptimierung).

Informationen über die Kunden können Sie auch aus anderen Anwendungen (ERP, Buchhaltung, usw.) einbinden. Status, Weglänge, Auftragsart sind in einer Ansicht ersichtlich. Diagramme geben klare Auskunft über die Ressourcenauslastung. Auf Knopfdruck werden Berichte (Einsatz-, Tages-, Wochen-, Jahresplan) und Terminbestätigungen generiert. Klassifizierte Listen werden verwendet für spezielle Wünsche, Kundenzufriedenheit, Reklamationen, Termin- und Ferienlisten.



Genaue Erfassung und Darstellung von Terminwünschen des Kunden.

Vereinheitlichen und optimieren Sie Ihre Prozesse in der Kundenbetreuung und im Projektmanagement. Speziell ausgerichtet auf die Anforderungen der Dienstleistungs-Branche profitieren Sie von einer reibungslosen Zusammenarbeit zwischen Marketing, Vertrieb, Projektmanagement und Service in einer Softwarelösung.

### Durchgängige Prozesse

Kundenbetreuung ist Team-Arbeit. Mit itd suite schaffen Sie durchgängige Geschäftsprozesse von der Erstsprache durch das Marketing bis zur langfristigen Betreuung im Service. Im Team stehen die Informationen allen Beteiligten für eine kompetente Kundenbetreuung zur Verfügung.

### Prozess-Kosten

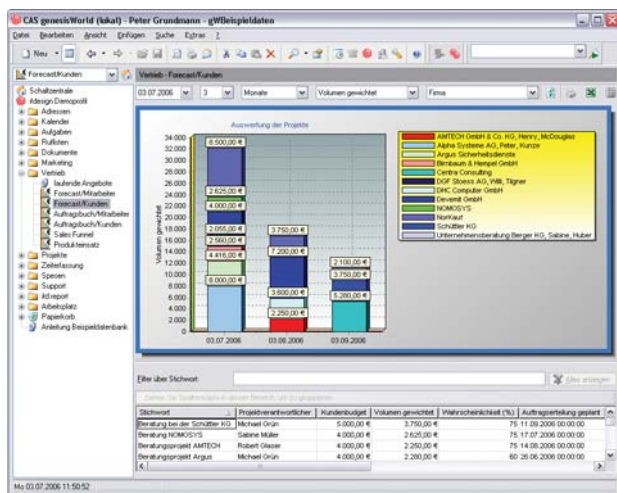
itd suite liefert eine fundierte Aussage zum Kundenwert. Nutzen Sie die Aufwandsrückmeldung zu Projekten und Kunden in jeder Phase der Kundenbetreuung. Das Ergebnis sind Prozess-Kosten und der wahre Wert Ihrer Kundenbeziehung.

### Marketing

Das Kampagnen-Management sorgt für die Kommunikation Ihres Angebotes. Mit ausgereiften Marketing-Funktionen sprechen Sie sowohl Bestands- als auch Neukunden erfolgreich an.

### Vertrieb

Bei itd suite legt schon der Vertrieb die Grundlage für ein erfolgreiches Projekt-Management. Die Angebots-Positionen der Verkaufschance wandeln Sie bei Auftrags-eingang direkt in Vorgänge in Ihrer Projektplanung um.



Die Sales-Auswertung zeigt Ihren tatsächlichen und erwarteten Auftrags-eingang.

### Projektmanagement

Für die Projektbearbeitung stehen Ihnen jederzeit alle Informationen aus der Akquise-Phase direkt zur Verfügung. Für Ihr Projekt nutzen Sie Projekt-Strukturplan, Projekt-Budgets und ein leistungsfähiges Projekt-Controlling.

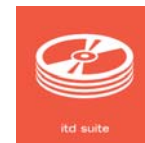
### Service

Gerade in der Dienstleistungs-Branche binden sich die Kunden meist langfristig. Mit dem Service-Management bearbeiten Sie alle Service-Anfragen und Service-Verträge im CRM. Auch der Vertrieb ist damit weiterhin informiert, was bei seinem Kunden geschieht.

## CRM & Projektmanagement Komplettlösung für die Dienstleistungsbranche

itd suite

itdesign GmbH  
72072 Tübingen  
Tel.: + 49 (0) 70 71 / 36 67 - 60  
Fax: + 49 (0) 70 71 / 36 67 - 89  
www.itdesign.de  
E-Mail: info@itdesign.de

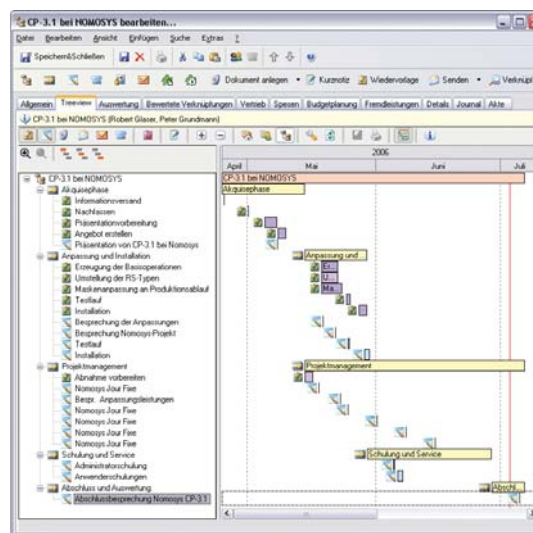


In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung



Mit Projektplanungs-Funktionen sorgen Sie für eine reibungslose Projektentwicklung.

## Software für die Hochschulverwaltung

### CAS Campus

CAS Software AG  
76131 Karlsruhe  
Tel.: + 49 (0) 721 / 9638 - 679  
Fax: + 49 (0) 721 / 9638 - 299  
www.cas.de  
E-Mail: campus@cas.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung



Universitäten, Fachhochschulen, Lehranstalten und Berufsakademien stehen vor vielfältigen Herausforderungen. Die Verwaltung soll effizient und kostengünstig sein. Gleichzeitig erwarten Studierende im zunehmenden Wettbewerb zwischen den Hochschulen aber optimalen Service. Zusätzlich muss die Hochschule die wachsende Komplexität durch die Internationalisierung und die Umsetzung des Bologna-Prozesses bewältigen. CAS Campus unterstützt die Verwaltung bei diesen Herausforderungen durch sein ausgereiftes Software-System, das sich individuellen Ansprüchen flexibel anpasst.

CAS Campus bietet professionelle und dezentrale Veranstaltungsplanung und Raumbuchung, ermöglicht die einfache Strukturierung und Verwaltung von Studien- und Prüfungsleistungen, unterstützt die Verwaltung durch automatisierte Zuteilungsverfahren, die einfache Erstellung von Diploma Supplements und Transcripts of Records sowie die durchgängige Verwaltung von Modulen in Vorlesungsverzeichnissen. Das Internet-Portal CAS Campus Office ermöglicht die effektive Kommunikation mit den Studierenden.

## Effizientes Alumni-Management für Hochschulen und Alumni-Clubs

### CAS Alumni

CAS Software AG  
76131 Karlsruhe  
Tel.: + 49 (0) 721 / 9638 - 679  
Fax: + 49 (0) 721 / 9638 - 299  
www.cas.de  
E-Mail: alumni@cas.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

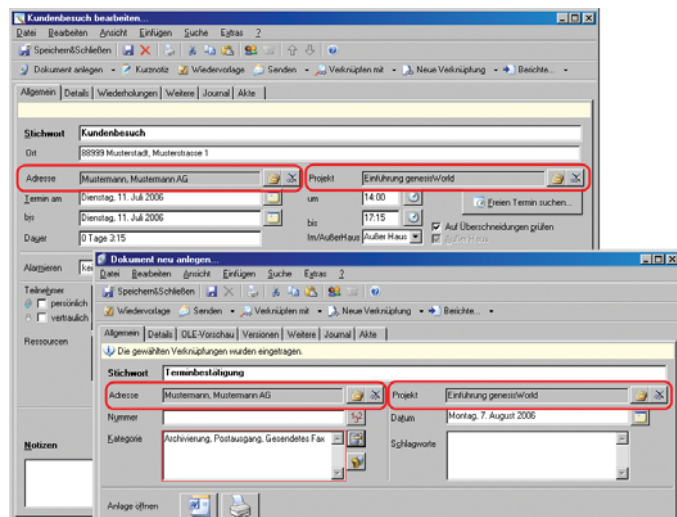
- Plug&Play
- Projektlösung



CAS Alumni ist eine Software-Lösung für die Alumni-Arbeit von Hochschulen und privaten Alumni-Clubs und verbindet die Vorteile eines Alumni-Portals mit professionellen CRM-Funktionalitäten.

Ein Alumni-Portal bildet die Basis, um Informationen schnell und einfach auszutauschen. Aber eine Online-Plattform allein reicht für die erfolgreiche Alumni-Arbeit nicht aus. Deshalb unterstützt CAS Alumni das Alumni-Office mit Funktionen für ein professionelles Adress- und Kontaktmanagement und verwaltet umfassende Alumni-Profile und -akten. Das komfortable Veranstaltungs- und Kampagnenmanagement erleichtert die zielgruppengenaue Ansprache der Ehemaligen.

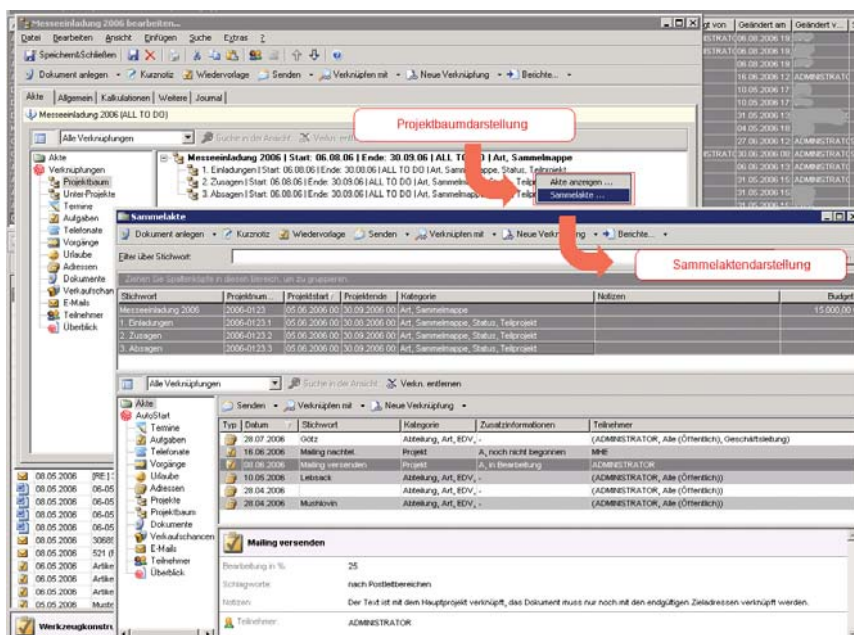
Vereinfachung der Verknüpfung von Adressen und Projekten zu Dokumenten, Terminen, Aufgaben, Vorgängen und Projekten. Diese Adress- bzw. Projekt-Verknüpfungen sind prominent auf dem Reiter Allgemein dargestellt und können dort direkt aufgerufen werden. Auch in der Suche könne diese benutzt werden. Dies ermöglicht z. B. eine Suche aller Aufgaben, die mit der Adresse Kunde A und dem Projekt CAS genesisWorld mit Anpassungen verknüpft sind, direkt in der Suche nach Aufgaben.



Die Informationen können dann auch mit Standardfunktionen wie Gruppieren dargestellt werden. Auch Pflichteingaben sind möglich, um immer eine Adress- und/oder eine Projekt-Verknüpfung vorzugeben. Zur besseren Übersicht im Kalender werden bei Terminen und Vorgängen die verknüpfte Adresse und das Projekt zusätzlich in den Schlagworten dargestellt.

Als weitere Zusatzfunktion ist die automatische Abspeicherung des Datums des letzten Kontaktes beim Ansprechpartner integriert. Damit ist sehr einfach die Selektion der Adressen möglich, mit denen Sie seit längerem keinen Kontakt mehr hatten.

Ein weiteres Highlight ist die Erweiterung der Projekte. Über die Verknüpfung von Teil- zu Hauptprojekt können sowohl komplexe Projekte in überschaubare Teilprojekte gegliedert werden, als auch Kampagnen, Messeeinladungen oder Ähnliches mit verschiedenen Unterstatus wie Zusagen, Absagen etc. Die Projektstruktur kann sowohl über eine Baum- als auch eine Sammelaktendarstellung visualisiert werden. Die Speedlink Verknüpfungen können sowohl in CAS genesisWorld Ansichten als auch in Word- oder Excelberichten dargestellt bzw. ausgedruckt werden. Beachten Sie hierzu auch unser gW AddInn Word/Excel.



## Einfach und schnelle Verknüpfung zu Adresse und/oder Projekt

gW Speedlink

ALL - TO - DO  
Management GmbH  
85051 Ingolstadt  
Tel.: + 49 (0) 8 41 / 9 81 91 22  
Fax: + 49 (0) 8 41 / 9 81 91 33  
www.all-to-do.de  
E-Mail: og@all-to-do.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

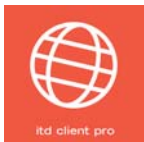
Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

**Einfach.  
Schnell.  
Übersichtlich.**

itd client pro

itdesign GmbH  
72072 Tübingen  
Tel.: + 49 (0) 70 71 / 36 67 - 60  
Fax: + 49 (0) 70 71 / 36 67 - 89  
www.itdesign.de  
E-Mail: info@itdesign.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks



Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

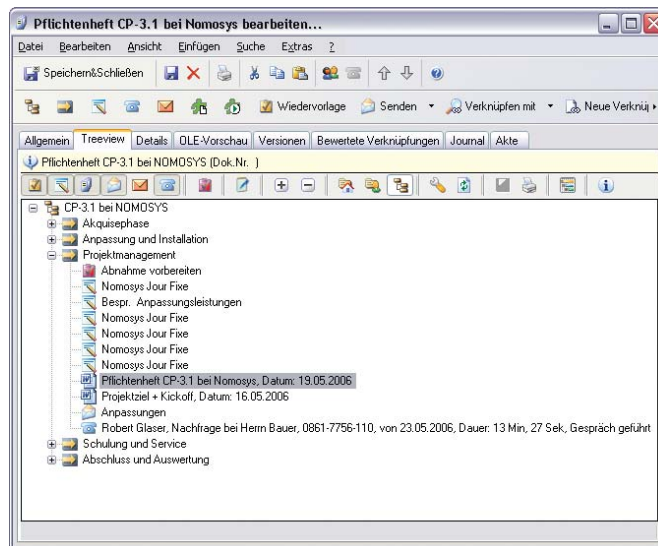
Ihre Arbeit wird mit itd client pro effizienter. Die hierarchische Gliederung von Projekten stellt Ihre Daten übersichtlich dar. Seit dem Jahr 2000 verfügbar, nutzen heute über 12.000 zufriedene Anwender itd client pro für ihre tägliche Arbeit.

### Baumansicht

Der Treeview von itd client pro stellt Ihre Projekte in einer hierarchischen Baumansicht dar. Gliedern Sie Ihre Projekte in Phasen oder Teilprojekte. Ordnen Sie alle Informationen wie Aufgaben und Dokumente der passenden Phase zu.

### Projekt-Arbeit

itd client pro wurde entwickelt, um die Projektarbeit mit CAS genesisWorld zu unterstützen. Besonders Dienstleistungs-Unternehmen werden auf die Projekt-Management-Funktionen wie Gantt-Ansicht, Projektleiter-Verknüpfung, Projekt-Status, Zugriffsrechte für das Team und erweiterte Seriendruckfelder nicht mehr verzichten wollen.



Die Baumansicht von itd client pro strukturiert Ihre Projekte nach Projektphasen und Teilprojekten.

### Beziehungen

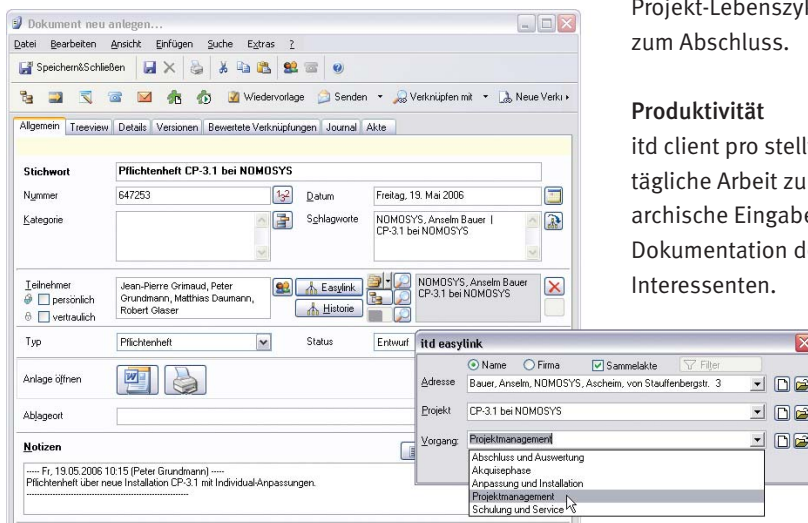
Die Stärke von CAS genesisWorld ist das Verknüpfen von Informationen in der Datenbank. Wenn die einfache Verknüpfung nicht ausreichen sollte, bietet itd client pro mit den Beziehungen zwischen CAS genesisWorld-Objekten eine Funktion zur Beschreibung der Verknüpfung.

### Geschäfts-Prozesse mit Typ und Status

Im Vertrieb steuert der Typ und Status von Adressen die Sales-Pipeline. Für Ihre Projekte realisieren Sie mit Typ-Status einen Projekt-Lebenszyklus von der Akquise über die Bearbeitung bis zum Abschluss.

### Produktivität

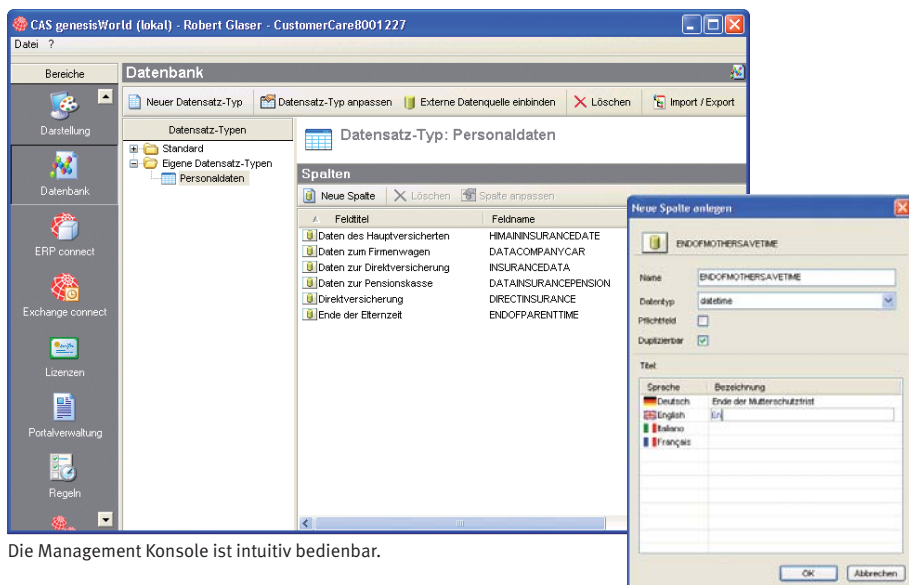
itd client pro stellt ein Paket von Produktivitäts-Funktionen für die tägliche Arbeit zur Verfügung. Darunter fallen unter anderem hierarchische Eingabehilfen, private Adressen und die automatische Dokumentation des letzten Kontakts zu einem Kunden oder Interessenten.



Mit itd client pro erstellen Sie mehrere Verknüpfungen in einem Arbeitsschritt.

Mit dem Datenbank Designer von CAS genesisWorld bzw. CAS teamWorks können Sie einfach und schnell Ihr CRM-System bzw. Ihr Unternehmensportal an die individuellen Bedürfnisse Ihres Unternehmens anpassen. Vorhandene Strukturen werden so einfach abgebildet und Sie bleiben flexibel für neue Entwicklungen.

Beispielsweise kann ein neuer Datensatz-Typ „Raumverwaltung“ mit den Feldern Raumnummer (Zahl), Anzahl der Sitzplätze (Zahl), Ausstattung (Text) usw. angelegt werden. Mit den jeweiligen Standardfunktionen von CAS genesisWorld bzw. CAS teamWorks können diese anschließend in der Management Konsole konfiguriert werden und stehen jedem Benutzer mit den gewohnten Bearbeitungsfunktionen zur Verfügung.



## Individuelle Datensatz-Typen in Ihrem Kunden- und Informationsmanagement

CAS genesisWorld / CAS teamWorks  
Datenbank Designer

CAS Software AG  
76131 Karlsruhe  
Tel.: + 49 (0) 721 / 96 38 - 188  
Fax: + 49 (0) 721 / 96 38 - 299  
www.cas.de  
E-Mail: info@cas.de



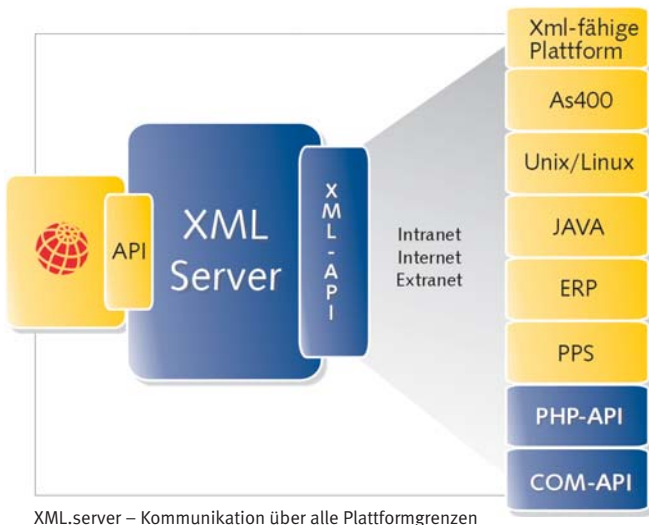
In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Der XML.server bietet eine flexible Basis zur Entwicklung individueller Zusatzprogramme und Schnittstellen zu CAS genesisWorld. Damit lassen sich Daten zwischen CAS genesisWorld und allen XML-fähigen Plattformen wie AS400, Unix/Linux sowie allen Web-Plattformen austauschen. Gleichgültig ob im Intranet oder über das Internet – flexible Schnittstellen für alle Entwicklungsumgebungen bieten einen offenen Standard, der Ihre Lösungen im CAS genesisWorld-Umfeld auf eine flexible Grundlage stellt. Der objektorientierte Aufbau des XML.servers ermöglicht es, Entwicklungszeiten drastisch zu senken und gleichzeitig den Funktionsumfang auf alle Plattformen zu erweitern. Darüber hinaus erreichen auch Entwickler mit geringen CAS genesisWorld-Kenntnissen schneller ihr Ziel.



## Einfache Entwicklung mit CAS genesisWorld

XML.server

TNCS Gesellschaft für Informationsmanagement mbH & Co. KG  
55126 Mainz  
Tel.: + 49 (0) 700 / 22 55 86 27  
Fax: + 49 (0) 700 / 32 91 86 27  
www.tncs.de  
E-Mail: info@tncs.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks



Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

## Replikation über jede Internet-Verbindung ohne VPN

Tera Internet-Replikator

TeraSystems GmbH  
76137 Karlsruhe  
Tel.: + 49 (0) 721 / 6 65 97 - 0  
Fax: + 49 (0) 721 / 6 65 97 - 29  
www.terasystems.de  
E-Mail: gW@terasystems.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

### Grundfunktionalität

Der Internet-Replikator stellt einen vollautomatischen Filetransferservice für die CAS genesisWorld-Replikationsdateien zur Verfügung.

### Systembeschreibung

Der Internet-Replikator ist ein Client/Server Replikationsdienst, welcher auf Basis der CAS genesisWorld Replikation XML-Replikationsdateien über eine Internetverbindung überträgt. Dabei werden die Replikations-Pakete komprimiert und dann ins Internet übertragen.

### Kostensparend

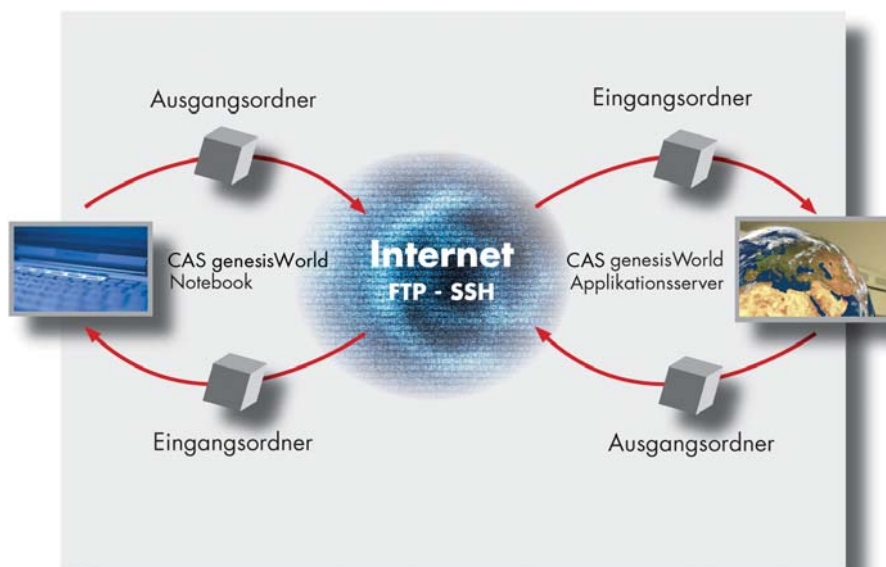
Der Internet-Replikator ermöglicht mit einer „normalen“ Internetverbindung (analog, ISDN, DSL) CAS genesisWorld Replikationsdateien zu verarbeiten. Es werden keine gesonderten VPN oder RAS-Einwahllösungen mehr benötigt. Zwischen zwei CAS genesisWorld-Standorten muss keine aufwändige direkte Server-Verbindung aufgebaut werden. Filialen können somit einfach und sicher über das Internet Daten miteinander austauschen und vorhandene Ressourcen nutzen.

### Sicher

Die XML-Pakete werden komprimiert und mittels ssh (secure shell) auf einen sftp-Server kopiert. Somit wird optimale Sicherheit gewährleistet. Die Replikationsdaten werden verschlüsselt übertragen.

### Mobil

Der Notebookservice kann zu einem beliebigen Zeitpunkt „pausiert“ werden. Sie können den Download Ihres Replikationspaketes von zu Hause aus anstoßen und abends im Hotel (z. B. mit einem WLAN Hotspot) fortsetzen. Der Internet-Replikator setzt den Vorgang genau an der Stelle fort, an welcher der Service auf „Pause“ gesetzt wurde.



Vollautomatischer Datenabgleich über das Internet

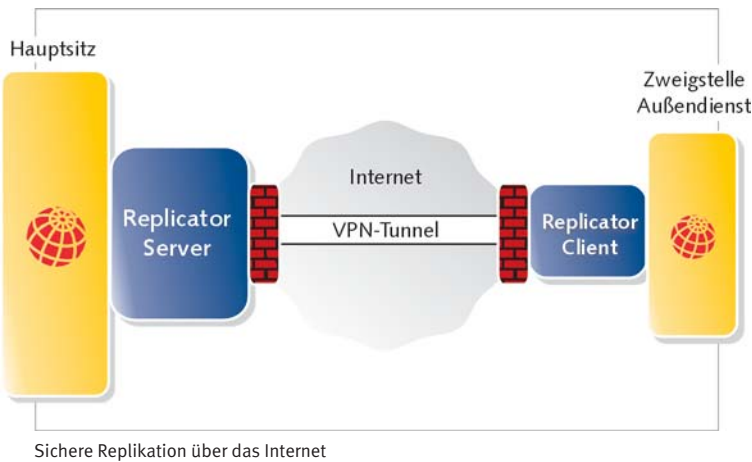
### Gewohnt

Die CAS genesisWorld Oberfläche für den Benutzer bleibt absolut gleich. Es ist somit kein zusätzlicher Schulungsaufwand notwendig.

### Hinweis

Für den Einsatz des Produktes „Internet-Replikator“ benötigen Sie den Zugriff auf einen ssh-Server im Internet.

Die Replikation bietet die Möglichkeit, sämtliche relevanten Daten für den mobilen Einsatz zur Verfügung zu stellen und verkörpert eine Kernfunktion von CAS genesisWorld. Insbesondere bei der Anbindung externer Vertriebsbüros treten jedoch Probleme auf, falls die Netzwerke beider Replikationspartner getrennt sind. Dies gilt auch und insbesondere für Notebookbenutzer, welche sich nicht mit dem Firmennetzwerk verbinden können. Der gWXchange replicator löst dieses Problem. Durch intelligente Replikation über das Internet können sämtliche relevanten Daten netzwerkunabhängig repliziert und somit genutzt werden.



## Sichere Replikation von Daten über das Internet

gWXchange replicator

TNCS Gesellschaft für Informationsmanagement mbH & Co. KG  
55126 Mainz  
Tel.: + 49 (0) 700 / 22 55 86 27  
Fax: + 49 (0) 700 / 32 91 86 27  
www.tnccs.de  
E-Mail: info@tnccs.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks



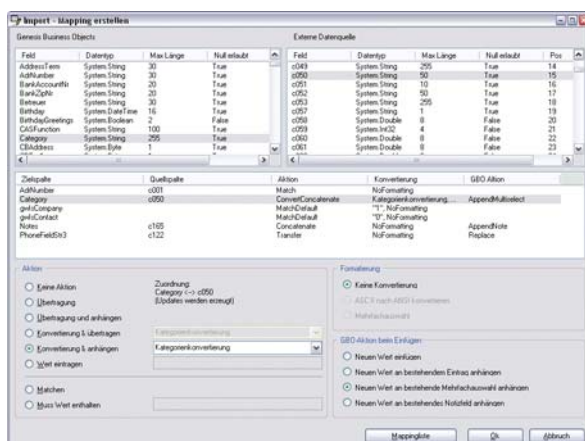
Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Bei der CRM-Ersteinrichtung ist das Thema Datenmigration sehr wichtig. Jedes Unternehmen hat in unterschiedlichen Formaten Adressen, Kontaktdaten, Kundenhistorien etc. gespeichert, welche nicht verloren gehen dürfen.

Der SMC ImportAssistent ist das Werkzeug für den CAS genesisWorld-Administrator, der selbstständig (und ohne vertiefte Entwicklerkenntnisse) einen qualifizierten Datenimport aus beliebigen ODBC-fähigen Datenquellen nach CAS genesisWorld durchführen möchte. Die Zuweisung der Felder wird komfortabel tabellarisch durchgeführt. Notwendige Konvertierungen oder das Hinzufügen bei Feldern mit Mehrfachauswahl können einfach definiert werden. Bereits importierte Datensätze können nachträglich über ein Schlüsselfeld miteinander verknüpft werden, um z. B. als Telefonate importierte Telefonnotizen den zugehörigen Adressen zuzuweisen. Für umfangreiche Datenimporte können die Definitionsdateien gespeichert und über einen Assistenten intelligent verlinkt im Stapelbetrieb automatisch abgearbeitet werden. Vorab mögliche hochperformante Probeläufe und

ausführliche Importprotokolle runden die umfassenden Funktionalitäten ab.



Neudefinition der Import-Regeln

## Effektiver Datenimport inkl. Konvertierung und Verknüpfung

SMC ImportAssistent

SMC IT AG  
86165 Augsburg  
Tel.: + 49 (0) 821 / 7 20 62 - 0  
Fax: + 49 (0) 821 / 7 20 62 - 62  
www.smc-it.de  
E-Mail: info@smc-it.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Bieten Sie einen automatisierten Datenimport als pauschalisierte Dienstleistung für Ihre Endkunden an, auf Wunsch führen wir dieses gerne pauschalisiert für Sie durch (Projekterfahrung bei der Migration von ACT! oder Microsoft CRM).

## Im Einsatz mit Microsoft Exchange

CAS genesisWorld  
Exchange connect

CAS Software AG  
76131 Karlsruhe  
Tel.: + 49 (0) 721 / 9638 - 188  
Fax: + 49 (0) 721 / 9638 - 299  
www.cas.de  
E-Mail: info@cas.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Gerade in der Einführungsphase oder in größeren Unternehmen nutzen nicht alle Abteilungen die gleichen Systeme. Um dennoch reibungslos zusammenarbeiten zu können, erlaubt Exchange connect den gemeinsamen Einsatz von CAS genesisWorld und Microsoft Exchange® / Microsoft Outlook®. Hierbei werden die Adressdaten automatisch zwischen CAS genesisWorld und Microsoft Exchange® abgeglichen, wobei CAS genesisWorld das führende System ist. Bei Terminen und Aufgaben übernimmt Microsoft Exchange® die Führungsrolle, denn diese Daten verbleiben auf dem Exchange Server und werden um CAS genesisWorld spezifische Funktionalitäten wie z. B. Verknüpfungen ergänzt. So entsteht auch dann eine vollständige Kundenakte, wenn nicht alle Mitarbeiter mit CAS genesisWorld arbeiten.

Im Normalfall werden die Termine und Aufgaben im Microsoft Outlook® Fenster geöffnet. Ist der Datenzugriff auf den Exchange Server allerdings einmal nicht möglich, sind die Termine und Aufgaben dennoch verfügbar. Sie werden dann in der CAS genesisWorld-Ansicht im „nur lesen“-Modus geöffnet. Änderungen in einem System werden mit dem jeweils anderen abgeglichen – somit ist ein aktueller Datenbestand jederzeit gewährleistet.

Damit werden die Vorteile von Microsoft Exchange® / Microsoft Outlook® mit den Vorteilen von CAS genesisWorld kombiniert – für ein noch komfortableres "teamwork" in gemischten Systemumgebungen.

### Ihr Nutzen

- Komfortable, reibungslose Teamarbeit auch bei Nutzung unterschiedlicher Systeme
- Einheitlicher Adressdatenbestand
- Gemeinsamer Kalender
- Doppelte Datenpflege entfällt – bei Adressen, Terminen und Aufgaben
- Integriertes Arbeiten an einem Arbeitsplatz
- Arbeiten in gewohnter Umgebung

The screenshot shows the 'CAS genesisWorld Management Konsole - gw\_1008' interface. The main window is titled 'Benutzerverwaltung' (User Management) and displays a list of users. A dialog box titled 'Eigenschaften von Robert Glaser' (Properties of Robert Glaser) is open, showing settings for 'MS Exchange Anbindung' (MS Exchange Connection). The 'Anmeldung' (Authentication) tab is active, showing fields for 'E-Mail Postfach' (RobertGlaser), 'Anmeldegame' (RobertGlaser), and 'E-Mail Server' (mailserv). Below these fields, there is a table for 'Ordner, die mit MS Exchange synchronisiert werden' (Folders to be synchronized with MS Exchange):

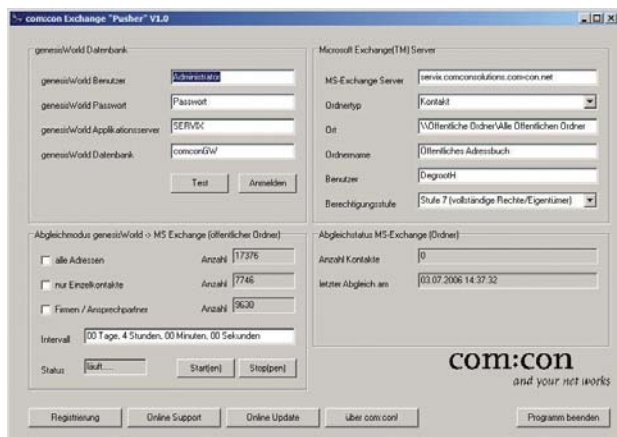
Ordnername	Datensatz-Typ
<input checked="" type="checkbox"/> Aufgaben	Aufgaben
<input checked="" type="checkbox"/> Kalender	Termine
<input checked="" type="checkbox"/> Kontakte	Adressen

Buttons at the bottom of the dialog include 'Neu', 'Löschen', 'Zugang prüfen', 'Ordner grüßen', 'OK', 'Abbrechen', and 'Übernehmen'. A hint at the bottom states: 'Hinweis: Für jeden Datensatz-Typ kann nur ein Ordner aktiviert werden.'

Einstellungsmöglichkeiten von  
CAS genesisWorld Exchange connect

## CRM Adressen in öffentlichen Kontaktordner schreiben

Mit dem com:con Exchange „Pusher“ synchronisieren Sie Adressen/Kontakte aus CAS genesisWorld in einen öffentlichen Kontaktordner auf einem Microsoft Exchange-



Server. Definieren Sie, ob alle Adressen, Einzelkontakte, Firmen, sowie Firmen und Ansprechpartner von CAS genesisWorld zum change-Server transferiert werden. Legen Sie ein Abgleichintervall und den freigegebenen öffentlichen Ordner auf dem Exchange-Server fest.

Vom Microsoft Exchange Server aus können die Adressen dann einfach und bequem in persönliche Kontaktordner synchronisiert oder auf PDA und Blackberry gepusht werden. Der com:con Exchange „Pusher“ gleicht nur Daten von CAS genesisWorld nach Microsoft Exchange ab.

## Unidirektionaler Abgleich mit MS-Exchange Server

com:con Exchange „Pusher“

com:con solutions GmbH  
Schanzenstrasse 28 (E.o.13)  
51063 Köln - Mülheim  
Tel.: + 49 (0) 700 / 69 26 62 66  
Fax: + 49 (0) 700 / 69 27 72 77  
www.com-con.net  
E-Mail: vertrieb@com-con.net

**com:con**  
and your net works

In Kombination mit:

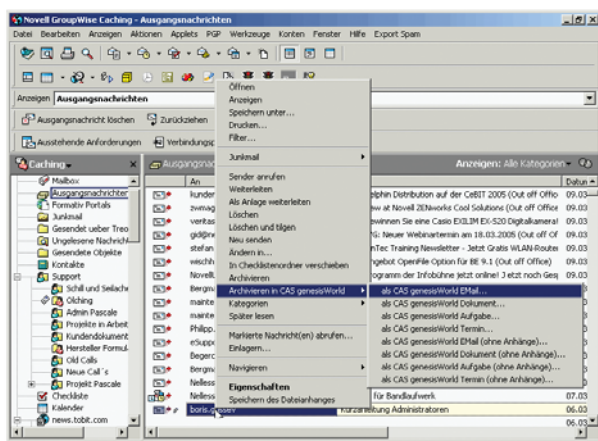
- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Mit dem GroupWise-Connector integrieren Sie Ihre bestehende NOVELL GroupWise-Umgebung in CAS genesisWorld.

Vereinbaren Sie Termine und Aufgaben zwischen allen Abteilungen, selbst wenn einzelne Mitarbeiter kein CAS genesisWorld einsetzen. E-Mails können on demand direkt aus GroupWise archiviert werden und stehen somit allen CAS genesisWorld-Anwendern in übersichtlichen Kundenakten zur Verfügung.



Im NOVELL GroupWise-Client können E-Mails direkt nach CAS genesisWorld übernommen werden.

Der Datenabgleich erfolgt bidirektional, d. h. Sie können in beiden Systemen Termine und Aufgaben anlegen und ändern. Auch die Verwaltung von Ressourcen ist möglich.

Die Administration des GroupWise-Connectors erfolgt in der Management Konsole von CAS genesisWorld.

## Anbindung an NOVELL GroupWise

GroupWise-Connector

gid GmbH  
22850 Norderstedt  
Tel.: + 49 (0) 40 / 5 35 76 - 0  
Fax: + 49 (0) 40 / 5 35 76 - 192  
www.gid-gmbh.de  
E-Mail: info@gid-gmbh.de

**Novell**

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

## Professionelle E-Mail-Kampagnen

Inxmail Professional

Inxmail GmbH  
79098 Freiburg  
Tel.: + 49 (0) 761 / 2 96 979 - 0  
Fax: + 49 (0) 761 / 2 96 979 - 9  
www.inxmail.de  
E-Mail: info@inxmail.de

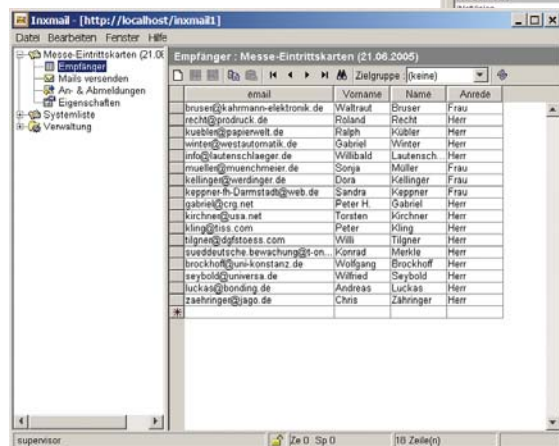


In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung



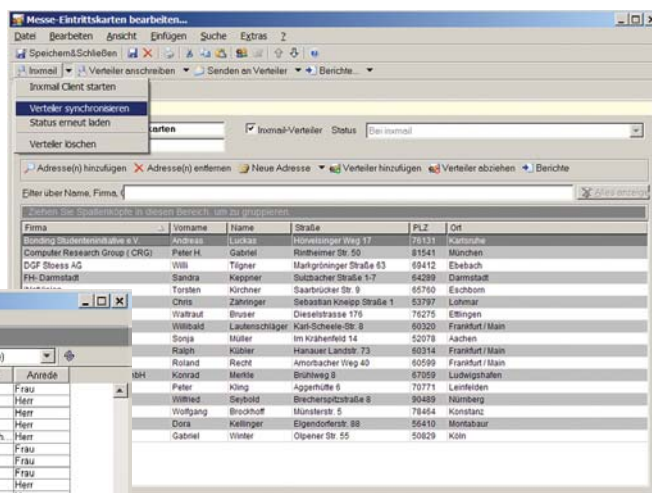
Die Verteilerliste aus CAS genesisWorld ist nach der Synchronisation eine Mailingliste in Inxmail Professional.

## Professionelle E-Mail-Marketing Kampagnen mit Inxmail Professional

E-Mail Marketing bietet exakte Möglichkeiten zur Auswertung von Marketingaktionen. Dabei kann jede gemessene Empfängerreaktion in Folgekampagnen berücksichtigt werden. Dieses als „Closed Loop Marketing“ bezeichnete Verfahren erhöht die Relevanz der Botschaften für die Empfänger. Der Marketer erhält ein immer klareres Bild seiner Zielgruppe; die Empfänger bekommen nur noch Informationen, für die sie sich interessieren.

### Neue Marktanforderungen

Lange Zeit wurden Newsletter versendet, ohne tatsächlich in direkten Kundendialog zu treten. Erst seit das Potenzial von E-Mail-Marketing als Bestandteil im Marketingmix ersichtlich wurde, ist echtes Dialogmarketing ein Thema. Mit dem direkten Kundendialog per E-Mail haben sich die Anforderungen an die Softwarehersteller geändert: E-Mail-Marketing Software darf heute keine Insellösung mehr sein. Zwingend notwendig ist eine Anbindung an vorhandene CRM-Systeme, damit die Daten aus dem Dialogmarketing allen relevanten Abteilungen eines Unternehmens zur Verfügung stehen.



Integration von Inxmail Professional in CAS genesisWorld

### Integration von E-Mail-Marketing in CAS genesisWorld

Mit Hilfe der „Inxmail API“ realisiert die CAS Software AG eine Anbindung zwischen CAS genesis World und Inxmail Professional. Die Anbindung sorgt dafür, dass die Kundendaten aus dem CRM-System an Inxmail übergeben werden. Dort stehen sie dem E-Mail-Marketer dann als Mailinglisten zur Verfügung. Nach einer durchgeführten Kampagne können kundenspezifische Daten auch wieder zurück übertragen werden. Wenn der Empfänger z. B. seine Profildaten verändert, den Newsletter abmeldet oder seine Adresse nicht mehr existiert, können diese Informationen zurück an CAS genesisWorld 8.0 übergeben werden.

Tera com4gW ist eine prozessorientierte Middleware-Plattform, die auf Basis von CRM-Informationen aus CAS genesisWorld Kommunikationsprozesse automatisiert, unterstützt und effizient gestaltet.

#### EFFIZIENZSTEIGERUNG im Kundenmanagement

Die komplette Kommunikation wird durch Tera com4gW in CAS genesisWorld integriert. Bisher notwendige organisatorische Aufgaben werden überflüssig. Arbeitsabläufe werden optimiert und die Produktivität gesteigert.

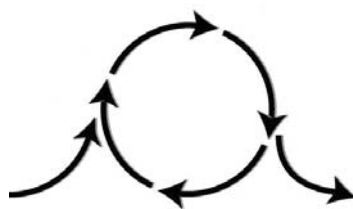
#### ERFASSEN und EINBINDEN von Kundenkontakten

Die Tera com4gW-Plattform ermöglicht die automatisierte Erfassung von Kundenkontakten (aus Telefonie, E-Mail, Fax, SMS) unabhängig von der eingesetzten TK-Anlage (klassisch wie VoIP).

Die Kontakte und Anfragen werden nach vordefinierten Kriterien bearbeitet und abgelegt. Von der Eingangsinformation ausgehend werden Prozesse gestartet und Workflows angestoßen.

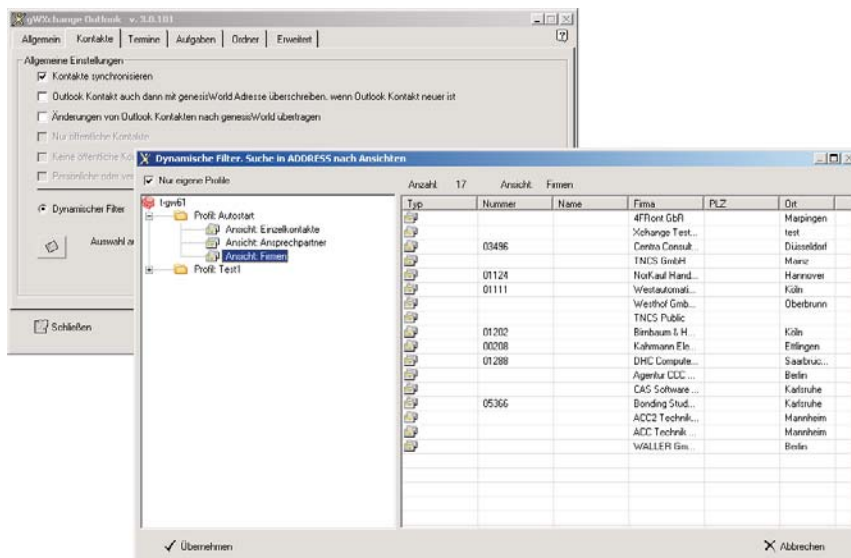
#### BEISPIELE für Tera com4gW

- E-Mail-Management
- Abwesenheitsassistent
- Integration der Webseite
- Mobile Zeiterfassung
- Ticketsystem



Realisierung regelbasierter Kommunikation

gWXchange Outlook ermöglicht die Synchronisation von Kontakten, Terminen, Aufgaben und Urlauben und somit die Verwendung sämtlicher relevanter Informationen sowohl in Microsoft Outlook als auch in CAS genesisWorld. Die einzelnen Datenbereiche lassen sich flexibel konfigurieren, so dass z. B. nur öffentliche Kontakte oder nur Termine der letzten 30 Tage synchronisiert werden können. Weiterhin gewährleistet ein Outlook-Änderungsprotokoll, dass nur geänderte Daten abgeglichen werden und die Replikationszeit minimiert wird. gWXchange Outlook eignet sich für alle Anwender, die Microsoft Outlook mit seinen Schnittstellen für nahezu jedes mobile Gerät nutzen möchten und gleichzeitig CAS genesisWorld als zentrale Datenbasis verwenden.



Flexible Synchronisation durch dynamische Filter

## Intelligente Verknüpfung von CRM und Kommunikation

Tera com4gW

TeraSystems GmbH

76137 Karlsruhe

Tel.: + 49 (0) 721 / 6 65 97 - 0

Fax: + 49 (0) 721 / 6 65 97 - 29

www.terasystems.de

E-Mail: gW@terasystems.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

## Datenabgleich mit Microsoft Outlook

TNCS Gesellschaft für Informationsmanagement mbH & Co. KG

55126 Mainz

Tel.: + 49 (0) 700 / 22 55 86 27

Fax: + 49 (0) 700 / 32 91 86 27

www.tnccs.de

E-Mail: info@tnccs.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

## Automatischer Abgleich von Kunden, Interessenten und Lieferanten sowie Belegen

gW faktura connect

ALL - TO - DO

Management GmbH

85051 Ingolstadt

Tel.: + 49 (0) 8 41 / 9 81 91 22

Fax: + 49 (0) 8 41 / 9 81 91 33

www.all-to-do.de

E-Mail: og@all-to-do.de



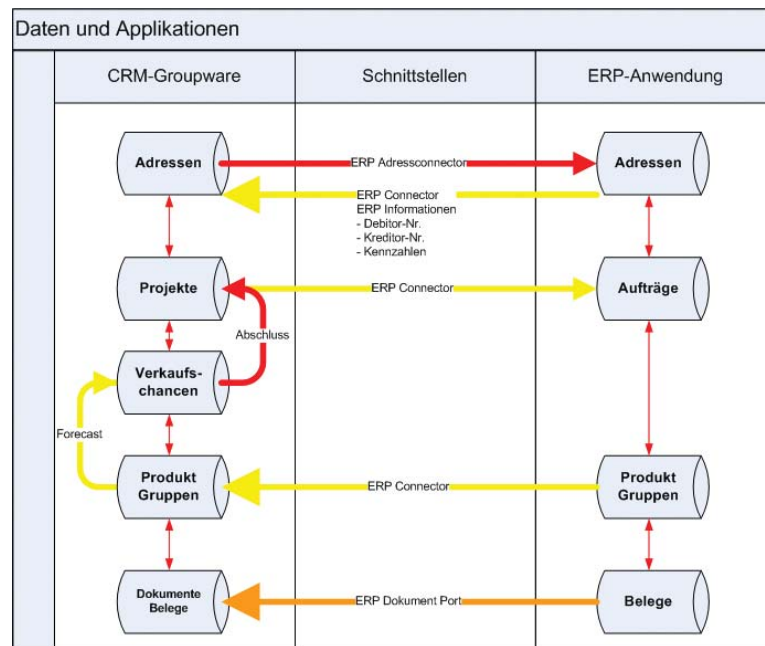
In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

gW Faktura connect basiert auf dem CAS genesisWorld ERP Connect Zusatzmodul. Hier wird ein vollautomatischer Adressabgleich für Kunden, Lieferanten und Interessenten zwischen CAS genesisWorld und einer Faktura/ERP Lösung durchgeführt. Hierbei werden Neuanlagen oder Änderungen von Adressen in CAS genesisWorld erkannt und in die Faktura/ERP Lösung abgeglichen. Spezifische kaufmännische Informationen der Faktura/ERP ergänzen den Adressdatensatz in CAS genesisWorld. Der Abgleich kann uni- oder bidirektional erfolgen.



Darstellung des Abgleiches der Informationen zwischen CAS genesisWorld und Faktura/ERP

In der Faktura/ERP erstellten Belege werden unidirektional als PDF-Dateien nach CAS genesisWorld übertragen und mit den korrespondierenden Adressen und Projekten verknüpft. Eine Darstellung von besonderen betrieblichen oder branchenspezifischen Kennzahlen kann als individuelle Anpassung erfolgen.

Im Rahmen von Branchenlösungen können weitere Funktionen implementiert werden. So können z. B. zur Vorbereitung der Marketing – und Vertriebsaktivitäten in CAS genesisWorld Berichte erstellt werden. Der Bericht wird mit zusätzlichen Kennzahlen wie aktueller Umsatz in Euro, Mengenbilanz und Verteilung dieser auf die verschiedenen Produktparten oder Zeiträume wie Monate oder Quartale erstellt. Daneben können Rahmenverträge in eigenen Objekten mit allen Preis – und Lieferkonditionen in CAS genesisWorld erstellt werden. Damit kann allen Kunden ein individuelles Preisblatt – oder –liste als Serienbrief per Fax oder E-Mail zugesendet werden.

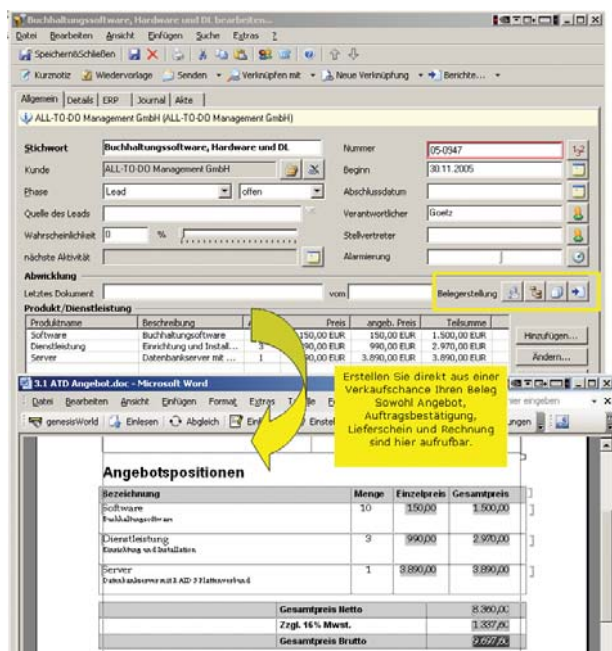
In verschiedenen Projekten wurden unter anderem Anbindungen an bauerer b2<sup>®</sup>, infodata Holzprofi und syska EuroFibu geschaffen. Eine Anbindung an Microsoft Dynamics (früher Navision) entsteht derzeit und wird im 4. Quartal verfügbar sein.

Mit der gW Faktura light erstellen Sie ganz einfach aus einer Verkaufschance heraus Verkaufsbelege mit Hilfe von MS Office Dokumenten. Sie generieren direkt aus der Firmenadresse eine neue Verkaufschance und erstellen mit Hilfe der von uns erweiterten Funktionen die Belege. Als Basis für die Positionen der Belege dienen die der Verkaufschance zugeordneten Produkte und Dienstleistungen.

Alle notwendigen Belegarten wie Angebot, Auftragsbestätigung, Lieferschein und Rechnung können einfach mit MS Word oder MS Excel generiert werden.

Die Verkaufschance wird um die Fakturaleiste mit einigen Zusatzfunktionen erweitert:

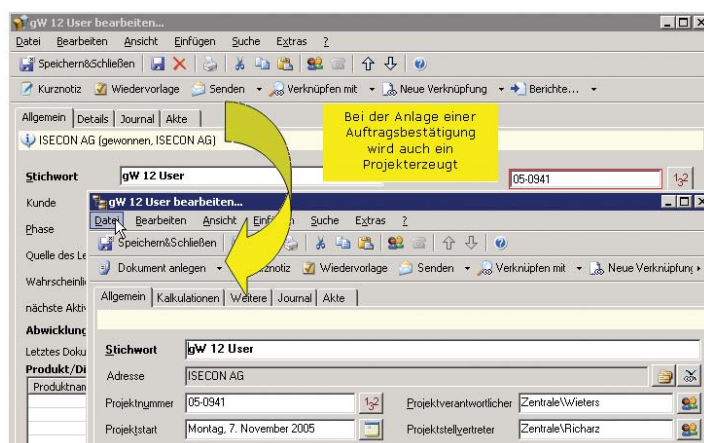
- Anzeige des letzten Dokumentes
- Knöpfe für Belegerstellung von Angebot, Auftragsbestätigung, Lieferschein und Rechnung
- Projektnummerngenerierung zur späteren Übernahme in ein Projekt



Belegerstellung mit Verkaufschancendaten

Die Funktionalität wurde bewußt einfach gehalten und auf weitere Funktionen wie Lagerverwaltung oder ähnliches verzichtet. Vielmehr ist der Anspruch einfach und schnell Belege in CAS genesisWorld erzeugen zu können und die Fähig- und Möglichkeiten von MS Office insbesondere in der Gestaltung zu nutzen.

Wird ein Beleg aus der Verkaufschance erzeugt, ist dieses CAS genesisWorld Dokument automatisch mit Kunde und Verkaufschance verknüpft. Diese Verknüpfung können direkt auf der Maske Allgemein eingesehen und auch aufgerufen werden. Wird eine Auftragsbestätigung erzeugt, so wird parallel ein Projekt angelegt. Dieses Projekt erbt alle Eckdaten der Verkaufschance und ist sowohl mit Verkaufschance als auch mit der Auftragsbestätigung verknüpft. Die Rechnung wird als Abschluss erzeugt, die Zahlung dieser kann nun überwacht bzw. ausgebucht werden. Hierfür ist eine eigene Buchungsmaske vorhanden.



Die Auftragsbestätigung generiert auch ein Projekt.

## Einfache Belegerstellung mit Verkaufschancendaten in Microsoft Office

gW faktura light

ALL - TO - DO  
Management GmbH  
85051 Ingolstadt  
Tel.: + 49 (0) 8 41 / 9 81 91 22  
Fax: + 49 (0) 8 41 / 9 81 91 33  
www.all-to-do.de  
E-Mail: og@all-to-do.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

## Anbindung an Winware und Selectline

winflex Schnittstelle

Artwin AG

5702 Niederlenz (Schweiz)

Tel.: + 41 (0) 62 / 8 85 80 00

Fax: + 41 (0) 62 / 8 85 80 01

www.artwin.ch

E-Mail: info@artwin.ch



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Erweitern Sie die Möglichkeiten von Winware/Selectline um die genialen CRM-Funktionalitäten von CAS genesisWorld – denn gute Kundenbeziehungen sind das Fundament Ihres Unternehmens.

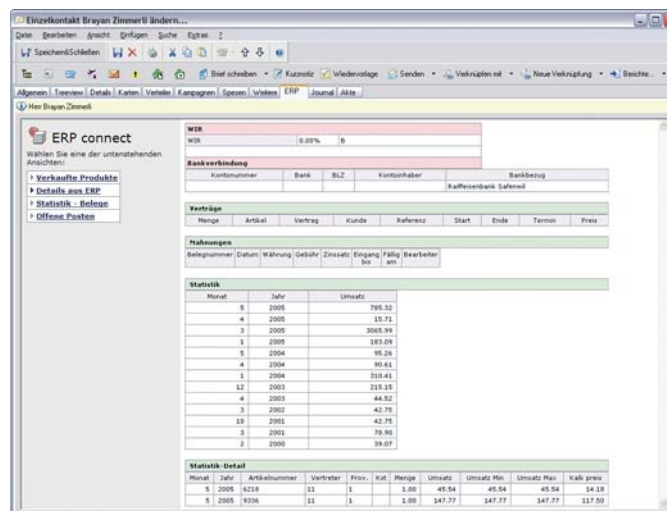
### Professionelle Kundenpflege

Sie kennen das: Adressdaten sind zwar in Winware/Selectline sauber erfasst, aber für die professionelle Kundenpflege nur eingeschränkt nutzbar. Zudem stehen weitere wichtige Informationen über Kunden wie z. B. Termine, offene Aufgaben, Besprechungsergebnisse nicht zur Verfügung.

Hier bietet winflex Abhilfe. Es verbindet Winware/Selectline optimal mit der CRM-Lösung CAS genesisWorld und unterstützt beim Aufbau profitablerer Kundenbeziehungen.

### winflex bietet mehr!

Nicht nur die Winware/Selectline-Adressen werden mit der CRM-Lösung CAS genesisWorld synchronisiert, sondern sämtliche Belege wie Rechnungen, Aufträge, Offerten und sogar Produkte. Damit stehen alle Kontaktdaten in einer tagesaktuellen Kundenakte zentral in CAS genesisWorld bereit.

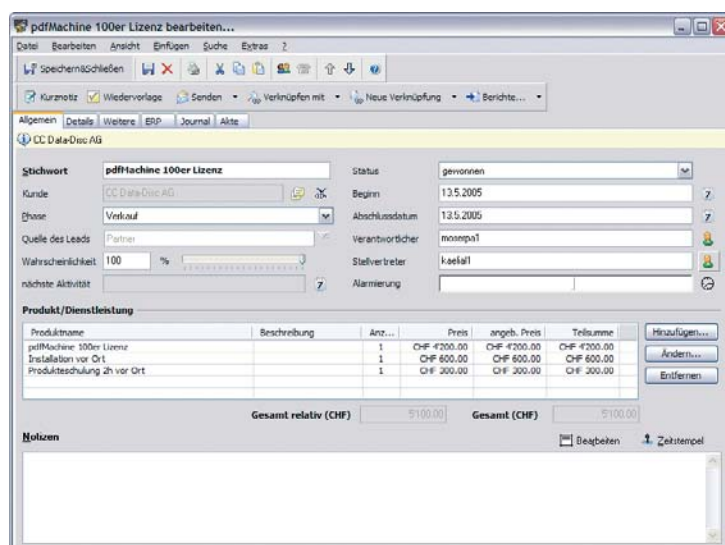


Komplette Verkaufsakte einschließlich Winware/Selectline-ERP-Daten

### Die besseren Verkaufschancen mit CRM-Software

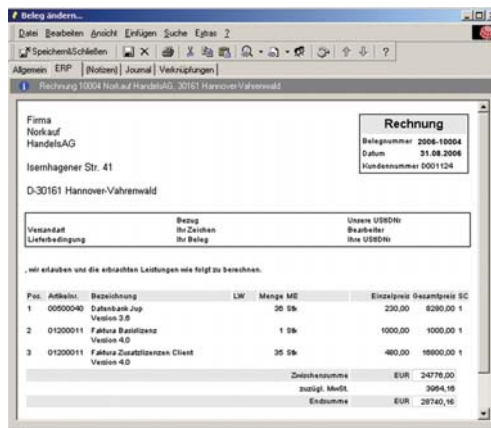
Die winflex-Schnittstelle sorgt in CAS genesisWorld für eine schnelle Übersicht über alle erfolgsentscheidenden Fragen des Unternehmens. So kann zum Beispiel die

komplette Akte zu einzelnen Kunden eingesehen und verwaltet werden. Ob offene Angebote, Aufträge, die Kaufakte, Kommunikationsdetails oder Kreditlimits – es liegen wirklich alle Kundeninfos vor. Das ist die Chance auf mehr Umsatz!



Winware/Selectline-Offerten werden automatisch an CAS genesisWorld als Verkaufschance übermittelt.

Auf einen Blick sind in der Kundenakte von CAS genesisWorld alle CRM- und ERP-Informationen ersichtlich – ganz ohne Applikationswechsel. Die Belege aus der Warenwirtschaft wie Rechnungen, Lieferscheine oder Angebote öffnet der Anwender direkt aus der Kundenakte. Das System gleicht Adressen automatisch zwischen der CRM- und ERP-Anwendung ab. Ein einfach erstellter Produktkatalog mit Bildmaterial und Argumentationshilfen unterstützt alle Mitarbeiter.



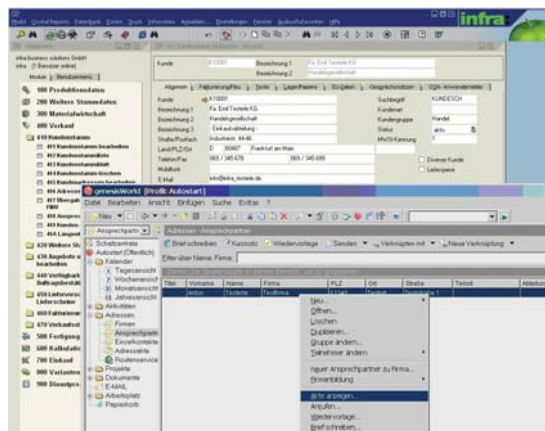
Direkter Aufruf der Warenwirtschaftsbelege aus der Kundenakte

Das Zusatzmodul CAS genesisWorld ERP connect ist als Standard Produkt für die ERP-Integration verfügbar. Aufwand und Kosten sind somit gering und genau kalkulierbar. Die CAS-Partner unterstützen bei der notwendigen individuellen Konfiguration der Anbindung an das jeweilige ERP-System.

#### Ihr Nutzen

- Optimale Kundeninformationen durch gemeinsame CRM- und ERP-Daten in der Kundenakte
- Konsistente Kunden- und Adressdaten im CRM- und ERP-System
- Schnell erstellt und einfach pflegbarer Produktkatalog als Vertriebsunterstützung

Mit der Anbindung von CAS genesisWorld bietet infra:NET durch Synchronisation von Stammdaten und Übergabe von Bewegungsdaten eine integrierte ERP-Lösung einschließlich CRM.



Integriertes ERP/CRM mit infra:NET und CAS genesisWorld

Die deutlich verbesserte Ergonomie und Integration macht infra:NET 7.0 noch einfacher.

#### Neu in infra:NET 7.0

- Völlig neue, intuitive Oberfläche
- Ergonomische Bedienung
- Leitstand zur grafischen Planung und Steuerung
- Mobile Datenerfassung
- Verbesserte Integration CAS genesis Word
- Integriertes Dokumentenmanagement
- Starke Erweiterungen in allen Anwendungsbereichen

Mit infra:NET 7.0 können Unternehmen alle Geschäftsprozesse kostengünstig und schnell gestalten. Es wurde speziell für die Bedürfnisse kleiner und mittlerer Fertigungsbetriebe entwickelt.

## ERP-Daten in der CAS genesisWorld Kundenakte

CAS genesisWorld ERP connect

CAS Software AG  
76131 Karlsruhe  
Tel.: + 49 (0) 721 / 9638 - 188  
Fax: + 49 (0) 721 / 9638 - 299  
www.cas.de  
E-Mail: info@cas.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

## Perfekte Anbindung von CAS genesisWorld an ERP infra:NET

infra:genesisWorld Connect

infra: business solutions GmbH  
71229 Leonberg  
Tel.: + 49 (0) 71 52 / 9 26 26 - 0  
Fax: + 49 (0) 71 52 / 9 26 26 - 40  
www.infragmbh.de  
E-Mail: info.kontakt@infragmbh.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

## Anbindung und Integration von SAP R/3

SAP R/3 ERP Connect (SAPaLOT)

com:con solutions GmbH

51063 Köln

Tel.: + 49 (0) 700 / 69 26 62 66

Fax: + 49 (0) 700 / 69 27 72 77

www.com-con.net

E-Mail: info@com-con.net



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Der SAP R/3 ERP Connect synchronisiert ERP-Daten von SAP R/3 (modulübergreifend) mit den vertrieblischen Daten von CAS genesisWorld. Das CRM-System stellt somit dem Vertrieb, Marketing und Service wichtige Informationen zur Verfügung, die sie für Akquise und Kundenbetreuung benötigen – einschließlich aller Belege, Produktdaten, Projekte und Verkaufschancen aus der Warenwirtschaft. Angebote und Verkaufschancen können in CAS genesisWorld erfasst und nach SAP R/3 zur Angebotserstellung übertragen werden. Über die Notebook-Replikation stehen dem Außendienstmitarbeiter auch „offline“ die SAP-Daten zur Verfügung.

Die Schnittstelle umfasst den bidirektionalen Abgleich von Firmenadressen. Egal, ob Adressen in CAS genesisWorld oder in SAP R/3 gepflegt und bearbeitet werden, die Änderungen werden automatisch in das jeweils andere System übertragen. Damit arbeiten alle Anwender immer mit aktuellen Daten und doppelte Datenpflege wird vermieden. Belege, Produkte und Produktgruppen werden unidirektional von SAP R/3 nach CAS genesisWorld übertragen.

The image shows two overlapping screenshots. The top one is a SAP R/3 'Debitor ändern: Allgemeine Daten' window for 'com:con solutions GmbH' in Köln, showing fields for name, address, and contact information. The bottom one is the 'CAS Software Management - Konsole - GWSAPR3' window, displaying a list of synchronization activities under 'ERP connect'.

Datum	Uhrzeit	Ergebnis
11.07.2005	12:37:58	1 neue Adressen ...
08.07.2005	13:35:06	1 neue Adressen ...
08.07.2005	13:32:57	4 geänderte Adressen ...
03.06.2005	11:48:34	1 neue Adressen ...
03.06.2005	11:32:04	1 neue Adressen ...
03.06.2005	08:47:13	1 neue Adressen ...
03.06.2005	08:46:59	1 geänderte Adressen ...
02.06.2005	17:37:02	1 neue Adressen ...
23.05.2005	21:33:46	200 neue Adressen ...

Abgleich von Stamm- und Bewegungsdaten zwischen SAP R/3 und CAS genesisWorld

Die Schnittstelle ist flexibel anpassbar. Auf jede Tabelle, jedes Datenfeld und jedes Datenobjekt in SAP R/3 (auch die für den Kunden in SAP angepassten) kann zugegriffen werden. Damit ist es möglich, Daten aus allen Modulen und Industrielösungen von SAP (z. B. SD, FI, CO, HR, MM, PP, usw.) zu synchronisieren. Die Einstellungen zum Abgleich der Objekte werden bequem über ein Webinterface vorgenommen.

Der SAP R/3 ERP Connect basiert auf der neuesten Softwaretechnologie von SAP (NetWeaver, Java und SAP XI) und läuft ab SAP R/3 4.6 und mySAP.com. Eine kostenpflichtige Testinstallation ist jederzeit möglich.

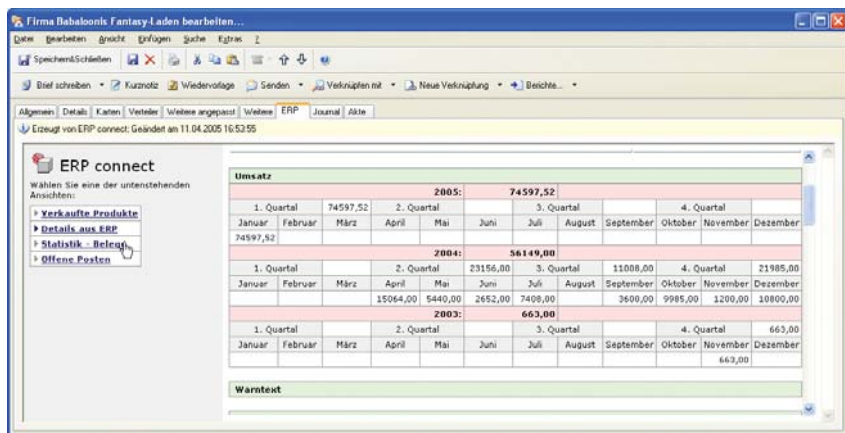
**flexfaktura, damit Sie nicht mit halber Kraft fahren: CRM und ERP gehören zusammen!**

Vorhandene ERP/Fibu-Software wird mit CAS genesisWorld verbunden.

**Nutzen:**

- Adressdaten werden nur einmal erfasst.
- Wichtiges über ihren Kunden wie Belege, offene Posten, Umsatzdaten usw. sind überall verfügbar.
- Verkaufschancen und Angebote werden beim Kunden erfasst und nach einem Datenabgleich im Hauptsystem bereitgestellt.
- Unternehmensbereiche sind durch eine Informationsplattform verbunden. Effiziente, prozessorientierte Arbeitsabläufe steigern Wettbewerbsfähigkeit und Umsatz.

Weitere Anbindungen implementieren wir gerne. Bitte sprechen Sie uns an.



**Anbindungen an verschiedene ERP- und Fibu-Systeme**

flexfaktura

mediaPlan e.b.s. GmbH  
 70567 Stuttgart  
 Tel.: + 49 (0) 711 / 78 19 37 - 30  
 Fax: + 49 (0) 711 / 78 19 37 - 40  
 www.mpl.de  
 E-Mail: info@mpl.de



- In Kombination mit:
- CAS genesisWorld
  - CAS Contact
  - CAS teamWorks

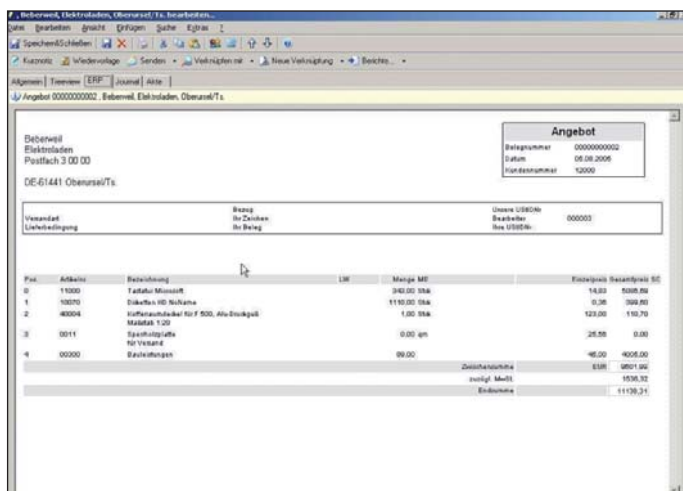


- Implementierung:
- Plug&Play
  - Projektlösung

Der Classic Line Connect für CAS genesisWorld bietet einen Abgleich von Adressdaten (Kunden, Lieferanten) und Verkaufsbelegen (einschließlich der enthaltenen Artikelpositionen).

Die Daten sind in CAS genesisWorld auch offline verfügbar, sodass auch Außendienstmitarbeiter ohne direkten Zugriff auf die Classic Line mit den Daten arbeiten können – selbst wenn sie unterwegs sind.

Weitere Kennzahlen (beispielsweise der Umsatz aus der Classic Line) können in der CAS genesisWorld Kundenmaske ersehen und ausgewertet werden.



Die Verkaufsbelege aus der Sage Classic Line sind in CAS genesisWorld verfügbar und können als Basis für Auswertungen dienen.

**Anbindung an die Sage Classic Line**

Classic Line Connect

Network Concept GmbH  
 35390 Gießen  
 Tel.: + 49 (0) 700 - 638 96 750  
 Fax: + 49 (0) 700 - 638 96 751  
 www.networkconcept.de  
 E-Mail: info@networkconcept.de



- In Kombination mit:
- CAS genesisWorld
  - CAS Contact
  - CAS teamWorks

- Implementierung:
- Plug&Play
  - Projektlösung

## Anbindung an Sage Office Line

PS-WARE.ERP

Pollak Software GmbH  
76131 Karlsruhe  
Tel.: + 49 (0) 721 / 25 51 78 - 0  
Fax: + 49 (0) 721 / 25 51 78 - 99  
www.pollak-software.de  
E-Mail: info@pollak-software.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks



Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

PS-WARE.ERP bringt ERP-Daten aus Sage Office Line mit den CRM-Informationen in CAS genesisWorld zusammen. Damit sind in der Kundenakte sämtliche Kontakte, die Korrespondenz, E-Mails, Termine, Besuchsberichte, Angebote und Belege aus der Warenwirtschaft etc. auf einen Blick ersichtlich – ganz ohne Applikationswechsel und auch offline für die Außendienstmitarbeiter.

### Grundfunktionalität

PS-WARE.ERP ist ein vollautomatischer Adressabgleich zwischen CAS genesisWorld und der Sage Office Line. Hierbei werden Neuanlagen oder Änderungen von Adressen in beiden Systemen erkannt und abgeglichen.

Integrierte, vollständige Kundendaten aus ERP und CRM

The screenshot shows a customer record for 'Firma Westautomatik GmbH'. The record is displayed in a multi-tabbed interface with tabs for 'Allgemein', 'Details', 'Karten', 'Vertragsverwaltung', 'Weitere', 'ERP', 'Journal', and 'Akte'. The 'Vertragsverwaltung' tab is active. The record includes fields for 'Firma', 'Nummer', 'Kategorie', 'Firmenanschrift', 'Länderformal', 'Telefon', 'Fax', 'E-Mail', 'Internet', 'Verbetelname', 'Kontaktkontennummer', and 'Mandant'. A list of employees is shown at the bottom, with columns for 'A.', 'Arrede', 'Titel', 'Vorname', 'Name', 'Abteilung', 'Geschäftlich', and 'E-Mail'. Red circles 1-6 highlight specific features: 1. PSW-Kunde checkbox, 2. PSW-Lieferant checkbox, 3. PSW-Interessant checkbox, 4. Mandant dropdown menu, 5. Verbetelname field, 6. Vertragsverwaltung tab.

1. / 2. Durch Kennzeichnung PSW-Interessant, PSW-Kunde bzw. PSW-Lieferant wird die Adresse nach der Datensatzspeicherung im ERP-System angelegt.
3. Die im ERP-System erzeugte Debitoren- oder Kreditoren-Nummer steht im CRM-System für alle Benutzer zur Verfügung.
4. PS-WARE.ERP kann eine CAS genesisWorld-Datenbank mit mehreren ERP-Datenbanken abgleichen.
5. Das ERP-System liefert auch die Information, wer der zuständige Vertreter ist.
6. Wird die Vertragsverwaltung des ERP-Systems genutzt, dann ist auf einem eigenen Reiter der aktuelle Vertragsstatus abrufbar.

### Belege

PS-WARE.ERP überträgt die ERP-Belege inklusive Artikelpositionen nach CAS genesisWorld in das entsprechende Belegobjekt.

### Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

PS-WARE.ERP liefert Kennzahlen wie Kunden- und Lieferantenumsätze, offene Posten oder Artikelumsätze aus dem ERP-System an CAS genesisWorld.

### Artikeldaten

PS-WARE.ERP überträgt unidirektional Artikelstammdaten und Artikelgruppen aus der Office Line in die entsprechenden CAS genesisWorld-Datensatz-Typen.

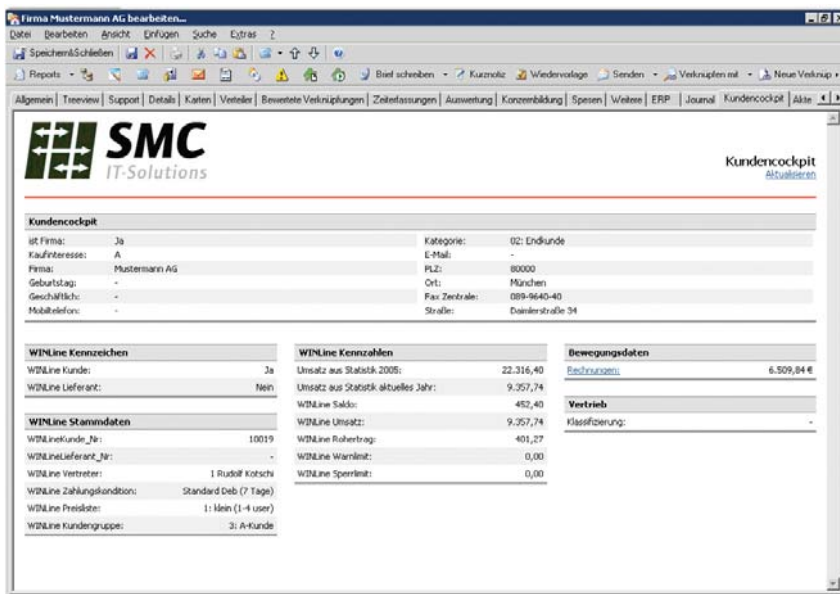
### Vorgangsstatik

Office Line-Verkaufsvorgänge werden in CAS genesisWorld als Projekte mit allen dazugehörigen Belegen abgeglichen.

Auf Basis der Standardsoftware „SMC Integrations-Server“ wurde eine tiefe Integration der beiden marktführenden Systeme geschaffen. Der Anwender bekommt alle seine benötigten Daten und Funktionen zur Durchführung seiner Aufgaben zuverlässig, transparent und einheitlich in einer Oberfläche dargestellt.

Folgende PlugIns wurden bisher realisiert:

- Adress-/Ansprechpartner-Synchronisation, egal wo zuerst angelegt wird
- Original-Statistik-Zeilen aus der Warenwirtschaft inkl. Verknüpfung mit Adresse, Produkt und Produktgruppe, wodurch die Auswertungen immer stimmen
- Original-Statistik-Zeilen aus der Finanzbuchhaltung inkl. Verknüpfung mit der Adresse, wodurch der OP immer stimmt.
- Original-Belege als PDF automatisch über den Dokumentenimport
- Stammdaten: Produkte, Produktgruppen, Kostenträger-Projekte
- itd salesClient: automatische Übergabe (Angebote) und Abrechnung (Fakturierung)
- itd Service-Vertrag: automatische Übergabe und Abrechnung der Service-Verträge
- itd Projektmanagement/timeClient: automatische Fakturierung der freigegebenen Projektleistungen sowie Übergabe der Projektaufwände an die Kostenrechnung
- itd cockpit: zur übersichtlichen und kundenspezifischen Darstellung der ERP-Daten
- itd report: Auswertungen und Analyse der ERP-Daten



Individuell einstellbare Präsentationsoberfläche

Der große Vorteil ist die Flexibilität, Originalität, die Integrationstiefe sowie die freie Einstellung des Präsentationslayers.

- zwei ERP-Mandanten → an einen CRM-Mandanten
- debitorischer Kreditor → ein CRM-Adressdatensatz
- Belege im Original als PDF, wodurch eine integrierte Dokumentenverwaltung erfolgt
- Statistiken (Salden, Umsätze) werden im CRM-System nicht nachgerechnet (fehleranfällig) sondern original 1:1 übertragen
- Optional Integration: itd-Module

Diese Anbindung wird bereits von mehreren hundert Anwendern täglich genutzt. Auf Wunsch führen wir auch gerne Ihre Kundeninstallationen durch.

## Hochintegrierte Anbindung des ERP-Systems: MESONIC Business Software

SMC MESONIC.Connect

SMC IT AG  
86165 Augsburg  
Tel.: + 49 (0) 821 / 7 20 62 - 0  
Fax: + 49 (0) 821 / 7 20 62 - 82  
www.smc-it.de  
E-Mail: info@smc-it.de

**MESONIC**  
Business Software

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

## Einfache Anbindung (Synchronisation, Replikation) von Datenbanken

SMC Integrations-Server

SMC IT AG

86165 Augsburg

Tel.: + 49 (0) 821 / 7 20 62 - 0

Fax: + 49 (0) 821 / 7 20 62 - 62

www.smc-it.de

E-Mail: info@smc-it.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

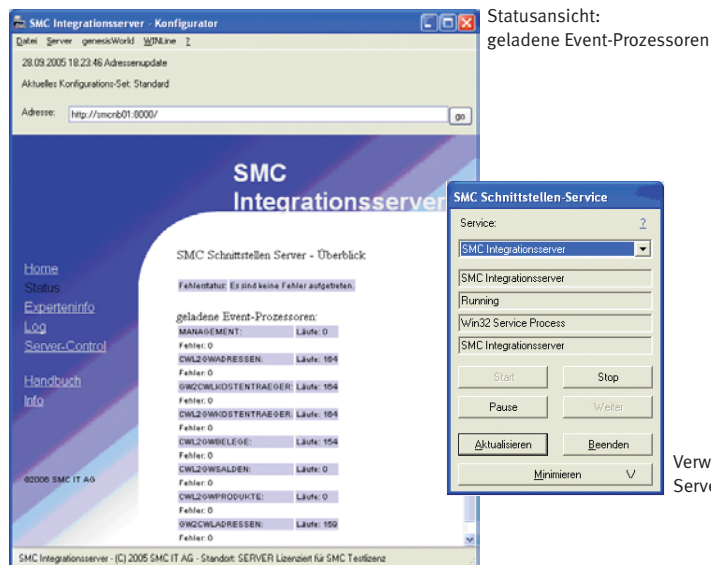
Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

## CRM ist die Integrationsplattform der Zukunft.

Die SMC IT AG hat mit dem SMC Integrations-Server einen einfach zu konfigurierenden und fehlertoleranten Server-Dienst geschaffen, mit dem sich vorhandene Software (Buchhaltung, Lager, PPS, ERP, DMS, Individuelle Lösungen, ...) in die CRM-Groupware CAS genesisWorld einfach anbinden und integrieren lässt.

Entwickelt in .NET, startet (ereignis- oder zeitgesteuert) der SMC Integrations-Server fehlertolerante und gesicherte Transaktionen (Plugins), die beliebige Datenbanken mit unterschiedlicher Software und Formaten synchronisiert und/oder repliziert. Der SMC Integrations-Server bietet eine komfortable Admin-Oberfläche und einen Serverdienst mit eigener Dienstverwaltung, sowie die Möglichkeit des Monitorings von jedem Ort via Internet. Zur eigenen Erstellung der Plugins steht ein SDK zur Verfügung.



Statusansicht:  
geladene Event-Prozessoren

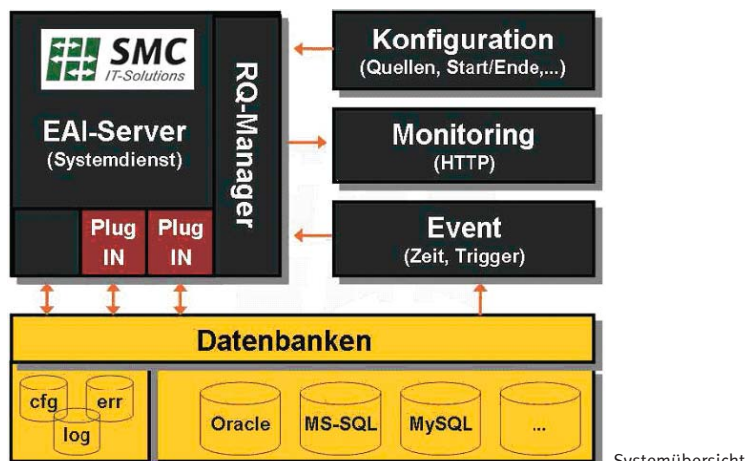
Verwaltung des  
Serverdienstes

Der große Vorteil ist die völlige Flexibilität. Es können beispielsweise auch zwei Datenbanken/Adressen mit einer Datenbank/Adresse synchronisiert werden (ERP-System: debitorischer Kreditor = zwei Datensätze, CRM-System: ein Datensatz)

Folgende Applikationen wurden bisher schon hochintegriert angebunden:

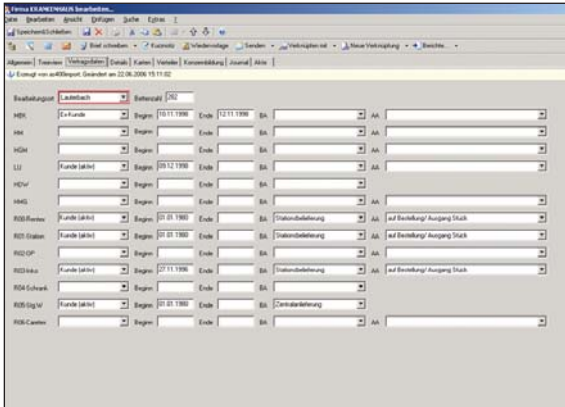
- MESONIC Business Software
- ifax.OPEN
- SANGROSS
- Individual-Software

Binden auch Sie Ihre Kernapplikationen an CAS genesisWorld an. Unabhängig von Ihrer vorhandenen Software und Ihrer Branche entsteht eine zentrale Informationsplattform, die Ihnen Zeit für das Wesentliche lässt. Auf Wunsch realisieren wir für Sie pauschalisiert Ihre Plugins.



Systemübersicht

Der AS/400 GWP Connect gleicht Daten aus der Branchenlösung GWP (Gewerbliches Wäscherei Paket) mit CAS genesisWorld ab. Neben der Adressdaten (Kunden und Lieferanten) stehen auch alle Vertragsdaten der in GWP vorhandenen Dienstleistungen zur Verfügung (Vertragsbeginn/-ende, Status, Dienstleistungsart, usw.) und können zur Betreuung und für Marketingzwecke innerhalb von CAS genesisWorld verwendet werden.



Darstellung der aus GWP übernommenen Vertragsdaten in CAS genesisWorld mit vielfältigen Auswertungsmöglichkeiten

So haben auch Anwender, die keinen Zugriff auf das GWP Softwarepaket haben, alle Informationen griffbereit in CAS genesisWorld zur Verfügung – dank Replikation auch offline auf dem Notebook.

Geme bieten wir Ihnen auch weitere Lösungen für Schnittstellen im AS/400-Umfeld an.

Es werden Neuanlagen oder Änderungen von Adressen in beiden Systemen erkannt und abgeglichen. Belege, wie z.B. Angebote, Lieferscheine oder Rechnungen werden inklusive der Artikelpositionen direkt nach CAS genesisWorld in das entsprechende Belegobjekt und/oder als PDF-/Word-Dokument übertragen. Für besondere Anlässe, wie z.B. Datenübernahme oder Rekonstruktionen, kann die Schnittstelle für jede Funktion auch manuell bedient werden.



Bidirektionale Integration von CAS genesisWorld und ERP-System abas Business Software

## Anbindung an AS/400 (IBM i-Series) GWP

AS/400 GWP Connect

Network Concept GmbH  
35390 Gießen  
Tel.: + 49 (0) 700 - 638 96 750  
Fax: + 49 (0) 700 - 638 96 751  
www.networkconcept.de  
E-Mail: info@networkconcept.de



- In Kombination mit:
- CAS genesisWorld
  - CAS Contact
  - CAS teamWorks

- Implementierung:
- Plug&Play
  - Projektlösung

## Anbindung an abas Business Software

willcom CRM-Interface

willcom GmbH  
68161 Mannheim  
Tel.: + 49 (0) 6 21 – 84 25 18 0  
Fax: + 49 (0) 6 21 – 84 25 18 45  
www.willcom.de  
E-Mail: info@willcom.de



- In Kombination mit:
- CAS genesisWorld
  - CAS Contact
  - CAS teamWorks

- Implementierung:
- Plug&Play
  - Projektlösung

## Integration von Logik Produktkonfiguration

willcom Produktkonfiguration

willcom GmbH  
68161 Mannheim  
Tel.: + 49 (0) 6 21 – 84 25 18 0  
Fax: + 49 (0) 6 21 – 84 25 18 45  
www.willcom.de  
E-Mail: info@willcom.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

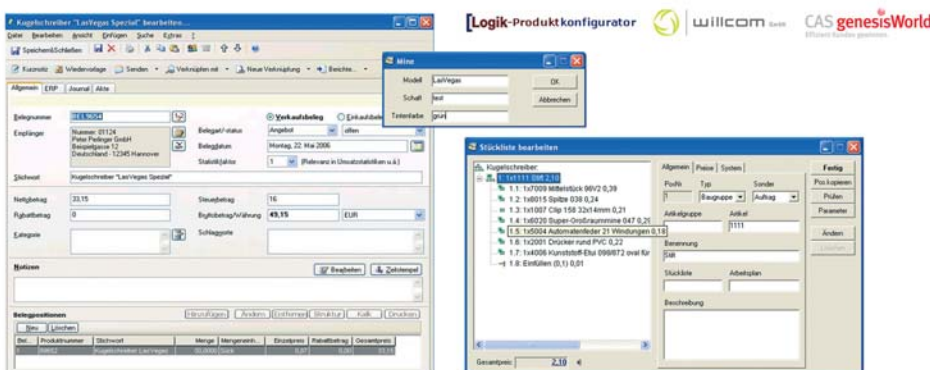
Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Ein Produktkonfigurator ermöglicht die unterschiedlichsten Sichten auf die Produkteigenschaften.

Durch individuelle Dialoge wird die Auswahl und die Definition der Produkte vereinfacht, jeder greift auf das gleiche Beziehungswissen mit unterschiedlichen Sichten zu.

Die Integration in CAS genesisWorld ist online oder offline für fast alle aktuellen ERP-Systeme möglich und bietet damit ein durchgängiges und umfassendes Informationssystem für jeden User. Die Übernahme der konfigurierten Angebote oder Aufträge in das jeweilige ERP-System erfolgt automatisch über die Schnittstelle.



Logik Produktkonfigurator integriert in CAS genesisWorld

## Effektive Telefonkampagnen im CallCenter

FirstCall

CAD Rechenzentrum AG  
CH-4123 Allschwil  
41 (0) 61 - 48 666 00  
41 (0) 61 - 48 666 99  
www.cadrz.ch  
E-Mail: vertrieb@caдрz.ch



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

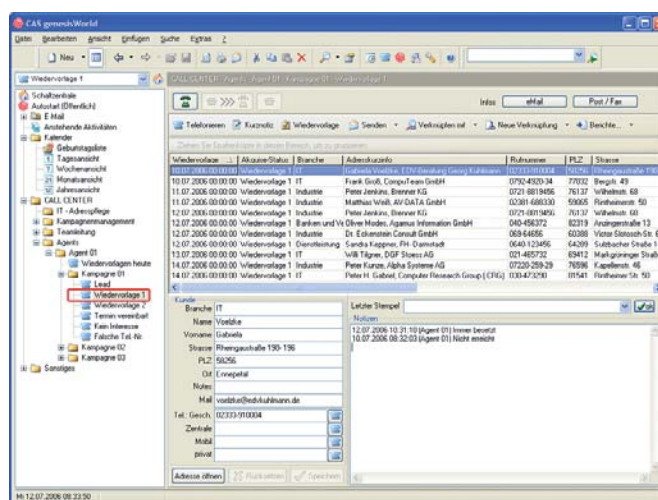
Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

FirstCall steuert im Call Center die Geschäftsabläufe in den folgenden Bereichen:

- Import von Adressen mit Dublettenprüfung
- Veredelung der importierten Adressen
- Delegation der Adressen an die Agents
- Telefonakquise mit Vergabe freidefinierbarer Stati
- Auftragsabwicklung
- Übergabe von Kunden- und Auftragsdaten an ERP- und Buchhaltungssoftware

Ein wesentlicher Punkt in der Arbeit der Agents sind die Telefonier-Aktivitäten. FirstCall kann so eingestellt werden, dass einzelne Telefonate nach frei definierbaren Sortierkriterien (z.B. nach der Branche, PLZ oder Straße) durchgeführt werden, oder dass automatisch ein Telefonat nach dem anderen von FirstCall eingeleitet wird.



Telefonatliste mit umfassenden Kundeninformationen und Funktionen

Stärken Sie den Vertrieb Ihrer Produkte und Dienstleistungen mit treffsicheren Marketing-Kampagnen. Von der Ansprache über die Rückmeldung bis hin zum Verkauf betreuen Sie Ihre Kunden durchgängig. Mit aktuellen Auswertungen messen Sie den Erfolg Ihres Marketings und behalten Ihre Marketing-Kosten im Griff.

### Marketing-Planung

Planen Sie Ihre Kampagnen mit itd marketing. Ganz gleich, ob Sie mit Mailings, Events oder elektronischem Marketing erfolgreich sind. Planungstafel, Budgetplanung und Projekt-Management-Funktionen legen die Grundlage für ein erfolgreiches Marketing.

### Zielgruppen-Auswahl

Mit itd marketing sind Ihre Kampagnen Bestandteil des CRM-Systems. Zielgruppen werden frei von Dubletten direkt im CRM abgelegt und können dort auch im Team bearbeitet werden. Die Kampagne wird bei jeder Adresse automatisch dokumentiert.

### Kampagnen-Reaktionen

Sie erfassen Ansprache und Reaktionen Ihrer Zielgruppe in der Kampagne. Realisieren Sie mehrstufige Ansprachen, nutzen Sie alle Kommunikationskanäle und binden Sie den Vertrieb in Ihre Marketing-Kampagnen nahtlos ein.

### Erfolgskontrolle

Mit itd marketing messen Sie jederzeit den Erfolg Ihrer Kampagnen. Die Analysefunktion von itd marketing liefert automatisch die wichtigsten Kennzahlen und unterstützt individuelle Auswertungen.

### Telefon-Marketing

Das Telefon ist für Vertrieb und Marketing das wichtigste Werkzeug. Mit einer effektiven Unterstützung für Telefonate erreichen Sie eine spürbare Steigerung der Produktivität. Ganz gleich, ob Sie nun am Telefon verkaufen oder Termine vereinbaren.

### Marketing-Cockpit

Das itddesign-Kunden-Cockpit erstellt Profile für Kampagnen und Kunden auf einen Maus-Klick. Sie sehen beispielsweise den Status eines Kunden in der Kampagne und die bereits gekauften Produkte zusammengefasst auf einer Seite.

## Mehr verkaufen mit Marketing-Kampagnen

itd marketing

itdesign GmbH  
72072 Tübingen  
Tel.: + 49 (0) 70 71 / 36 67 - 60  
Fax: + 49 (0) 70 71 / 36 67 - 89  
www.itdesign.de  
E-Mail: info@itdesign.de



- In Kombination mit:
- CAS genesisWorld
  - CAS Contact
  - CAS teamWorks



- Implementierung:
- Plug&Play
  - Projektlösung

The screenshot displays the 'CRM-Messe bearbeiten...' application window. It features a menu bar, a toolbar, and several tabs for campaign management. The main area is divided into sections for 'Adressen' (Addresses) and 'Auswertung' (Evaluation). The 'Adressen' section shows a list of contacts with columns for 'Firma', 'Name', 'Vorname', and 'Abteil.'. The 'Auswertung' section provides a detailed overview of campaign performance, including a table of key figures and two bar charts.

Kennzahl	Wert
Kontaktziel	35
Kontakte	23
Nicht reagiert	45
Zielgruppe	100
Eingeladen	100
Umsatzziel	10.000,00 €
Umsatz	7.700,00 €
Kosten	2.900,00 €
Kosten/Kontakt	126,09 €
Umsatz/Kontakt	334,78 €

Zielereichung in %: 55% (Kontakte), 77% (Umsatz)

In itd marketing halten Sie die Reaktionen der eingeladenen Zielgruppe fest.

Sie behalten die gesamte Marketingaktion, Ihre Ziele und Ihre Kosten im Blick.

## CRM-Daten unterwegs mit Windows Mobile, Palm/OS und Symbian

CAS genesisWorld Mobile sync

CAS Software AG  
76131 Karlsruhe  
Tel.: + 49 (0) 721 / 9638 - 188  
Fax: + 49 (0) 721 / 9638 - 299  
www.cas.de  
E-Mail: info@cas.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

CAS genesisWorld Mobile sync bietet Ihnen einen reibungslosen Abgleich mit dem mobilen Endgerät und damit Zugriff auf Daten wie Termine, Adressen, Aufgaben und



Reibungsloser Abgleich mit Ihrem PDA

Urlaube – wo auch immer der Nutzer sich gerade befindet. Unterwegs können so z. B. Termine schnell vorbereitet werden. Der Daten-Abgleich kann am Arbeitsplatz über eine Dockingstation, Kabelverbindung, Infrarot oder Bluetooth erfolgen; ein Online-Zugriff ist über WLAN, GSM oder GPRS möglich.

Mit Hilfe der so genannten Live Connect Funktionalität ist es zudem möglich, Daten in einem vorgegebenem Intervall automatisch abzu-

gleichen. Durch eine optionale Verschlüsselungsmöglichkeit überträgt CAS genesisWorld Mobile sync sensible Firmendaten ohne Sicherheitsrisiko.

## CRM-Daten online auf mobilen Endgeräten

CAS genesisWorld Mobile access

CAS Software AG  
76131 Karlsruhe  
Tel.: + 49 (0) 721 / 9638 - 188  
Fax: + 49 (0) 721 / 9638 - 299  
www.cas.de  
E-Mail: info@cas.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Kundenbetreuer sind häufig unterwegs. Aktuelle Daten sind dabei sehr wertvoll – sie sparen Rückfragen, Zeit und bieten dem Kunden prompte, zuverlässige Auskünfte. Das Zusatzmodul CAS genesisWorld Mobile access macht Daten mobil und ermöglicht auch von unterwegs einen aktuellen Einblick in die Kundenakten.

Geschäftsreisende können so jederzeit online Adressen, Termine und Aufgaben mit ihrem mobilen Endgerät aus dem CRM-System CAS genesisWorld bearbeiten und neu anlegen.

Der pfiffige kleine HTML-Client ist benutzerfreundlich, übersichtlich und bietet gleichzeitig leistungsstarke Funktionen.



Auf aktuelle Daten online zugreifen.

Das Word/Excel AddIn erleichtert, vereinfacht und erweitert die Datenausgabe an die Officeprodukte deutlich. Auch größere Serienbriefmailings mit mehreren hundert Empfängern stellen kein Problem dar. Nutzen Sie auch in Verbindung mit CAS genesisWorld die Formularfunktionen von MS Word sowohl in Serienbriefen als auch in Berichten.

## Dokument- und Berichterstellung in Microsoft Word und Microsoft Excel

gW AddIn Word/Excel

ALL - TO - DO  
Management GmbH  
85051 Ingolstadt  
Tel.: + 49 (0) 8 41 / 9 81 91 22  
Fax: + 49 (0) 8 41 / 9 81 91 33  
www.all-to-do.de  
E-Mail: og@all-to-do.de



In Kombination mit:  
 CAS genesisWorld  
 CAS Contact  
 CAS teamWorks

Implementierung:  
 Plug&Play  
 Projektlösung

**Word AddIn**

Sehr geehrter Herr Götz,  
 ["Hier klicken und Text eingeben!"]  
 Ich hoffe Ihnen hiermit gedient zu haben  
 [Grußformel auswählen]

ALL-TO-DO  
Management GmbH  
Geschäftsbereich  
Vertrieb

powered by © CAS genesisWorld, © Tobit David u. All-to-Do MS Office Module

**Felder / Vorlagen einfügen**

**Seriendruckfeld einfügen**

Translate	Original
Abteilung	DEPARTMENT
Abteilung intern	GWDEPARTE...
Adresse1	Adresse1
Adresse2	Adresse2
Adresse3	Adresse3
Adresse4	Adresse4
Adresse5	Adresse5
Adresse6	Adresse6
Adresse7	Adresse7
als Ansprechpartner	PSW_LOSER_A...

**Variable einfügen**

Variable	Aktueller Wert
Durchwahl	333
E-Mail	og@all-to-do.de
Fax	334
FaxGeschäftlich	0 841/98 19 133
Funktion	Geschäftsführer
Signi	Üllog.doc
TelGeschäftlich	0 841/98 19 122
UnterschriftGrafik	D:\Programme\CAS-5of
UnterschriftName	Otmar Götz

Word mit Adressierung an Privat- (1) und an Firmenadresse (2)

Als Anpassung ist die direkte Übergabe von Verkaufschancendaten zur Erstellung eines Angebotes in Word oder Excel möglich. Nutzen Sie die Daten von CAS genesisWorld in Verbindung mit den umfangreichen Funktionen der Office-Familie.

Und auch die Ausgabe von Daten über die Berichtsfunktion aus CAS genesisWorld mit Word und Excel ist eine Domäne des AddIn. In Verbindung mit unserem Produkt gW Speedlink werden dann auch direkt in den bisher eindimensionalen Berichten Informationen zu den Verknüpfungen Adresse und Projekt angezeigt. Auch Berechnungen und weitere Zusatzfunktionen können mit diesem Modul durchgeführt werden.

Gerne zeigen wir Ihnen weitere Anwendungsmöglichkeiten, sprechen Sie uns an!

**Zeiterfassung für Muster AG**

Termin	Stichwort	Zeitraum	AE*
28.07.2006	Abgleich Informationen	14:00 bis 18:00	0
28.07.2006	Teamworks bei Muster AG	09:30 bis 10:00	2

**Offene Aufgaben mit Projektangabe**

Status	Stichwort	Beginn	Prio	Frist
■	Alle Vorlagen (16 Stck.) Projekt: MR offene Arbeiten			23.06.2006
◆	Umsetzung Rechtskonzept Projekt: Müller: off. Arbeiten			30.12.2004
●	Alltudo - Aktualisiertes Angebot Projekt: MusterAG: Abgleich B2 Betreff: Alltudo - Aktualisiertes Angebot H&W-Source / S&K Tera NK (Angebot 2005-30023)			27.09.2005
●	Lacuna USV Projekt: Updateservice und Support (1 Q) 2006			03.02.2006

Beispielberichte von Vorgängen zur Zeiterfassung und Aufgabenliste mit Projekten

## Erfolgreiche Projekte – Projektmanagement integriert in CRM

itd project

itdesign GmbH  
72072 Tübingen  
Tel.: + 49 (0) 70 71 / 36 67 - 60  
Fax: + 49 (0) 70 71 / 36 67 -69  
www.itdesign.de  
E-Mail: info@itdesign.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

itd project integriert Projektmanagement in CRM. Planen und bearbeiten Sie Ihre Projekte direkt in CAS genesisWorld. Das Projekt-Controlling von itd project gewährleistet die Projektbearbeitung „in time“ und „in budget“. Nutzen Sie alle Informationen aus der Akquise-Phase Ihrer Projekte. In der operativen Arbeit weisen Sie Ihren Projekten Zeitaufwände und Kosten zu.

### Projektplan

Erstellen Sie mit itd project direkt in CAS genesisWorld den Projektstruktur-Plan. Nutzen Sie die Gantt-Ansicht und strukturieren Sie Ihre Projekte mit der hierarchischen Baum-Ansicht in beliebig viele Phasen und Teilprojekte. Im Zusammenspiel mit itd sales erstellen Sie direkt aus den Angebots-Positionen die Vorgänge in der Projektplanung.

### Ressourcenplanung

Die Planung Ihres Projektteams erledigen Sie mit itd project mühelos. Verteilen Sie die Projekt-Aufwände mit der itdesign-Planungs-Ansicht. In der grafischen Ansicht prüfen Sie die Auslastung und vermeiden Terminkollisionen und Engpässe.

### Zeiterfassung

Der Grundpfeiler für das Projekt-Controlling ist die Rückmeldung von Arbeitszeiten auf das Projekt. In itd project meldet Ihr Projekt-Team Arbeitszeiten zu Projekten zurück. In der Auswertung sehen Sie zu jeder Zeit den Stand der Ist- und Plan-Werte.

### Kostenkontrolle

Neben den zeitlichen Aufwänden sind die Projekt-Kosten die bestimmende Komponente für das Projekt-Controlling. itd project bewertet Zeiten mit Stundensätzen. Budgets, Fremdkosten und die Spesenverwaltung runden die Kostensicht auf Ihre Projekte ab.

### Auswertungen

Mit den richtigen Informationen zur richtigen Zeit sind Sie in der Lage, Ihre Projekte effizient zu bearbeiten. Nutzen Sie das Projekt-Cockpit für die schnelle Übersicht, oder analysieren Sie Ihre Projekte mit detaillierten Auswertungen.

### Risiken und Ziele

Ein wichtiger Bestandteil des Projekt-Managements sind Risiken und Ziele. In itd project ordnen Sie Risiken und Ziele direkt Ihren Projekten zu. Sowohl für Risiken als auch für Ziele planen Sie die geeigneten Maßnahmen.

The screenshot displays the 'itd project' software interface. The main window is titled 'CP-3.1 bei NOMOSYS bearbeiten...'. It features a menu bar with options like 'Datei', 'Bearbeiten', 'Ansicht', 'Einfügen', 'Suche', and 'Extras'. Below the menu is a toolbar with various icons. The interface is divided into several panes:

- Left Pane:** A hierarchical tree view showing the project structure. The root is 'CP-3.1 bei NOMOSYS'. Underneath, there are categories like 'Akquisephase', 'Anpassung und Installation', 'Projektmanagement', and 'Abschluss und Auswertung'. Each category contains a list of specific tasks and sub-tasks.
- Center Pane:** A Gantt chart showing the project schedule from April to July 2006. Tasks are represented by horizontal bars with colored icons, indicating their duration and dependencies.
- Right Pane:** A detailed overview of costs and expenses. It includes a table with columns for 'Kalkulationsart', 'Aufwand', 'Kosten', and 'Umsatz'. Below the table is a bar chart titled 'Kalkulationsübersicht' comparing budgeted values (Soll) and actual values (Ist) for various cost categories: Personalkosten, Reisekosten, Fremdkosten, Materialkosten, and Umsatz.

Die Zeiterfassungs-Auswertung stellt detailliert die Projekt-Aufwände dar.

Mit dem Gantt-Diagramm planen Sie Ihre Projekte grafisch.

flexPlan ermöglicht eine firmenweite Projektsteuerung ohne Zeit- und Reibungsverluste. Durch den Datenaustausch zwischen CAS genesisWorld und Microsoft Project werden Fertigstellungsgrad und Aufgabenfortschritt direkt an die Projektleitung weitergegeben.

- Schnelle Kommunikationswege
- Unmittelbare Aufgabendelegierung
- Transparente Vorgangshistorie
- Präzise Projektverfolgung
- Schnelles Eingreifen bei Korrekturmaßnahmen
- Kapazitätsplanung aus zentralem Ressourcenpool
- Automatisches Benachrichtigungssystem
- Einfache Bedienung

## Anbindung an Microsoft Project

flexPlan

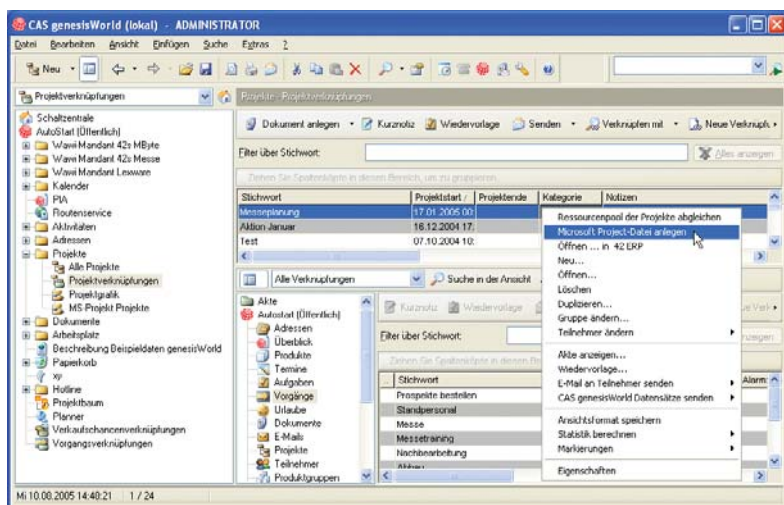
mediaPlan e.b.s. GmbH  
 70567 Stuttgart  
 Tel.: + 49 (0) 711 / 78 19 37 - 30  
 Fax: + 49 (0) 711 / 78 19 37 - 40  
 www.mpl.de  
 E-Mail: info@mpl.de



- In Kombination mit:
- CAS genesisWorld
  - CAS Contact
  - CAS teamWorks



- Implementierung:
- Plug&Play
  - Projektlösung



Erweitern Sie CAS genesisWorld um ein leistungsfähiges Support- und Service-Tool – SOFA-Helpdesk.

Eingehende Supportcalls werden direkt in CAS genesisWorld aufgenommen, dokumentiert und bearbeitet. Über ein eigenes SOFA-Objekt werden Systeme und Softwarelizenzen der Kunden effektiv und übersichtlich verwaltet. Neue Felder können direkt und problemlos in der Management Konsole von CAS genesisWorld eingerichtet werden und erscheinen nach Eingabe eines Calls direkt im SOFA Helpdesk. Automatische Callaufnahmen, Eskalationsmanagement sowie eine umfangreiche FAQ-Verwaltung zeichnen das SOFA-Helpdesk aus. Statistiken und Zeiterfassungen stehen jederzeit zur Verfügung.

## Anbindung an Helpdesk Lösung SOFA-Helpdesk

SOFA Helpdesk-Connector

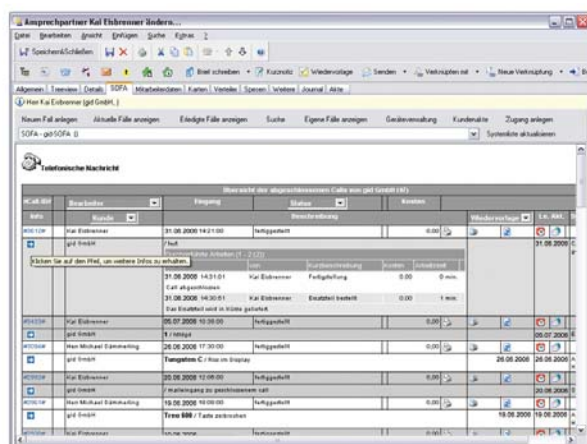
gid GmbH  
 22850 Norderstedt  
 Tel.: + 49 (0) 40 / 5 35 76 - 0  
 Fax: + 49 (0) 40 / 5 35 76 - 192  
 www.gid-gmbh.de  
 E-Mail: info@gid-gmbh.de

Klare Strukturen und einfache Oberflächen ermöglichen es jedem Mitarbeiter, die Kunden kompetent und effektiv zu betreuen.



- In Kombination mit:
- CAS genesisWorld
  - CAS Contact
  - CAS teamWorks

- Implementierung:
- Plug&Play
  - Projektlösung



In der Kundenakte ist der Zugriff auf alle Calls direkt möglich.

## Zufriedene Kunden Geringe Kosten Optimale Abläufe

itd service

itdesign GmbH  
72072 Tübingen

Tel.: + 49 (0) 70 71 / 36 67 - 60

Fax: + 49 (0) 70 71 / 36 67 - 89

www.itdesign.de

E-Mail: info@itdesign.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks



Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

itd service verbindet Ihren Kunden-Service mit Vertrieb und operativem Geschäft. Die Zeiterfassung zu allen Service-Fällen gewährleistet den vollständigen Überblick über Ihre Kosten im Service. Mit der Dokumentation direkt beim Kunden und mit automatischen Workflows gewährleisten Sie eine zuverlässige Kundenbetreuung.

### Service-Management

Bearbeiten Sie Service-Anfragen schnell und sicher in itd service. Bereits bei der Annahme ordnen Sie die Service-Fälle Ihren Kunden zu, oder der Kunde trägt seine Anfragen über das Web direkt ein. Automatische Workflows gewährleisten eine sichere und schnelle Bearbeitung.

### Zeiterfassung

Jede Tätigkeit im Service verursacht Kosten. Service-Verträge oder Berechnungen nach Aufwand müssen diese Kosten decken. itd service erfasst die Arbeitszeit direkt zu Ihren Service-Fällen und berechnet über Stundensätze die Kosten.

### Vertragsverwaltung

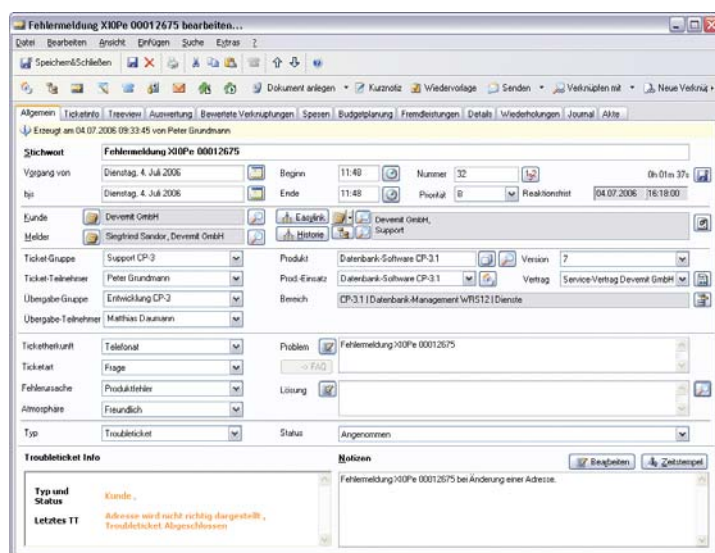
Service-Verträge bestimmen den Anspruch des Kunden auf Leistung und Ihre Einnahmen. Die Vertragsverwaltung von itd service dokumentiert die Vereinbarungen mit Ihren Kunden inklusive Service-Levels und Reaktions-Zeiten. Die Betrachtung der Einnahme-Seite legt die Grundlage für ein Service-Controlling.

### Kunden-Profil

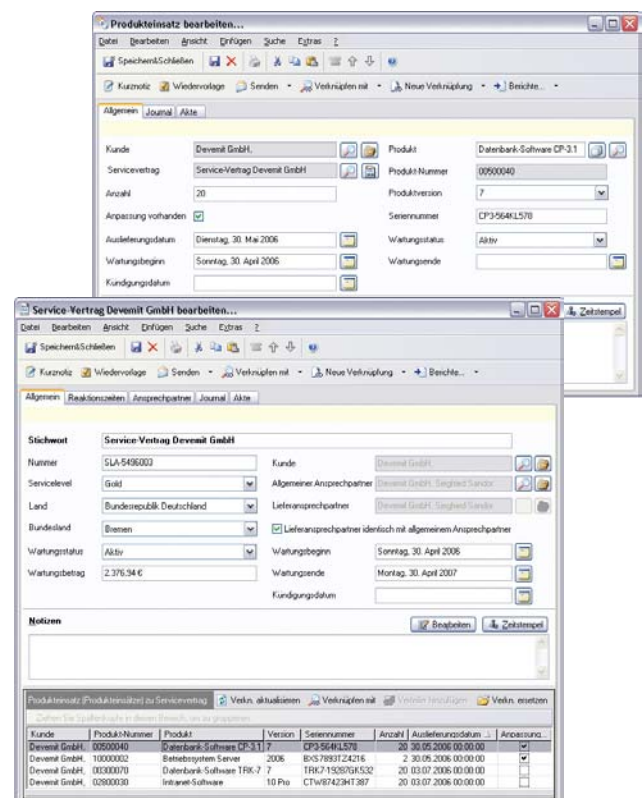
Bei der Annahme und Bearbeitung von Service-Anfragen ist es wichtig, alles Notwendige über den Kunden zu wissen. itd service bietet mit der Vertragsverwaltung, der Zuordnung von gekauften Produkten zu Kunden und der Dokumentation aller Service-Aktivitäten ein vollständiges Bild des Kunden.

### Analyse

Nutzen Sie Ihre Optimierungs-Potenziale. itd service dokumentiert alle Service-Aktivitäten, Zeiten und Kosten in einem System. Die Analyse-Komponente von itd service erlaubt Ihnen detaillierte Analysen in Ihrem Service-Bereich.



Alle Informationen zu einer Reklamation werden im Ticket festgehalten.



Mit Service-Verträgen und dem Produkteinsatz erhalten Sie das vollständige Kunden-Profil.

## Info ++ Kiosk ++ digitaler Aushang ++ lebendiges Plakat ++ Börse ++ Lexikon ++ Internet ++

Firmen, Besucher und Mitarbeiter wollen sich informieren, sie wollen angesprochen werden. Durch das interaktive Informationssystem der friendlyway AG, ausgestattet mit kundenspezifischen intelligenten Lösungen der SMC IT AG auf der Basis von CAS teamWorks und einem Content-Management-System stellen Sie alle gewünschten notwendigen und stets aktuellen Informationen am SMC FIT (friendlyway Infoterminal) zur Verfügung.

Bildschirme 12-40-46-57 Zoll ++ Touch Screen ++ Individuelle Branchenlösungen

Banken ++ Behörden ++ Messen ++ Events ++ Flughäfen ++ Hotels ++ Universitäten ++ Krankenhäuser ++ Immobilienvermittler ++ Firmen intern ++ ...



Classic



Classic 2



Impress



Luminum

## SMC FIT für den Alltag Stets aktuelle Informationen am POS – POI – Info Terminal

SMC FIT

SMC IT AG

86165 Augsburg

Tel.: + 49 (0) 821 / 7 20 62 - 0

Fax: + 49 (0) 821 / 7 20 62 - 62

www.smc-it.de

E-Mail: info@smc-it.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

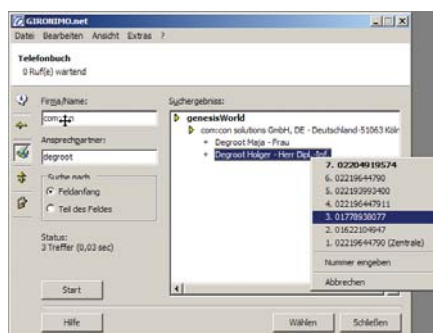
Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Mit GIRONIMO.net liefert die com:con solutions eine Client- und Serverkomponente für stark erweiterte Telefonie- und Callcenterfunktionalitäten in CAS genesisWorld und CAS teamWorks. In der aktuellen Version 2.2 werden dabei auch das Wählen und die Rufnummererkennung aus dem Browser unterstützt, ebenso wie die Wahl und Erkennung in einer Terminalserverumgebung mit lokal angeschlossener Telefonie. Damit liefert GIRONIMO.net eine der wichtigsten Funktionalitäten, um ein Kontaktmanagement und ein CRM-System als OnDemand bzw. Outsourcing-Lösung zu betreiben, denn dabei darf natürlich die Telefonieintegration nicht fehlen. GIRONIMO.net unterstützt alle gängigen Telefonanlagen und TAPI Treiber.

TOP-Features:

- Wählen per Hotkey aus den CAS Produkten (einer Applikation)
- Wählen aus dem Browser (damit Telefonieunterstützung für CAS teamWorks)
- Rufnummererkennung ein- und ausgehender Gespräche über CAS genesisWorld oder CAS teamWorks Adressen, Microsoft Outlook/Exchange Kontakte
- Journalfunktion und Telefonnotiz in CAS genesisWorld
- Telefonbuch über CAS genesisWorld, CAS Contact und CAS teamWorks sowie MS-Outlook/Exchange Kontakte (Suche über Name und Firma und anderen Feldern)



## Telefonieerweiterung für Callcenter und Terminal- server

GIRONIMO.net

com:con solutions GmbH

51063 Köln

Tel.: + 49 (0) 700 / 69 26 62 66

Fax: + 49 (0) 700 / 69 27 72 77

www.com-con.net

E-Mail: info@com-con.net

**com:con**  
and your net works

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

## Swyx-VoIP-Schnittstelle

Tera Swyx2gW

TeraSystems GmbH  
76137 Karlsruhe  
Tel.: + 49 (0) 721 / 6 65 97 - 0  
Fax: + 49 (0) 721 / 6 65 97 - 29  
www.terasystems.de  
E-Mail: gW@terasystems.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Tera Swyx2gW ist eine flexible und erweiterbare Verknüpfung der führenden software-basierten IP-Telefonanlage von Swyx mit CAS genesisWorld.

Ziel der Verknüpfung sind effiziente Telefonieprozesse auf Basis von VoIP sowie eine intelligente Steuerung ein- und ausgehender Telefonate auf Basis der in CAS genesisWorld vorhandenen CRM-Informationen.

### Kontextbezogene Weiterleitung

Tera Swyx2gW ermöglicht es, je nach Anrufer (z. B. an Hand der Kategorie) und Situation des Angerufenen unterschiedliche Aktionen durchzuführen.

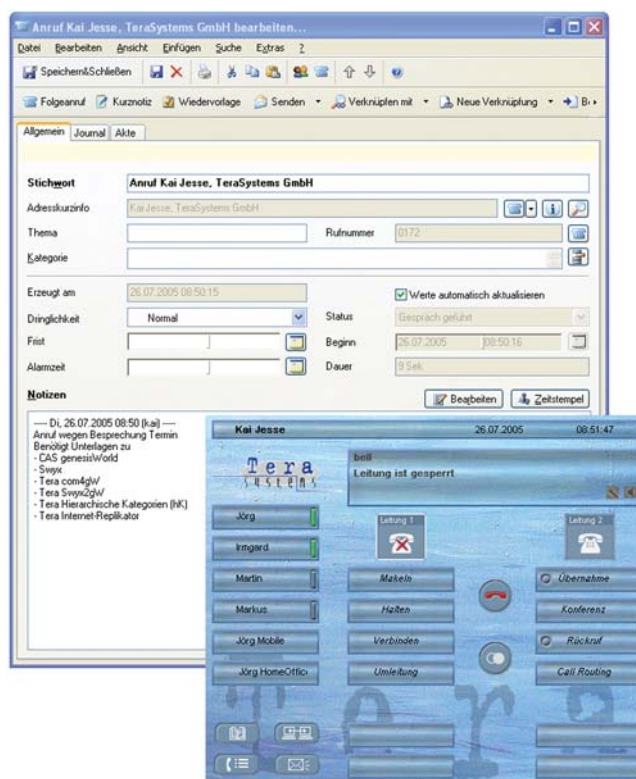
### Mobile Erreichbarkeit

Unabhängig vom Arbeitsplatz (Büro, HomeOffice, Mobil) kann jeder Anruf entgegen genommen und bearbeitet werden, als säße der Mitarbeiter im Büro.

### Beispiele für Tera Swyx2gW

- Telefonische Anfragen von A-Kunden mit Supportvertrag werden dem zugeordneten Servicemitarbeiter zugeteilt, der die Anfrage umgehend bearbeitet.
- Bekannte Anrufer werden direkt auf das Mobiltelefon, unbekannte auf die Voicebox weitergeleitet.
- Der Angerufene befindet sich in einem wichtigen Termin. Ein Anruf auf seine Durchwahl wird je nach Kundenklassifizierung entweder an die Sekretärin oder an das Telefon im Besprechungsraum weitergeleitet. Alternativ erhält der Anrufer einen automatischen Sprachhinweis, dass er direkt nach dem Termin heute zurückgerufen wird.
- Alle Anrufe werden automatisch ins HomeOffice weitergeleitet, sobald sich der Mitarbeiter dort anmeldet. Solange er nicht am System angemeldet ist, werden die Anrufe an seine Voicebox vermittelt, die er über sein E-Mail-Konto oder Fernabfrage abhört. Die Benachrichtigung über eingegangene Anrufe kann zusätzlich über SMS oder Instant-Messaging erfolgen.

### Tera Swyx2gW telefoniert für Sie mit VoIP!



Integrierte Telefonie mit dem Swyx-Client und CAS genesisWorld

Mit itd sales erreichen Sie Ihre Umsatzziele. itd sales befreit Ihren Vertrieb von Routinetätigkeiten. Dadurch kann sich Ihr Team voll auf den Verkauf Ihrer Produkte und Leistungen konzentrieren.

### Vertriebsunterstützung

Adress-Management, Kundenakte und Kommunikations-Funktionen erlauben dem Vertrieb die Konzentration auf die eigentliche Aufgabe: das erfolgreiche Verkaufen.

### Interessenten- und Kunden-Betreuung

Die regelmäßige Betreuung von Kunden und Interessenten ist die Grundlage für einen erfolgreichen Vertrieb. Qualifizieren Sie Kontakte, definieren Sie Kontakt-Zyklen und dokumentieren Sie Produkte und Verträge bei Ihren Kunden.

### Verkaufschancen und Angebote

Erstellen, bewerten und analysieren Sie Verkaufschancen. Mit Hilfe des Produktkataloges von CAS genesisWorld formulieren Sie mit wenigen Maus-Klicks attraktive Angebote.

### Außendienst

Für den Vertrieb erfordert die Mobilität den Zugriff auf die CRM-Informationen von unterwegs. Auf Basis der Replikations-Funktion von CAS genesisWorld bietet itd sales Berichtswesen, Besuchsplanung und Spesenverwaltung von überall.

**Umsatz ist planbar.**

itd sales

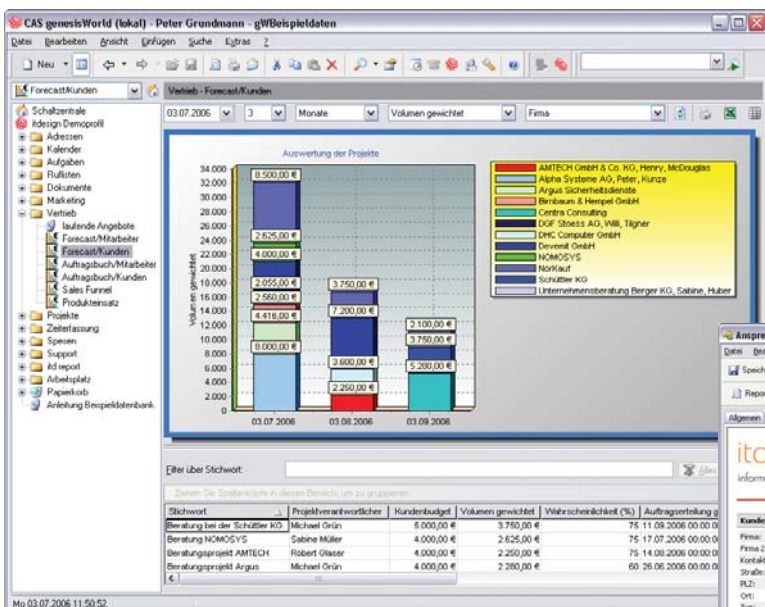
itdesign GmbH  
72072 Tübingen  
Tel.: + 49 (0) 70 71 / 36 67 - 60  
Fax: + 49 (0) 70 71 / 36 67 - 89  
www.itdesign.de  
E-Mail: info@itdesign.de



- In Kombination mit:
- CAS genesisWorld
  - CAS Contact
  - CAS teamWorks



- Implementierung:
- Plug&Play
  - Projektlösung



Mit itd sales sehen Sie alle aktuellen Vertriebs-Projekte auf einen Blick.

### Auftragsverwaltung

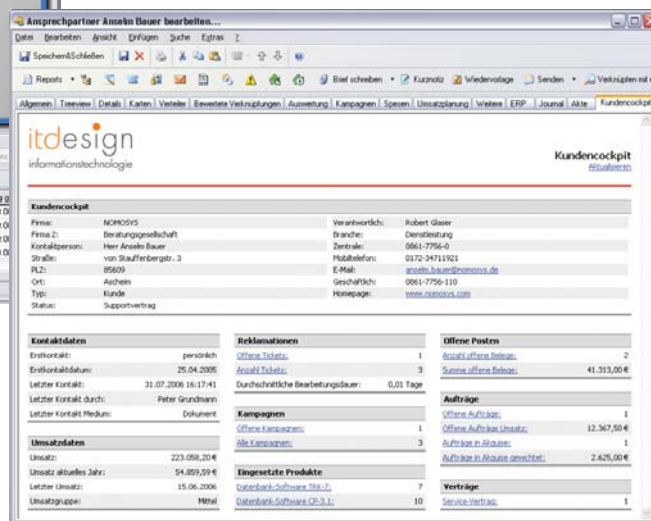
Bei Auftragseingang wandeln Sie Verkaufschancen auf einen Maus-Klick in Aufträge um. Der Auftragsbestand steht Ihnen damit im CRM-System jederzeit in detaillierten Analysen zur Verfügung.

### Vertriebssteuerung

Mit der Vertriebssteuerung setzen Sie Ihren Vertrieb effektiv ein. Standardisieren Sie den Vertriebsprozess, planen Sie Ihren Absatz und vergleichen Sie jederzeit den Plan mit den Ist-Werten.

### Kunden-Cockpit

Das itdesign Kunden-Cockpit erstellt Kundenprofile auf einen Maus-Klick. Sie sehen alle offenen Posten, den Umsatz des letzten Geschäftsjahres, laufende Verträge und den letzten Kontakt zusammengefasst auf einer Seite.



Im Kunden-Cockpit überblicken Sie alle vertriebsrelevanten Informationen.

**Kundenmelder® – meldet automatisch, wenn Ihr Kunde Ihr Angebot liest**

Kundenmelder®

IDV GmbH  
 30659 Hannover  
 Tel.: + 49 (0) 511 / 6 13 87 - 0  
 Fax: + 49 (0) 511 / 6 13 87 - 30  
 www.idv.de  
 E-Mail: info@idv.de



In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS Contact
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Der Kundenmelder® ist ein neues von IDV entwickeltes Programm in Ergänzung zu CAS genesisWorld und/oder zur V.1 ERP Software. Werden Belege (z.B. Angebote) erstellt, werden diese einem Kunden automatisch als E-Mail-Anhang gesendet. Mit Öffnen des Angebots wird der Absender hiervon per E-Mail informiert (nicht zu verwechseln mit einer E-Mail-Lesebestätigung, die bereits vor Öffnen der E-Mail erfolgt).

**Vorteil für den Angebotsversender:** Er wird in dem Augenblick informiert, wenn der Kunde das Angebot öffnet bzw. liest. Er kann jetzt zeitnah den Kunden kontaktieren.

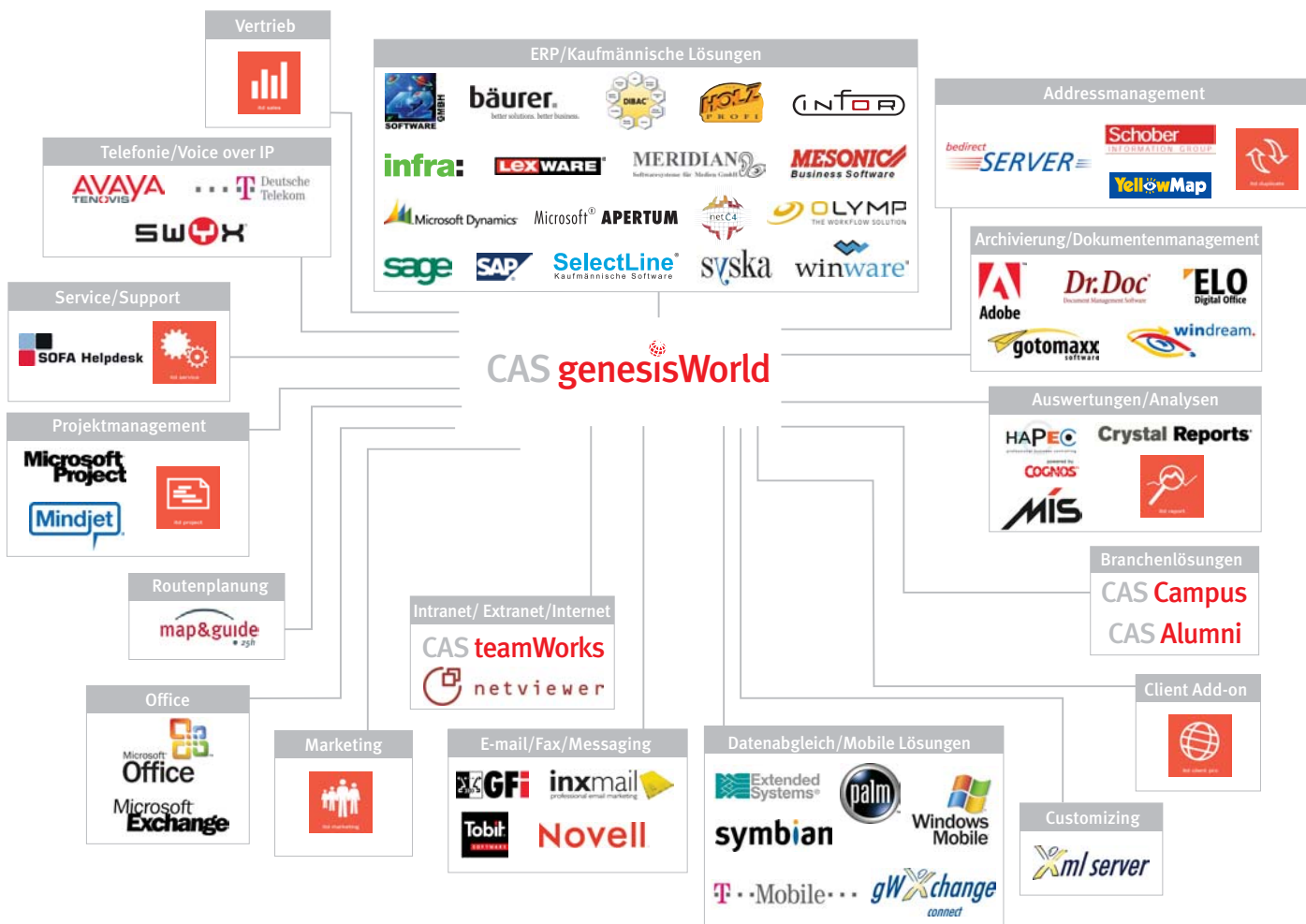
**Vorteil für den Angebotsempfänger:** Nachfragen des Absenders sind erst zu erwarten, wenn das Angebot gelesen wurde.

Angabe#	Kunde	Verkäufer	Nettopreis	Erstellt am	Anzahl
012038	IDV GmbH	Herr Omisch	8316	2006-01-27 10:06:00	1
012038	IDV GmbH	Herr Müller	8316	2006-01-27 09:38:00	1
012038	IDV GmbH	Herr Müller	8316	2006-01-27 08:58:00	2
012910	Schnee-der-Maschinen- und Fahrzeugbau GmbH	Herr Müller	2156	2006-01-26 12:34:00	1
012907	Schnee-der-Maschinen- und Fahrzeugbau GmbH	Herr Müller	11415	2006-01-26 12:33:00	1
012909	Schnee-der-Maschinen- und Fahrzeugbau GmbH	Herr Müller	10000	2006-01-26 12:33:00	1
012939	IDV GmbH	Herr Müller	8316	2006-01-25 10:35:00	1
012938	IDV GmbH	Herr Müller	8316	2006-01-25 09:10:00	1
012934	IDV GmbH	Herr Müller	8316	2006-01-25 08:25:00	1
012901	Köln Sicherheit GmbH	Herr Müller	200	2006-01-25 08:24:00	1
012905	Telefonbau Schneider GmbH & Co. KG	Herr Müller	200	2006-01-24 17:49:00	2
012999	Lifestyle Verlagsgesellschaft mbH	Herr Müller	6100	2006-01-24 10:30:00	2
012903	Glaeren Ceres	Herr Kangewitz	8180	2006-01-23 14:04:00	2
012901	Glaeren Ceres	Herr Kangewitz	5345	2006-01-23 13:47:00	1
012900	Chr. Hubenack GmbH	Herr Kangewitz	17544	2006-01-23 13:41:00	1
012922	Lifestyle Verlagsgesellschaft mbH	Herr Müller	8953	2006-01-23 11:59:00	1
012921	Lifestyle Verlagsgesellschaft mbH	info@lyb.de	10000	2006-01-23 11:59:00	1
012921	Lifestyle Verlagsgesellschaft mbH	Herr Müller	5050	2006-01-23 11:58:00	1

Auswertung: Wer hat wann welches Angebot geöffnet

# CRM im Zusammenspiel mit anderen Software-Lösungen

Die Anbindungen und Zusatzlösungen des CAS-Lösungskatalogs basieren auf dem umfassenden Know-how der CAS Software AG und ihrer zertifizierten Partner in den unterschiedlichsten Branchen und Anwendungen. Das flächendeckende Netz von über 100 CAS-Partnern unterstützt und begleitet Kunden kompetent mit Zusatzlösungen, Fachwissen und Erfahrung bei der Software-Einführung. Die Grafik bietet einen ersten Überblick zur Vielfalt der aktuell verfügbaren Lösungen.



Weitere ausführliche Informationen  
finden Sie auf unseren Internetseiten

