



CAS Lösungskatalog

Täglich mehr Effizienz
durch integrierte Lösungen

2009/2010



Liebe Leserinnen und Leser,

vor Ihnen liegt der neue Lösungskatalog rund um das CRM-System CAS genesisWorld. Hier finden Sie Branchenlösungen, Module für Vertrieb, Marketing oder Management, Anbindungen zum Beispiel an ERP-Systeme oder an externe Adressdatenbanken sowie jede Menge clevere Ideen, die spezielle Anforderungen erfüllen. Die Lösungen ergänzen CAS genesisWorld nach dem Baukastenprinzip und zeigen, wie flexibel die technologische Plattform genutzt werden kann.

Über 140 zertifizierte CAS-Partner unterstützen Sie in Deutschland und Europa mit ihrem Know-how bei der Auswahl und der professionellen Einführung vor Ort; über zahlreiche Kooperationen in 20 Ländern ist CAS genesisWorld in mehr als 10 Sprachen verfügbar.

Unser Ziel heißt: Unternehmen mit den CRM-Lösungen der CAS Software AG außergewöhnlich erfolgreich zu machen. Über 100 Referenzberichte und viele Kunden, die mit dem CRM Best Practice Award ausgezeichnet wurden, bestätigen unseren Anspruch. Das renommierte Marktforschungsunternehmen PAC (Pierre Audoin Consultants) sieht die CAS Software AG als den marktführenden CRM-Anbieter für den Mittelstand in Deutschland, 2006 erhielten wir als erstes IT-Unternehmen in der Vergleichsstudie Top 100 die Auszeichnung „Innovator des Jahres“, 2009 wurden wir als „Arbeitgeber des Jahres“ gekürt.

CAS genesisWorld 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



Martin Hubschneider
Vorstandsvorsitzender
CAS Software AG



Martin Hubschneider
Vorstandsvorsitzender
CAS Software AG

PS: Über 150.000 Menschen optimieren schon heute ihre tägliche Arbeit mit den Lösungen der CAS Software AG – auch Sie können dabei sein. Steigen Sie ein!

Inhalt

CAS Software AG – Unternehmensprofil	6	Branchenlösung	
Die Produkte der CAS Software AG	7	Erfolgreiches Kundenmanagement im Autohaus	14
Adressmanagement		Höchste Effizienz für Beratungsprojekte	15
Anbindung an das schweizerische Telefonbuch TwixTel	8	Projektziele in der Forschung erreichen	16
Visitenkarten importieren – wertvolle Kontaktdaten erhalten	8	Erfolg in technischen Entwicklungsprojekten	17
Aktuelle Daten durch Adressvalidierung und gezielte Adressgewinnung	9	CRM für die IT-Branche	18
Dublettenprüfung auf höchstem Niveau	10	Effizientes Alumni-Management für Hochschulen und Alumni-Clubs	19
Intelligente Dubletten-Prüfung und -Auflösung, auch vor dem Import	11	Zukunft effizient bilden: Software für die Hochschulverwaltung	20
Datenqualität automatisiert optimieren	11	Im Team zum Bildungserfolg: Software für innovative Schulen	21
		Optimale Mitgliederbetreuung für Vereine und Verbände	22
Archivierung/Dokumentenmanagement		Client AddOn	
Scannen und Erfassen von Papierdokumenten in CAS genesisWorld.....	12	Einfache und schnelle Verknüpfung zu Adresse und/oder Projekt	23
Auswertung/Analyse		Customizing	
Multidimensionale Analysen und Auswertungen	12	Optimale Serverauslastung durch automatische Client-Verteilung	23
Mit Auswertungen aktueller Daten den Erfolg steuern	13	Grenzüberschreitendes Arbeiten dank Zeitzonefähigkeit	24
		Unternehmensstrukturen in CAS genesisWorld abbilden	24
		Oberflächen & Masken individuell gestalten	25

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

Herausgeber: CAS Software AG, Wilhelm-Schickard-Straße 8-12,
76131 Karlsruhe, Tel.: +49 721 9638-0, info@cas.de, www.cas.de

© CAS Software AG 2009

Datenimport/Datenabgleich

Zugriff auf CAS genesisWorld Adressen über LDAP	26
Verbindet Applikationen mit CAS genesisWorld	26
Anfragen aus dem Web in CAS genesisWorld verarbeiten	27
Synchronisation von Datenbanken und Applikationen (EAI, SOA, EPL)	27
Daten effektiv importieren, konvertieren und verknüpfen	28

E-Mail/Fax/Internet

CRM Anbindung an NOVELL GroupWise	28
Tobit David als Client mit Archivierung der Nachrichten in CAS genesisWorld	29
Im Einsatz mit Microsoft Exchange®	30
Professionelles E-Mail-Marketing	31

ERP/Kaufmännische Lösung

Einfache Belegerstellung mit Verkaufschancendaten in Microsoft Office®	32
Anbindung und Integration von SAP R/3 und SAP BusinessOne	33
Belege aus Ihrer Warenwirtschaft-/ERP-Software direkt in der Kundenakte	34
Anbindung an Sage Office Line	35
Hochintegrierte Anbindung des ERP-Systems: MESONIC WINLine	36
ERP-Daten in der CAS genesisWorld Kundenakte	36

Marketing

Gezielte Kundenansprache mit Marketing-Kampagnen	37
---	----

Mobility

Erfassung von handschriftlichen Notizen mit Actinote® CRM-Pen	38
CRM-Daten unterwegs mit Windows Mobile® und Symbian	38
Mobility – Jederzeit und überall richtig informiert	39
Unterwegs mit dem Blackberry arbeiten	40

Office

Datenausgabe in Microsoft Office® und OpenOffice	41
---	----

Projektmanagement

Intuitives Arbeiten mit Mindmaps und CAS genesisWorld	41
Modul Project sichert den Erfolg von Projekten ab	42
Zeit- und Spesenerfassung Online	43

Service/Support

Helpdesk für professionelles Servicemanagement	44
Anbindung an Helpdesk-Lösung SOFA-Helpdesk	45

Vertrieb

Effizienter Verkauf mit dem Modul Sales	46
CAS Lösungswelt. CRM im Zusammenspiel mit weiteren Software-Lösungen	47

CAS Software AG

150.000 Menschen in 20 Ländern vertrauen auf CAS-Produkte: Starten Sie Ihre CRM-Erfolgsstrategie mit dem Marktführer

CAS Software AG ist der deutsche Marktführer für CRM-Lösungen im Mittelstand. Unter dem Motto „Erfolg durch Customer Excellence“ entwickeln und vermarkten wir mit 175 Mitarbeitern CRM-Lösungen in den CAS-Gebäuden im Technologiepark Karlsruhe.

1986 wurde die CAS Software AG vom heutigen Vorstandsvorsitzenden Martin Hubschneider und dem Vorstand für Forschung und Technologie Ludwig Neer gegründet. Sie befindet sich im Besitz der Vorstände und führender Mitarbeiter. Mit mehr als 150.000 Anwendern in 20 Ländern und vielfältigen Auszeichnungen sind wir auf bestem Weg, europäischer Marktführer zu werden.

Einmalige Lösungswelt und Innovation

Wir bieten unseren Kunden eine einmalige CRM-Lösungswelt für verschiedene Ansprüche und Branchen. Weitreichende internationale Forschungstätigkeiten und die konstante Weiterentwicklung unserer Produkte sichern Ihre CRM-Investition langfristig ab. Über 25 Prozent unseres Umsatzes fließen jährlich in neue, innovative Produkte.

Customer Excellence für nachhaltigen Unternehmenserfolg

Schritt für Schritt streben wir nach Customer Excellence – nach herausragend effektiver Kundenorientierung. So profitieren unsere Kunden von professionellem Kundenmanagement, transparenten Informationen, effizienten Geschäftsprozessen und passgenauen Lösungen. Das Ergebnis: Nachhaltiger Unternehmenserfolg durch langfristige Kundenbeziehungen und Wettbewerbsvorteile.

Kompetenz in Beratung und Umsetzung

Ein europaweites Netz aus zertifizierten und ausgebildeten CAS Partnern begleitet Ihr Unternehmen professionell bei der Umsetzung: Von der Beratung für Ihre CRM-Strategie und der Analyse Ihrer Prozesse und Strukturen, den individuellen Anpassungen und der schnellen Implementierung bis hin zur professionellen Schulung Ihrer Mitarbeiter. Damit ist Ihre Kundenmanagementlösung von Beginn an auf Erfolg programmiert.



Auszeichnungen

Die Siege in den Wettbewerben Arbeitgeber des Jahres 2009 und Top Innovator 2006 haben unser Engagement in den Bereichen Personalarbeit und Innovationsmanagement belohnt. Besonders freuen uns die Erfolge unserer Kunden: Bereits sechs CAS-Kunden wurden in den letzten Jahren für ihr professionelles Kundenmanagement mit dem renommierten CRM Best Practice Award ausgezeichnet.



CAS Produkte

CAS genesisWorld

CRM. Einfach für den Mittelstand.

Die CRM-Lösung CAS genesisWorld unterstützt Sie bei der Realisierung Ihres unternehmensweiten Kundenmanagements. Es steht in zwei Editionen und einer Suite bereit, die mit ihrem Funktionsumfang jeweils auf individuelle Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen ausgerichtet sind. Die intelligenten CRM- und Groupwarefunktionen unterstützen alle Abteilungen bei der Gewinnung und langfristig guten Betreuung von Kunden.

CAS genesisWorld lässt sich leicht an individuelle Bedürfnisse anpassen, einfach bedienen und schnell einführen. Das im deutschen Mittelstand marktführende System schafft Erfolge: Das zeigt sich beispielsweise bei sechs Anwendern, die für ihr Kundenmanagement mit dem „CRM Best Practice Award“ ausgezeichnet wurden. CAS genesisWorld lässt sich hervorragend mit dem Unternehmensportal CAS teamWorks kombinieren und optimiert so das Kunden- und Informationsmanagement im gesamten Unternehmen.

CAS teamWorks

Unternehmensportal für den Mittelstand

Mit CAS teamWorks als Intra- und Extranet realisieren Sie schnell ein Unternehmensportal für Mitarbeiter, Geschäftspartner und Kunden. Als ideale Plattform für die Verteilung von Informationen und die Standardisierung von Abläufen in mittelständischen Unternehmen macht CAS teamWorks wertvolles Wissen transparent und nutzbar.

Das Ergebnis: Sie bekommen 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 stellen Sie Ihren Geschäftspartnern rund um die Uhr aktuelle Informationen ohne Mehraufwand für Ihre Mitarbeiter zur Verfügung. Mit CAS teamWorks verfügen Sie in wenigen Stunden über ein leistungsfähiges, leicht zu bedienendes Unternehmensportal mit Intra- und Extranetfunktionalitäten, das ohne HTML- oder Entwicklerkenntnisse in kurzer Zeit installiert und eingerichtet ist. CAS teamWorks wird in Kombination mit CAS genesisWorld zum Komplettsystem für Ihr Kunden- und Informationsmanagement.

CAS PIA

Webbasiertes Kontaktmanagement für Selbständige und kleine Unternehmen

Mit dem webbasierten Kontaktmanager CAS PIA untermauert die CAS Software AG ihre Innovationskraft. Das Vertriebs- und Organisationstalent CAS PIA unterstützt die Vertriebs- und Marketingaktivitäten in Einzelunternehmen oder Betrieben mit bis zu 20 Mitarbeitern. Kundenkontakte samt Kundenhistorie, Termine, Aufgaben, die Kommunikation per E-Mail oder Postbrief werden mit CAS PIA teamorientiert gemanaget. Dafür ist lediglich ein PC, Laptop oder iPhone mit einem Internetanschluss nötig.



Anbindung des schweizerischen Telefonbuchs TwiXTel



Artwin AG
 CH-5702 Niederlenz
 Tel.: +41 62 88580-00
 Fax: +41 62 88580-01
 www.artwin.ch
 info@artwin.ch

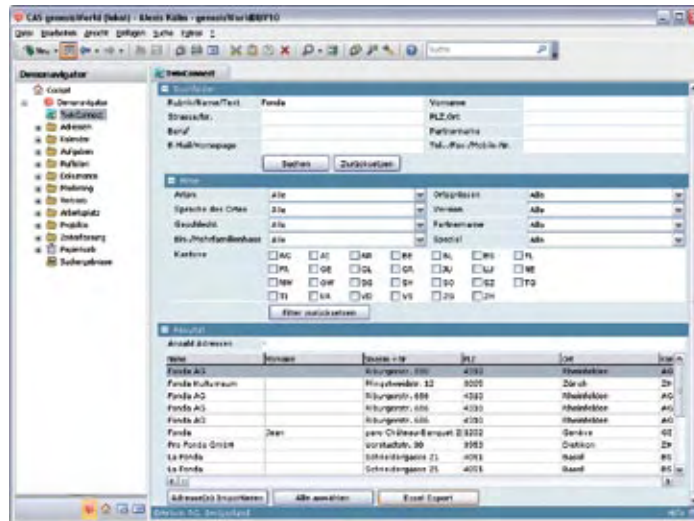
In Kombination mit:
 CAS genesisWorld
 CAS teamWorks

Implementierung:
 Plug&Play
 Projektlösung

Verfügbare Sprachen:
 Deutsch
 Englisch
 Weitere

TwixConnect ist die leistungsstarke Anbindung an das schweizerische Telefonbuch TwiX-Tel. Das bedeutet effizientes und bequemes Finden von Adressen in TwiXtel – direkt aus CAS genesisWorld. TwixConnect überführt die Suchergebnisse in Ihre Adressdatei, korrigiert unsaubere Schreibweisen, erkennt automatisch Firmen- oder Einzelkontakte und aktualisiert die bestehenden Daten.

Zeitraubendes Abtippen von Adressen war gestern. Automatisierte und rasante Bearbeitung Ihrer Kontaktdaten ist die Zukunft – dank TwixConnect! Erleben Sie die Möglichkeiten live in unseren online Movies unter: www.twixconnect.ch.



Die TwixConnect Ansicht kann direkt in Ihr Profil eingebunden werden. Dabei erlaubt die Suche sämtliche Feineinstellungen, wie Filter nach Kantonen, etc.

Visitenkarten importieren – wertvolle Kontaktdaten erhalten

CARDY für CardScan



com:con solutions GmbH
 50825 Köln
 Tel.: +49 221 964479-0
 Fax: +49 221 964479-19
 www.cardy.de
 vertrieb@com-con.net

In Kombination mit:
 CAS genesisWorld
 CAS teamWorks

Implementierung:
 Plug&Play
 Projektlösung

Verfügbare Sprachen:
 Deutsch
 Englisch
 Weitere

Visitenkarten scannen und Leads erfassen

Jetzt haben Sie gute Karten bei der Adresserfassung. Statt umständlich Adressen einzutippen, können Sie mit CARDY Ihre Visitenkarten im Handumdrehen einscannen und wichtige Leaddaten erfassen. Die per OCR erkannten Inhalte können in CAS genesisWorld weiter bearbeitet und ergänzt werden – Dublettenprüfung inklusive. Zusätzlich wird die Visitenkarte in der Adressakte gespeichert.

CARDY unterstützt die Einzel- und Batchfassung von Visitenkarten, sowie den Export als CSV oder VCF Datei. CARDY eignet sich für lokales und mobiles Adressmanagement, Adressqualifizierung, Außendienstbesuche und zur Lead-Erfassung auf Messen und Kongressen.

Neu! Unterstützung des Moduls CAS Sales ab Version 10 und dem Plugin CAS Info@Click

Neu! Anlage von Terminen, Aufgaben, Verkaufschancen, Kontaktberichten, Projekten aus CARDY

Zielgruppen sind Marketing, Vertrieb und Sekretariat. CARDY gibt es für Visitenkartenscanner von CardScan oder von IRIS.



Sie erfassen Visitenkarten und Messeleads jetzt einfach und schnell.

Gut gepflegte Kontaktdaten sind das wertvollste Kapital eines Unternehmens, denn sie stehen für kauffreudige Kunden und rechtschaffene Unternehmen. Durch gut gepflegte Daten gewinnt jede Kundenkommunikation an Wirkung. Kunden werden korrekt und gezielt angesprochen, Mitarbeiter sparen Arbeitszeit und das Unternehmen zusätzlich Mailing- und Portokosten.

bedirect SERVER – Forderungsausfälle vermeiden

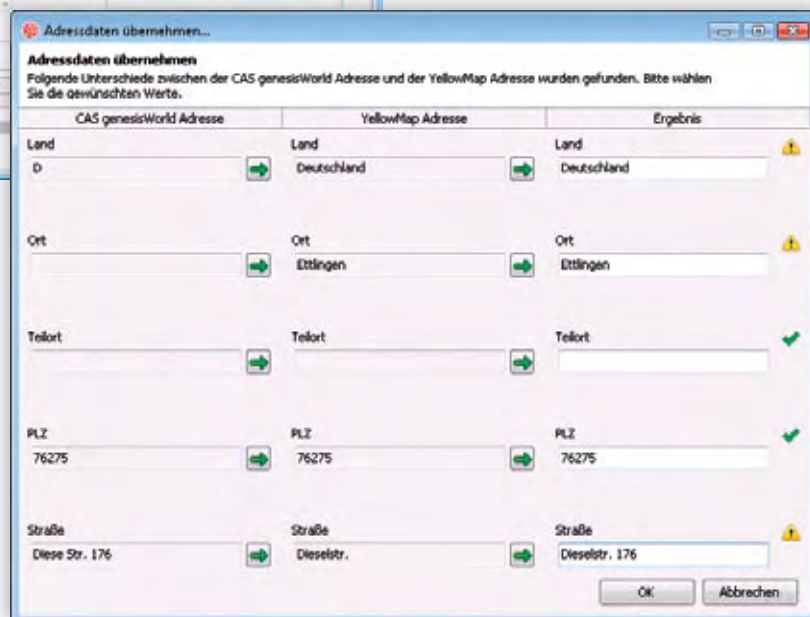
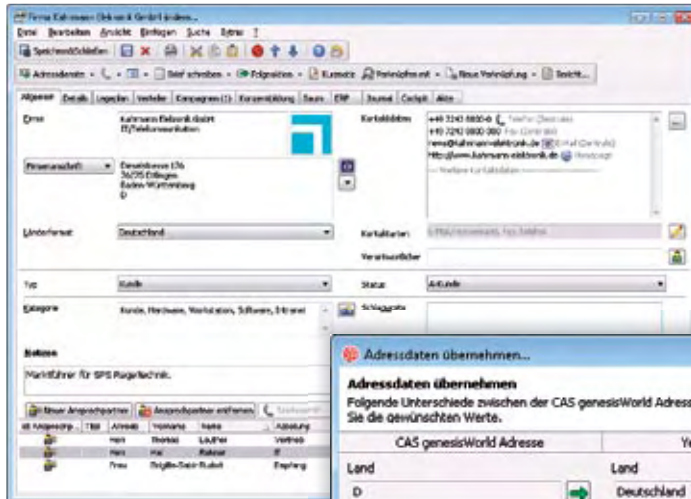
Der bedirect SERVER ist ein System zur Überprüfung, Korrektur und Anreicherung von Unternehmensdaten. Enthalten sind ca. 10 Millionen Datensätze (aktuelle und historische). Per Knopfdruck können Sie Ihre Kunden und Interessenten identifizieren, überprüfen, korrigieren und anreichern. Neben der korrekten Anschrift lassen sich Insolvenzen/Löschungen, Wechsel der Geschäftsführung oder Veränderungen des Firmennamens im Vergleich mit der Referenzdatenbank identifizieren. Da Sie Risikoadressen erkennen, sind Sie vor Forderungsausfällen geschützt. Durch die Zusatzinformationen über Ihre Kunden wie Branche, Mitarbeiterzahl oder Umsatz gewinnen Sie weitere Möglichkeiten der Analyse und Bewertung.

Online-Branchenbuch YellowMap – Anschriften aktualisieren

Mithilfe von YellowMap, dem umfangreichsten deutschsprachigen Online-Branchenbuch, werden Geschäftsadressen manuell per Knopfdruck bzw. automatisch in definierten Intervallen auf ihre postalische Korrektheit überprüft. Für die automatische Prüfung werden die Adressen in einem Verteiler zusammengefasst.

Über den postalischen Check hinaus können Adressen mit branchenbezogenen Adressinformationen angereichert bzw. geprüft werden. Abweichungen zur bereits vorhandenen Adresse sind deutlich gekennzeichnet, damit Sie Feld für Feld bestimmen können, was in die Kundendatenbank übernommen wird.

Es genügt ein Internetzugang, um das Online-Branchenbuch YellowMap als Referenzdatenbank zu nutzen und bereits bei der Adresserfassung Fehlerquellen zu umgehen.



Adress-Check und Ergänzung der Kundendaten mit YellowMap.

Aktuelle Daten durch Adressvalidierung und gezielte Adressgewinnung

Anbindung bedirect SERVER



Anbindung Online-Branchenbuch YellowMap



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-188
Fax: +49 721 9638-299
www.cas.de
info@cas.de

In Kombination mit:
 CAS genesisWorld
 CAS teamWorks

Implementierung:
 Plug&Play
 Projektlösung

Verfügbare Sprachen:
 Deutsch
 Englisch
 Weitere

Dublettenprüfung auf höchstem Niveau

OMIKRON Adresscenter



CAS Software AG
 76131 Karlsruhe
 Tel.: +49 721 9638-188
 Fax: +49 721 9638-299
 www.cas.de
 info@cas.de

In Kombination mit:
 CAS genesisWorld
 CAS teamWorks

Implementierung:
 Plug&Play
 Projektlösung

Verfügbare Sprachen:
 Deutsch
 Englisch
 Weitere

Anbindung OMIKRON Adresscenter

Eine hohe Qualität der Adressdaten steigert die Erfolge mit einem CRM-System. Ein Mailing, das ein Unternehmen auf Basis gut gepflegter Adressen verlässt, wird höhere Responderaten erzielen. Ganz einfach schon deshalb, weil es alle relevanten Ansprechpartner gezielt erreicht, anstatt mehrfach immer wieder dieselben. Das trägt entscheidend zur Zufriedenheit der Empfänger bei.

Ein guter Datenbestand zeigt Professionalität und Kompetenz. Damit steigen die Chancen, als wichtig und richtig wahrgenommen zu werden. Zusätzlich trägt er dazu bei, die Imagewerte des Unternehmens zu erhöhen.

Für einen sauberen Datenbestand sorgt das OMIKRON AdressCenter. Mit ihm lässt sich eine Auswahl bestehender Adressen auf Dubletten überprüfen, zurück nach CAS genesisWorld übertragen und auflösen. Sollten zwei nahezu identische Adressen einer Person existieren und parallel gepflegt worden sein, so bleiben bei der Zusammenführung der Adressen alle Daten erhalten. Die Verknüpfungen in den verschiedenen Akten werden bei der vereinheitlichten Adresse gebündelt.

Bei gekauften Adressen kann mit dem OMIKRON Adresscenter geprüft werden, ob einige der Adressen bereits in CAS genesisWorld vorhanden sind. Anschließend werden nur die neuen Adressen importiert und so Dubletten im Datenbestand von Anfang an vermieden.

Unternehmen, die eine Masse an kleineren Kunden bedienen, profitieren besonders von den Leistungen des OMIKRON Adresscenter. Die Kunden sind in der Regel nicht persönlich bekannt, täglich kommen neue hinzu, so dass der Datenbestand nur mit einer Dublettenprüfung auf einem Top-Niveau bleibt.

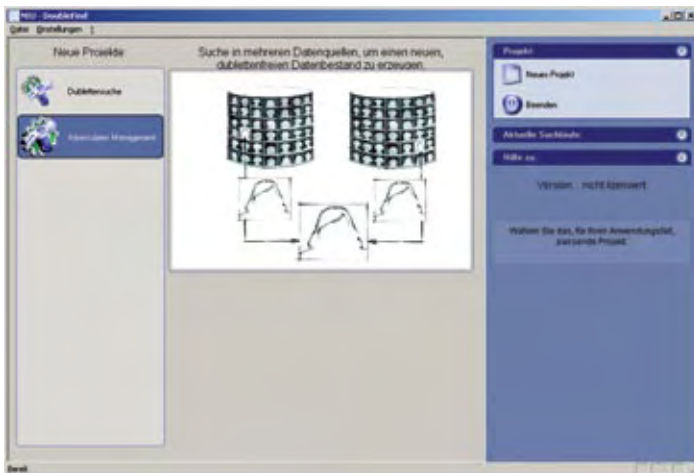
Trefferspalte	Ähnlichkeit %	Anrede	Vorname	Name	Firmenname	Strasse	PLZ
1 - 1	100,00	Herr	Bernd	Boden	Westautomatik GmbH	Olpener Str. 55	50829
"	"	"	Bernd	Boden	Westautomatik GmbH	Olpener Str. 55	50829
1 - 1	100,00	Herr	Ralf	Bohrmann	NorKauf	Isernhagener Str. 41	30161
"	"	"	Ralf	Bohrmann	NorKauf	Isernhagener Str. 41	30161
1 - 1	100,00	Herr	Max	Braun	ACC Technik GmbH	KAFertalar Straße 21	60167
"	"	"	Max	Braun	ACC Technik GmbH	KAFertalar Straße 21	60167
1 - 1	100,00	Herr	D.	Beyer	Agentur CCC	Wollankstr. 120	13187
"	"	"	D.	Beyer	Agentur CCC	Wollankstr. 120	13187
1 - 1	100,00	Frau	Sofie	Albrecht	CAS Software AG	Wilhelm-Schickard-Str. 1	76131
"	"	"	Sofie	Albrecht	CAS Software AG	Wilhelm-Schickard-Str. 1	76131
1 - 1	100,00	Frau	Graziella	Balducci	Westautomatik GmbH	Olpener Str. 55	50829
"	"	"	Graziella	Balducci	Westautomatik GmbH	Olpener Str. 55	50829
1 - 1	100,00	Frau	Ellen	Baum	CAS Software AG	Wilhelm-Schickard-Str. 1	76131
"	"	"	Ellen	Baum	CAS Software AG	Wilhelm-Schickard-Str. 1	76131
1 - 1	100,00	Herr	Wilfried	Dürschnebel	NorKauf	Isernhagener Str. 41	30161
"	"	"	Wilfried	Dürschnebel	NorKauf	Isernhagener Str. 41	30161



Adressen werden in das OMIKRON AdressCenter importiert. Identifizierte Dubletten zurück nach CAS genesisWorld übertragen und dort aufgelöst.

SMC DoubleFind ist eine technologisch führende Dublettenprüfung, die Dubletten in unterschiedlichen Datenbanken beliebiger Größe 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 die noch nicht vorhandenen Daten importieren. Dadurch werden Dubletten von vornherein minimiert!

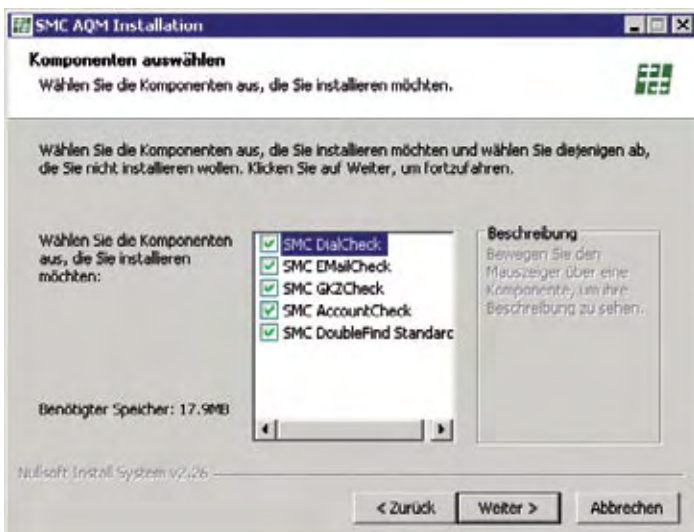
In Verbindung mit CAS genesisWorld werden gefundene Dubletten bei der Auflösung zusammengeführt (Felder und Verknüpfungen). In der aktuellen Version 3 steht Ihnen ein vom Administrator selbst konfigurierbares Regelwerk (ältester/neuester Datensatz bzw. Feldinhalt gewinnt etc.) zur Verfügung.



Verbessern Sie Ihre Adressqualität mit SMC DoubleFind!

Leistungsumfang des SMC AdressQualitätsManagers:

- **SMC DoubleFind:** Dubletten-Prüfung und -Auflösung, auch vor dem Import
- **SMC DialCheck:** Prüfung aller Telefonnummern, der Ländervorwahlen sowie Ortsvorwahlen auf Existenz und Formatierung nach DIN
- **SMC AccountCheck:** Prüfung der Bankleitzahlen auf Existenz und der zugehörigen Kontonummern auf Plausibilität, basierend auf Prüffregeln der Deutschen Bundesbank
- **SMC EMailCheck:** Prüfung der E-Mail Adressen in Ihrem Datenbestand auf Plausibilität. Korrigieren Sie Fehler in der Syntax, welche durch manuelle Eingabe entstanden sind
- **SMC GKZCheck:** Prüfung und Korrektur der Gemeindekennziffer auf Basis der Postleitzahl



Mit dem SMC AdressQualitätsManager verbessern Sie Ihre Datenqualität in vielen Bereichen.

Intelligente Dubletten-Prüfung und -Auflösung, auch vor dem Import

SMC DoubleFind



SMC IT AG

86165 Augsburg

Tel.: +49 821 72062-0

Fax: +49 821 72062-62

www.smc-it.de

info@smc-it.de

In Kombination mit:

CAS genesisWorld

CAS teamWorks

Implementierung:

Plug&Play

Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

Deutsch

Englisch

weitere

Datenqualität automatisiert optimieren

SMC AdressQualitätsManager



SMC IT AG

86165 Augsburg

Tel.: +49 821 72062-0

Fax: +49 821 72062-62

www.smc-it.de

info@smc-it.de

In Kombination mit:

CAS genesisWorld

CAS teamWorks

Implementierung:

Plug&Play

Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

Deutsch

Englisch

weitere

Scannen und Verknüpfen von Papierdokumenten in CAS genesisWorld

gW PaperLink



crm consults GmbH
 35435 Wettenberg
 Tel.: + 49 641 399756-30
 Fax: + 49 641 399756-59
 www.crm-consults.de
 marketing@crm-consults.de

In Kombination mit:
 CAS genesisWorld
 CAS teamWorks

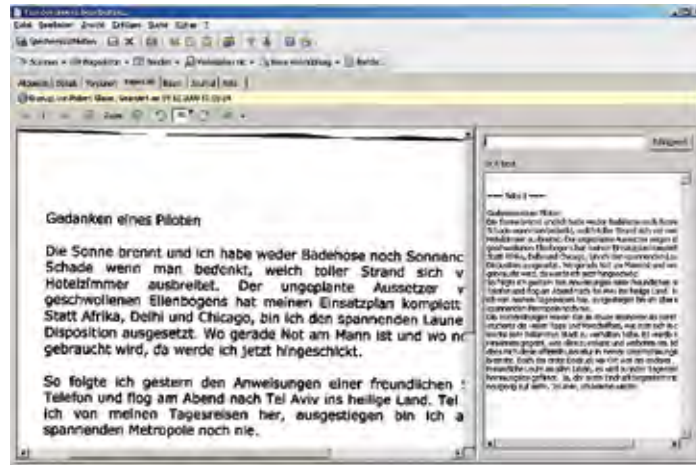
Implementierung:
 Plug&Play
 Projektlösung

Verfügbare Sprachen:
 Deutsch
 Englisch
 weitere

gW PaperLink ist eine intelligente Erfassungslösung, die Papierdokumente in elektronische Dokumente verwandelt und automatisiert mit CAS genesisWorld Datensätzen verknüpft. Für das schnelle Scannen und Erfassen von Papierdokumenten am Arbeitsplatz kann gW PaperLink direkt in die CAS genesisWorld Oberfläche integriert werden. Nach der Auswahl der Objekte, die mit dem gescannten Dokument verknüpft werden sollen, kann der Scan-Vorgang direkt aus der Listenansicht mit einem voreingestellten Profil gestartet werden. Der gescannte Text wird ausgelesen, kann per Volltextsuche durchsucht und verschlagwortet werden.

Ihre Vorteile auf einem Blick:

- Automatisierte Verknüpfung mit CAS genesisWorld Datensätzen
- Texterkennung (OCR) und Volltextsuche
- Kein DMS-System notwendig, Unabhängigkeit von Microsoft Office®



Maske: Erfassen eines Dokumentes via Scanner, OCR-Erkennung und Verschlagwortung der gelesenen Daten.

Auswertungen/Analysen

Multidimensionale Analysen und Auswertungen

Modul Anlyaysis



CAS Software AG
 76131 Karlsruhe
 Tel.: +49 721 9638-188
 Fax: +49 721 9638-299
 www.cas.de
 info@cas.de

In Kombination mit:
 CAS genesisWorld
 CAS teamWorks

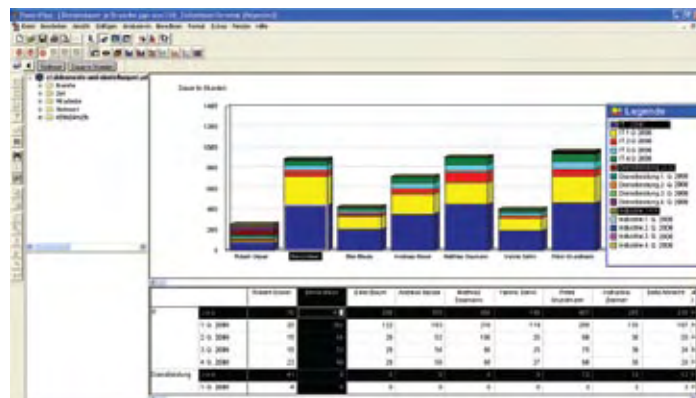
Implementierung:
 Plug&Play
 Projektlösung

Verfügbare Sprachen:
 Deutsch
 Englisch
 weitere

Modul Analysis für die Anbindung an Cognos

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.

Das Modul 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 dem Modul Analysis bieten HaPeC und die CAS Software AG eine umfassende und unternehmensweite Datensicht, auf deren Basis fundierte Entscheidungen getroffen werden können. Analysis nutzt die OLAP-Technologie und basiert auf den Programmen HaPeC-Xstream und Cognos Powerplay.



Multidimensionale Analysen von Unternehmensdaten mit dem Modul Analysis.

Das Modul Report

Das Modul Report analysiert Kundenbeziehungen, indem es in Echtzeit auf den aktuellen Datenbestand in CAS genesisWorld zugreift. Datensätze, Verknüpfungen und Arbeitszeiten können über mehrere Ebenen mit flexiblen Filterfunktionen ausgewertet werden. Tabellen und Diagramme (Kuchen, Säulen oder Flächen) sorgen für Übersicht. Die Ergebnisse lassen sich leicht nach Microsoft Excel® oder Microsoft Access® exportieren und können als PDF und RTF ausgegeben werden. Die wichtigsten Funktionen:

Abfragen

Das Modul Report wertet alle gespeicherten Daten – Objekte und Verknüpfungen – in CAS genesisWorld vollständig aus. Unterstützung bei allen Auswertungsprozessen erhalten Sie von einem ausgereiften Assistenten.

Tabellen und Grafiken

Auswertungen können Sie in vielfältiger Art und Weise aufbereiten: in der detaillierten Tabellenform oder mit aussagekräftigen Diagrammen. Feldfunktionen berechnen automatisch Werte und bilden Kennzahlen. Über alle Grafiken und Tabellen können zu Grunde liegende Datensätze direkt bearbeitet werden.

Integration in Crystal Reports

Um Ihre Daten aufzubereiten, exportieren Sie diese einfach nach Crystal Reports. Per Maus-Klick stehen Ihnen Präsentations-Funktionen von Crystal Reports für Ihre Analysen zur Verfügung. Weitere Schnittstellen bestehen zu Microsoft Access® und Microsoft Excel®.

Verkaufschancen werden mit Report detailliert ausgewertet.

Mit Auswertungen aktueller Daten den Erfolg steuern

Modul Report



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-188
Fax: +49 721 9638-299
www.cas.de
info@cas.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

powered by
itdesign

Report arbeitet nahtlos mit Crystal Report zusammen, der marktführenden Softwarelösung für Reporting.

Erfolgreiches Kundenmanagement im Autohaus

CAS Drive



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-8699
Fax: +49 721 9638-299
www.cas-drive.de
drive@cas.de

In Kombination mit:
 CAS genesisWorld
 CAS teamWorks

Implementierung:
 Plug&Play
 Projektlösung

Verfügbare Sprachen:
 Deutsch
 Englisch
 Weitere

Autohäuser gewinnen heute Wettbewerbsvorteile vor allem durch professionelles Kundenmanagement. Die Basis für eine spürbare Effizienzsteigerung im Vertrieb und optimierte Leistungen im Service legt die eigenständige CRM-Branchenlösung CAS Drive. Sie unterstützt Autohäuser dabei die Kundenbindung, die Kundenzufriedenheit, die Abschlusswahrscheinlichkeit und Zusatzverkäufe zu erhöhen.

Integriert bestehende Systeme

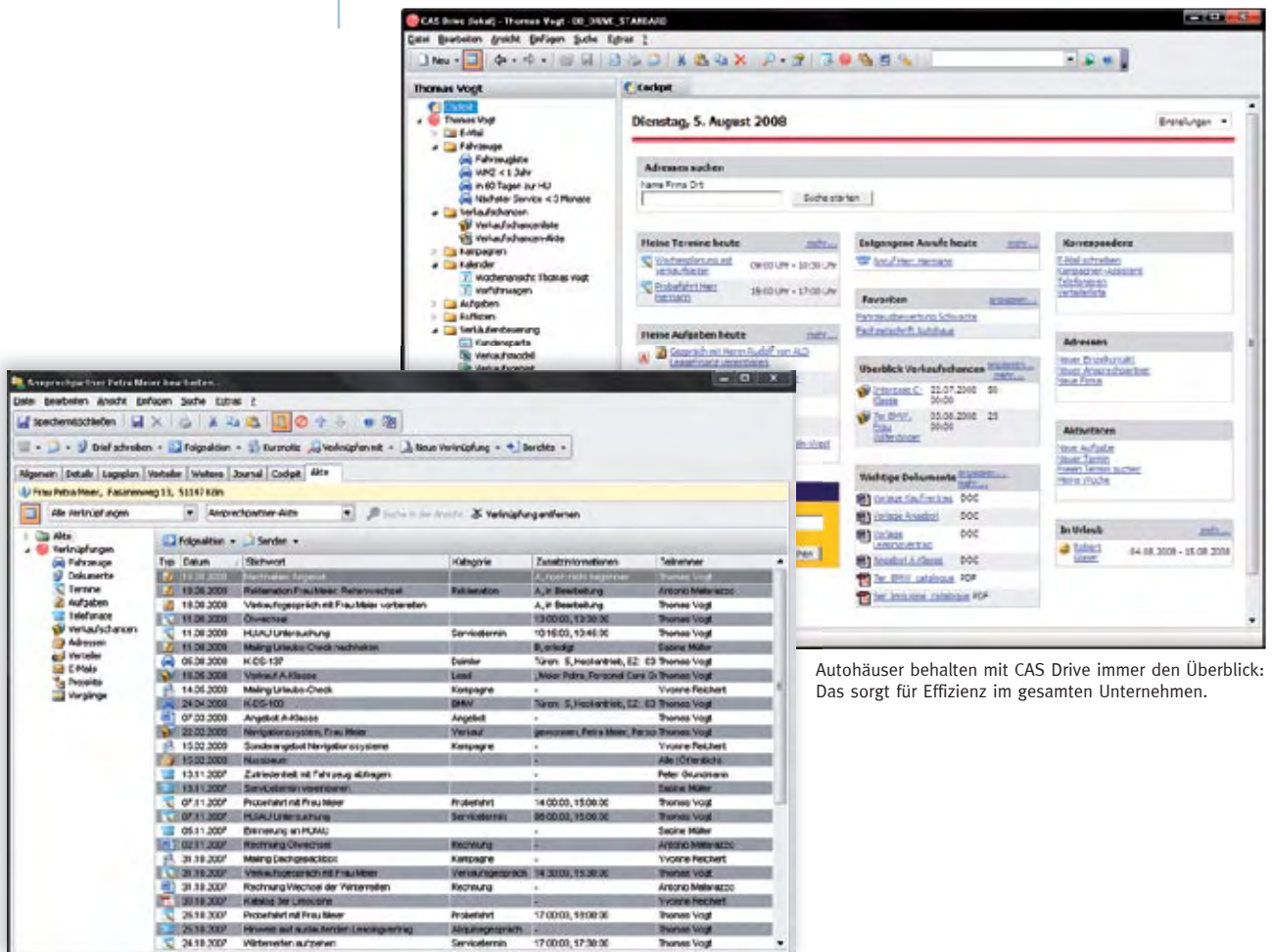
CAS Drive ist das zentrale Werkzeug für die Adressverwaltung im Autohaus, während Fahrzeugdaten wie gewohnt im Dealer Management System (DMS) gepflegt werden. Dabei integriert CAS Drive die DMS-Systeme unterschiedlicher Hersteller. Zwischen den diversen Systemen erfolgt ein regelmäßiger Datenabgleich.

CAS Drive wurde auf Basis von CAS genesisWorld in enger Abstimmung mit Pilotkunden entwickelt. Der Funktionsumfang beinhaltet unter anderem individuelle Übersichtsseiten (Verkäufer- und Management-Cockpits), digitale Kundenakten, zentral abgelegte Aufgaben, Termine, Wiedervorlagen, Telefonnotizen und Dokumente. Mit diesen wird die Organisation optimiert, Angebote werden schneller erstellt und der Informationsfluss zwischen allen Mitarbeitern und Standorten beschleunigt.

Unterstützung für Vertrieb und Marketing

Marketing-Kampagnen erstellen die Autohäuser mit CAS Drive zielgruppengenau. Ein Kampagnenmanager hilft bei detaillierten Adressabfragen und der Durchführung zielgerichteter Mailings. Nachfassaktionen und Auswertungen werden ebenfalls über CAS Drive unternehmensweit gesteuert.

Um den unterschiedlichen Prozessen in Autohäusern gerecht zu werden, lässt sich CAS Drive leicht an individuelle Ansprüche anpassen. Diese Flexibilität bedeutet gleichzeitig Zukunftssicherheit: Wenn sich Rahmenbedingungen ändern, wird CAS Drive einfach darauf eingestellt.



Autohäuser behalten mit CAS Drive immer den Überblick: Das sorgt für Effizienz im gesamten Unternehmen.

Mit dem umfassenden Wissen der Kundenakte agieren Sie gezielt – das senkt die Kosten.

In der Beratungsbranche ist es wichtig, Projekte und Aufwände mit kleinstem Zeitaufwand zu verwalten. Hierbei unterstützt die Branchenlösung CAS Consulting, die sich bereits bei zahlreichen Unternehmensberatern, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Anwälten im täglichen Einsatz bewährt. Sie wurde auf Basis von CAS genesisWorld entwickelt.

Komplette Projektplanung

CAS Consulting ist die zentrale Lösung für Projektmanagement und -kalkulation. Planungsansichten, Meilensteine, flexible Vorgangstiefe und Vorgänger/Nachfolger-Beziehungen sorgen für Professionalität. Projektvorlagen gewährleisten die Einhaltung von Workflows und die automatische Erweiterung des Projekts um die jeweils benötigten Arbeitsschritte zu Beginn jeder Projektphase. Angebote werden mit definierten Positionen schnell erstellt, Abrechnungen über das System vorgenommen und der Informationsfluss innerhalb eines Projektteams beschleunigt.

Zentrales Mandanten-Management

Mitarbeiter mit entsprechenden Berechtigungen können die zentral gespeicherten Daten überall nutzen. Via Online-Zugriff arbeiten sie auch zuhause oder unterwegs mit CAS Consulting, erhalten Informationen und erfassen Daten.

Optimale Übersicht

CAS Consulting ermöglicht die sofortige Komplettübersicht über Projekte, Aufträge und Kunden. In sogenannten Management-Cockpits finden Führungskräfte individuelle Daten und Auswertungen.

Echtzeit-Auswertungen als Planungsgrundlage

Auswertungen geben stets Auskunft über den Projektverlauf, stellen die Rentabilität dar und die Auslastung der Mitarbeiter. Jeder Report kann nach Microsoft Project® und Open Workbench ex- oder importiert werden.

So optimiert CAS Consulting Arbeitsabläufe, spart Zeit, reduziert Kosten und erhöht die Handlungsfähigkeit eines Unternehmens und seiner Mitarbeiter.

Höchste Effizienz für Beratungsprojekte

CAS Consulting



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-188
Fax: +49 721 9638-299
www.cas.de
info@cas.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

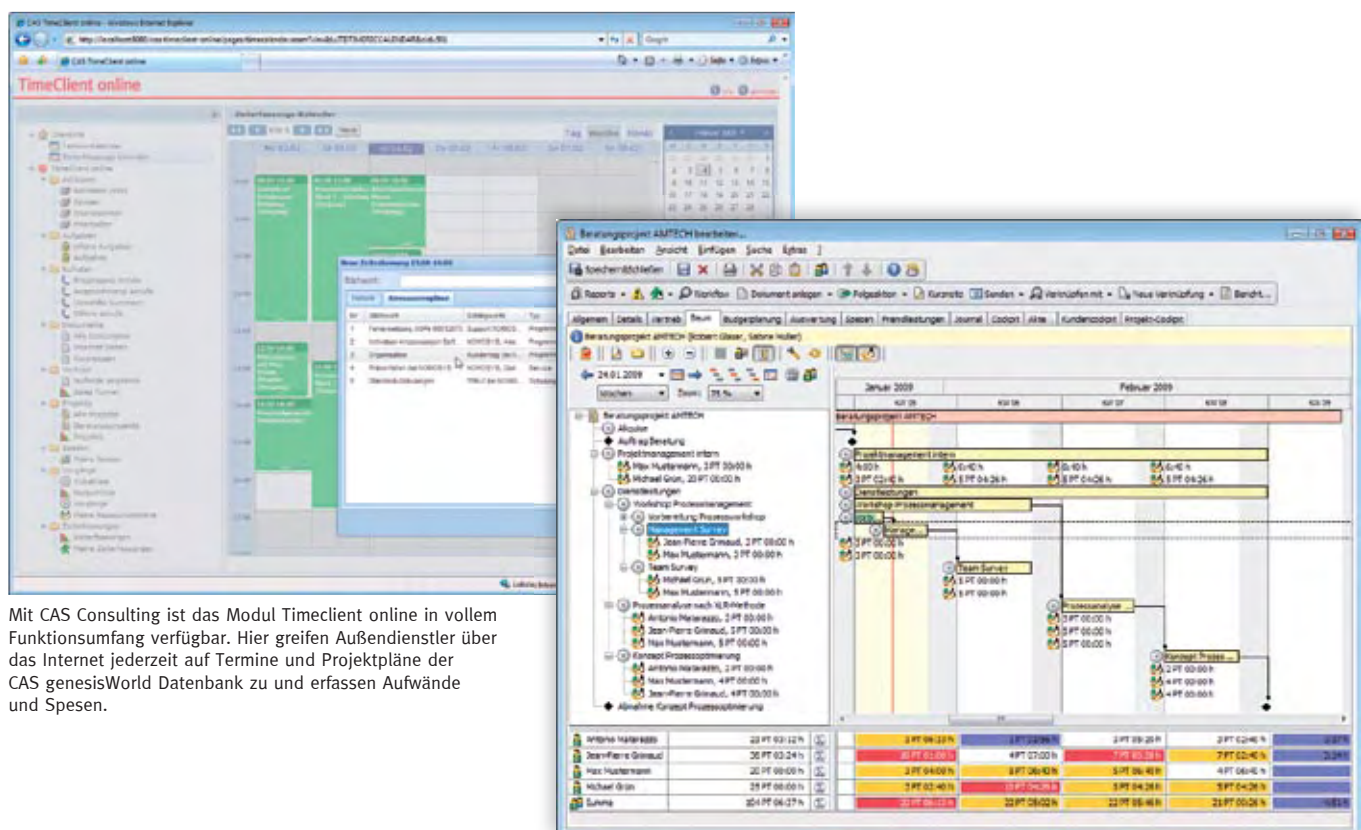
Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

powered by
itdesign



Mit CAS Consulting ist das Modul Timeclient online in vollem Funktionsumfang verfügbar. Hier greifen Außendienstler über das Internet jederzeit auf Termine und Projektpläne der CAS genesisWorld Datenbank zu und erfassen Aufwände und Spesen.

Mit CAS Consulting planen Sie Projektabläufe in flexibler Vorgangstiefe mit Vorgänger-/Nachfolger-Beziehungen und Meilensteinen. Auch die Aufwandsplanung nehmen Sie in dieser Ansicht vor, wobei Sie die Auslastung Ihrer Mitarbeiter stets im Blick behalten.

Projektziele in der Forschung erreichen

CAS Research



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-188
Fax: +49 721 9638-299
www.cas.de
info@cas.de

In Kombination mit:
 CAS genesisWorld
 CAS teamWorks

Implementierung:
 Plug&Play
 Projektlösung

Verfügbare Sprachen:
 Deutsch
 Englisch
 Weitere

powered by
itdesign

Forschende Unternehmen und Forschungseinrichtungen sind in ihrer Verwaltung vor allem mit zwei Herausforderungen konfrontiert: erstens die Komplexität und zweitens die große Anzahl von Projekten. Diese Anforderungen meistern Sie mit CAS Research leichter: Die Branchenlösung unterstützt alle Beteiligten dabei, den Überblick zu bewahren, Budget und Ressourcen sinnvoll zu verwalten.

Forschungsprojekte im Überblick

Jeder mit der entsprechenden Berechtigung verschafft sich mit CAS Research den aktuellen Überblick über Projekte, Meilensteine, Inhalte, beteiligte Ressourcen und deren Auslastung. In einem Cockpit sind die individuell wichtigen Daten und Auswertungen zusammengefasst, die automatisch aktualisiert werden.

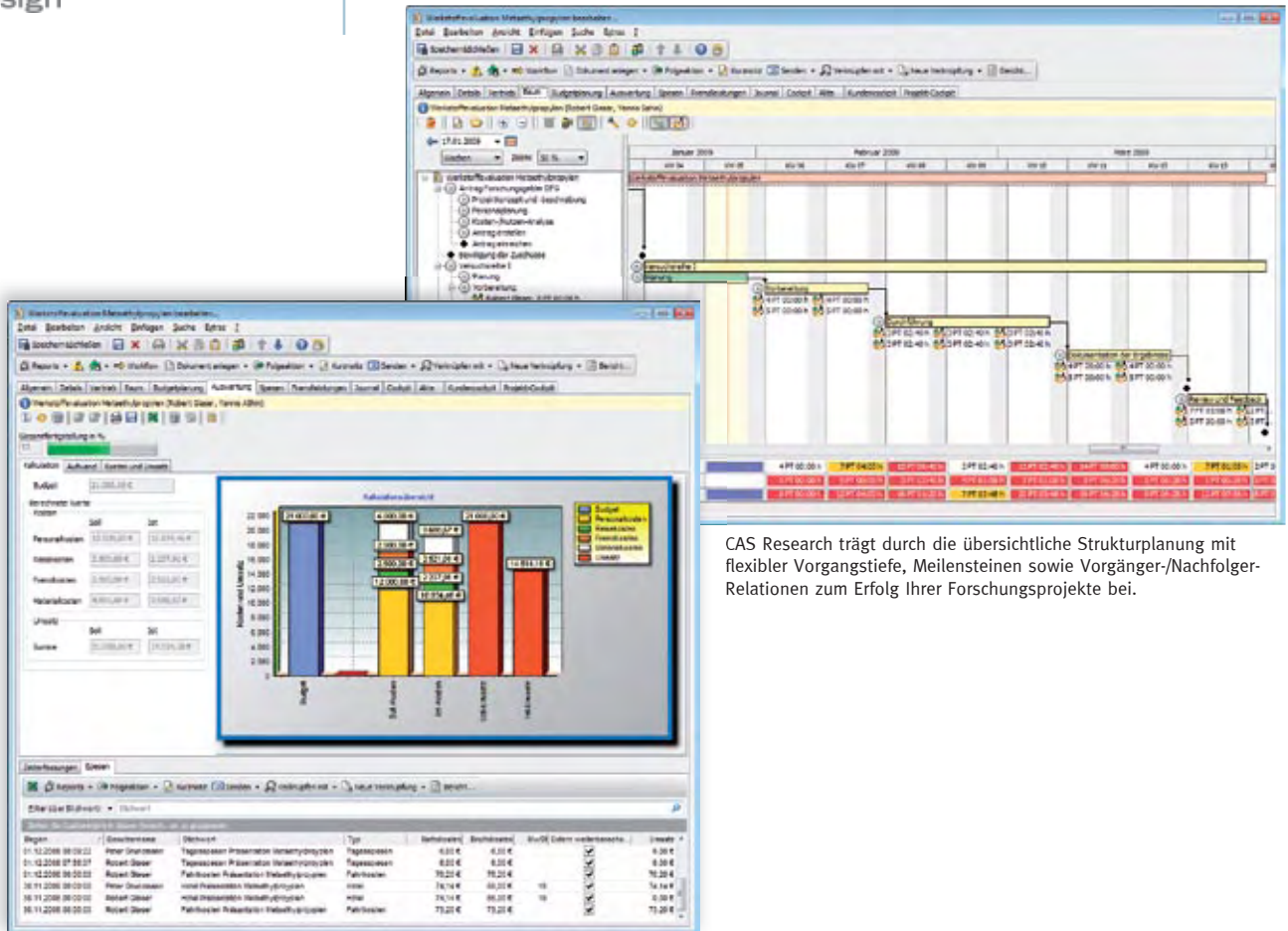
Detailliertes Projektmanagement und Ressourcenplanung

Die wesentlichen Funktionen für das Projektmanagement sind der Gantt-Planner, der mit Transparenz einen großen Bedienkomfort gewährleistet, die flexible Vorgangstiefe und die unverzichtbaren Vorgänger/Nachfolger-Beziehungen. Projektaufwände und Teamauslastung behalten Sie durch die integrierte Ressourcenplanung stets im Blick.

Budget im Griff

Sämtliche Spesen, Zeiten, internen und externen Kosten erfassen die Projektbeteiligten in CAS Research, was eine Projektkalkulation bis auf Detailebene ermöglicht. Da CAS Research den Online-Zugriff umfasst, geben Mitarbeiter auch unterwegs Daten ein. Das Ergebnis: Auswertungen zum Projektbudget sind stets up-to-date. Als zentrale All-in-One-Lösung lassen sich mit CAS Research auch Angebote und Abrechnungen verwalten.

Schnelles und zielgenaues Arbeiten ist mit der Unterstützung von CAS Research leicht. Projekte gewinnen von der Akquise bis zum Abschluss an Effizienz, was den Return of Investment maximiert.



CAS Research trägt durch die übersichtliche Strukturplanung mit flexibler Vorgangstiefe, Meilensteinen sowie Vorgänger-/Nachfolger-Relationen zum Erfolg Ihrer Forschungsprojekte bei.

CAS Research bietet Ihnen in jedem Projektstadium durch eine aktuelle Kalkulationsübersicht die volle Kostenkontrolle. Hier werden Ihre Budgetplanung, Spesen- und Reise- und Zeiterfassung sowie Fremdleistungen zu aussagekräftigen Kennzahlen zusammengefasst.

Kundenbeziehungsmanagement ist in der Industrie von besonderen Herausforderungen geprägt: Projekte sind oft umfangreich, Bestandskunden müssen besonders gut gepflegt werden, um lukrative Folgeaufträge zu erhalten, und der Weg vom Interessenten zum Neukunden ist lang. Bei diesen Herausforderungen bietet die Branchenlösung CAS Engineering effektive Unterstützung. Sie wurde auf Grundlage der mehrfach ausgezeichneten CRM-Lösung CAS genesisWorld entwickelt.

Von der Kundenbetreuung zur Kundenbegeisterung

CAS Engineering unterstützt alle Mitarbeiter eines Unternehmens mit intelligenten Funktionen. Allein die zentrale Ablage aller Daten spart viel Zeit bei der Suche. Termine für Projekte, Vorgänge, Aufgaben oder Urlaube lassen sich die Mitarbeiter in einer individuellen Kalenderansicht komplett anzeigen. Der Gantt- oder Auslastungsmodus sorgt für eine komfortable Planung. So erhalten Kunden schnell geprüfte Informationen, zuverlässige Projektpläne und sind begeistert.

Projektarbeit der Meisterklasse

Da in der Industrie in der Regel mit Projektarbeit Geld verdient wird, unterstützt CAS Engineering Unternehmen im Bereich Projektmanagement, Budget und Ressourcen. Das Projektmanagement umfasst alle wesentlichen Funktionen wie Gantt-Planung in der Baumsicht, Meilensteine, flexible Vorgangstiefe, Vorgänger/Nachfolger-Beziehungen, Auslastungsübersicht, Budgetplanung, Zeit- und Spesenerfassung. Bei der Projektabwicklung liefert CAS Engineering tatkräftige Unterstützung durch die flexible Zusammenstellung von Angeboten aus Positionen. Positionen beauftragter Angebote lassen sich jederzeit transparent abrechnen – auch einzeln.

Außergewöhnlicher Support

Der Wunsch, Anfragen und Fehlersituationen beim Kunden zeitnah aufzunehmen und zügig zu bearbeiten, wird durch die integrierte Service-Lösung optimal erfüllt. Über ein Ticketsystem wird ein zuverlässiger und schneller Support unterstützt.

Ihre Vorteile in Kürze

Sie und Ihre Mitarbeiter verfügen jederzeit über alle notwendigen Informationen, betreuen gezielt bestehende Kunden und haben mehr Zeit, neue Kunden zu gewinnen. Eine effiziente Planung, Steuerung und Optimierung Ihrer Projekte und Arbeitsprozesse erspart Aufwand und Kosten.

Erfolg in technischen Entwicklungsprojekten

CAS Engineering



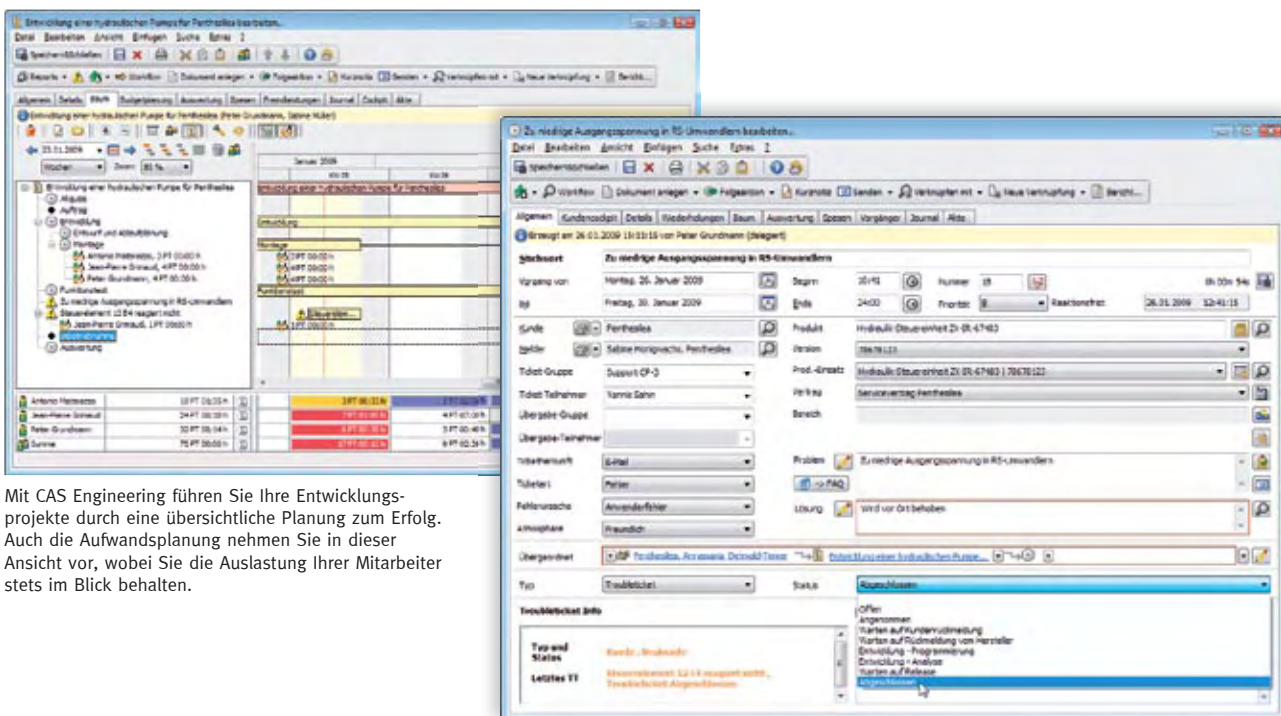
CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-188
Fax: +49 721 9638-299
www.cas.de
info@cas.de

In Kombination mit:
 CAS genesisWorld
 CAS teamWorks

Implementierung:
 Plug&Play
 Projektlösung

Verfügbare Sprachen:
 Deutsch
 Englisch
 Weitere

powered by



Mit CAS Engineering führen Sie Ihre Entwicklungsprojekte durch eine übersichtliche Planung zum Erfolg. Auch die Aufwandsplanung nehmen Sie in dieser Ansicht vor, wobei Sie die Auslastung Ihrer Mitarbeiter stets im Blick behalten.

Auftretende Störungen erfassen Sie mit CAS Engineering als Vorgang direkt zum betroffenen Projekt. So beziehen Sie den damit verbundenen Mehraufwand in Ihre Planung ein und können frühzeitig und flexibel auf die geänderte Situation reagieren.

CRM für die IT-Branche

CAS IT Services



CAS Software AG
 76131 Karlsruhe
 Tel.: +49 721 9638-188
 Fax: +49 721 9638-299
 www.cas.de
 info@cas.de

In Kombination mit:
 CAS genesisWorld
 CAS teamWorks

Implementierung:
 Plug&Play
 Projektlösung

Verfügbare Sprachen:
 Deutsch
 Englisch
 Weitere

powered by

Mit CAS IT Services haben Sie jederzeit den Überblick über die von einem Kunden eingesetzten Produkte sowie über seine in Wartungs- und Updateverträgen festgelegten Support-Ansprüche. Bei der Erfassung eingehender Support-Anfragen stehen alle diese Angaben dem zuständigen Mitarbeiter zur Verfügung.

Kunden erwarten von IT-Unternehmen kompetente Beratung, erstklassigen Service, hervorragenden Support sowie termin- und kostengetreues Projektmanagement. Um diese Ansprüche professionell zu erfüllen, wurde die Branchenlösung CAS IT Services auf Basis von CAS genesisWorld entwickelt. Sie ist bereits bei vielen IT-Unternehmen erfolgreich im Einsatz.

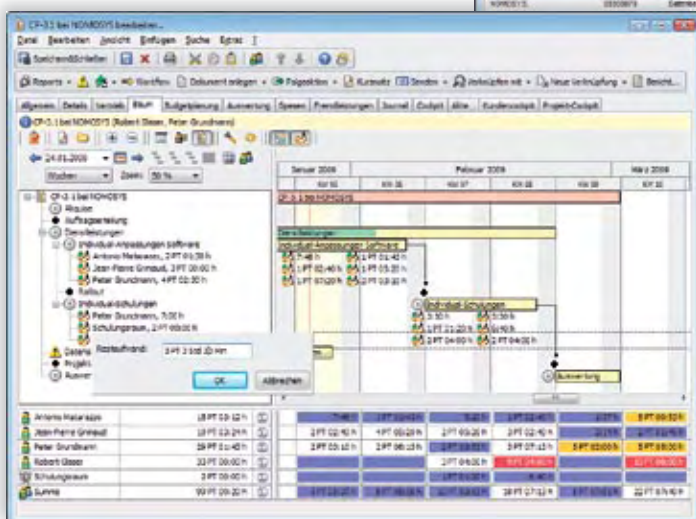
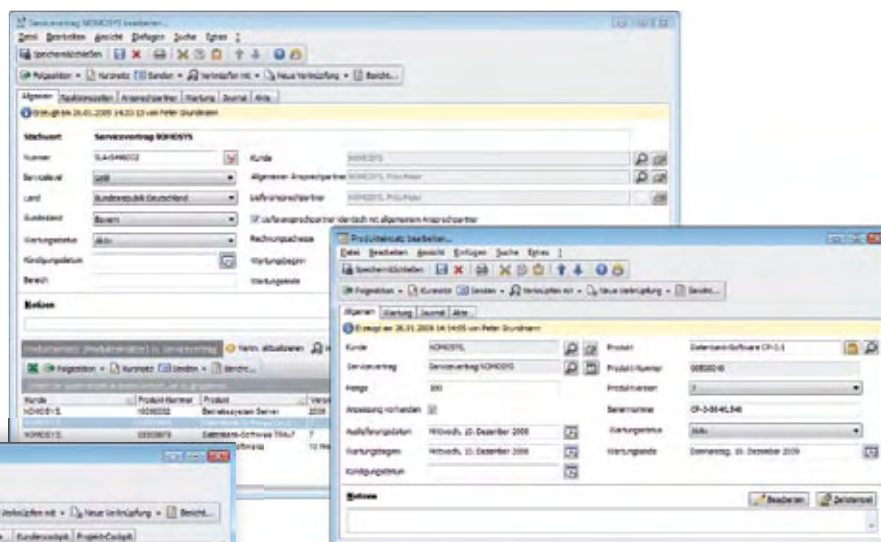
Reibungslose Kommunikation

Das Kunden- und Informationsmanagement wird mit CAS IT Services unternehmensweit zentral gesteuert. Mitarbeiter haben Zugriff auf alle wichtigen Informationen zu Interessenten, Kunden und Projekten, die in digitalen Akten gebündelt sind. So können sie jederzeit kompetent auftreten.

Mit der Lösung gestaltet sich auch die interne Zusammenarbeit reibungslos – durch die Arbeit auf dem gleichen Informationsstand, Teamkalender, Aufgaben- und Dokumentenmanagement. Komplexe Prozesse werden einfach gestaltet, bei beratungs- ebenso wie bei entwicklungsorientierten Unternehmen.

Verkaufschancen effizient nutzen

CAS IT Services unterstützt den gesamten Vertriebsprozess. Transparenz, Überblick und Auswertungen sorgen dafür, dass jeder Beteiligte weiß, was wann zu tun ist. Informationen und Angebote erreichen Interessenten just in time. Telefonate, Termine, After Sales – alles bleibt mit CAS IT Services im Griff.



CAS IT Services trägt durch die klare Strukturplanung mit flexibler Vorgangstiefe, Meilensteinen sowie Vorgänger-/Nachfolger-Relationen zum Erfolg Ihrer Projekte bei. Auch die Aufwandsplanung nehmen Sie in dieser Ansicht vor, wobei Sie die Auslastung Ihrer Mitarbeiter stets im Blick behalten. Alle Plandaten können mit Microsoft Project® und Open Workbench ausgetauscht werden.

Das Marketing profitiert vom zielgenauen Kampagnenmanagement – Planung, Durchführung und Auswertungen werden von CAS IT Services unterstützt.

Projekte termin- und kostengetreu managen

CAS IT Services bietet alle Funktionen für ein professionelles Projektmanagement:

- strukturierte Projektplanung mit Phasen und Meilensteinen
- Ressourcenplanung und Angebotserstellung
- Zeit- und Kostenerfassung
- Auswertungen für das Controlling
- Statusberichte und Projektabrechnung.

Aufwände können durch eine ERP-Anbindung per Knopfdruck fakturiert werden.

Wartungsverträge und Support clever managen

Der Helpdesk für den Support lenkt Prozesse mit Trouble-Tickets, die auch online zugänglich sind. Anfragen und Fehlermeldungen lassen sich zeitnah aufnehmen und zügig bearbeiten. Beantwortete Fragen und gelöste Probleme finden Eingang in eine interne FAQ-Liste, die nach Prüfung den Kunden online zur Verfügung steht.

Ein aktives Alumni-Netzwerk stärkt das Image einer Hochschule und bietet wertvolle Unterstützung im Wettbewerb um Studierende. Doch muss das Alumni-Management schlank und effizient bleiben. Hierbei unterstützt Sie CAS Alumni, die professionelle Software-Lösung für Ihr Alumni-Management. Sie verbindet die Vorteile eines Alumni-Portals mit professionellen Funktionalitäten des Mitgliedermanagements.

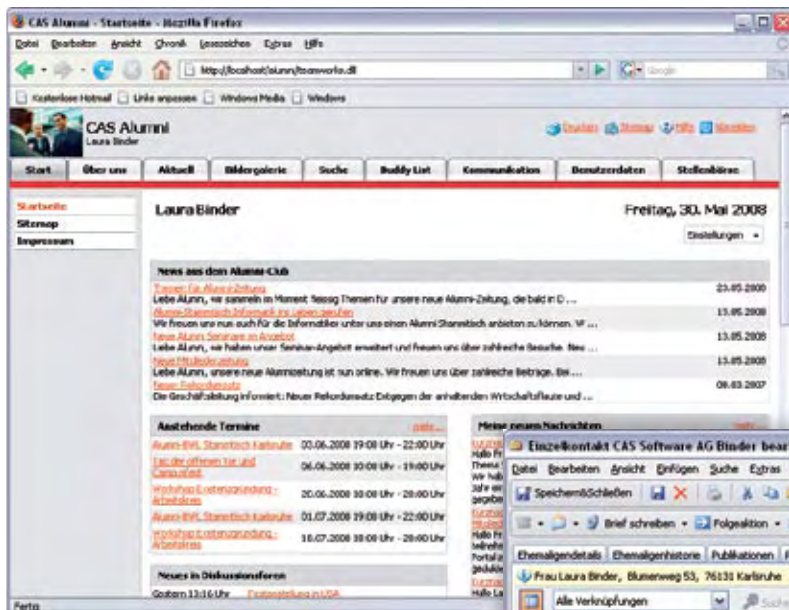
Umfassendes Alumni-Portal

Über das Alumni-Portal tauschen alle Personen des Alumni-Netzwerks Informationen schnell und einfach aus. Dies ist die ideale Möglichkeit für Alumni-Organisationen, den Informationsfluss gezielt zu steuern. Dies geht sogar für jeden einzelnen Studiengang oder Fachbereich, dem jeweils ein eigenes Portal eingerichtet wird. Jedes Mitglied gelangt über „sein“ Portal schneller zu den gewünschten Informationen, meldet sich direkt zu Veranstaltungen an, frischt Kontakte auf und fühlt sich zu Hause. Ein Portal ist im Handumdrehen an das Design der Hochschule bzw. des Alumni-Clubs angepasst.

Effizientes Alumni-Management

Diesen Dreh- und Angelpunkt der Kommunikation ergänzen Funktionen für ein professionelles Adress- und Kontaktmanagement, mit denen umfassende Alumni-Profile und Alumni-Akten gepflegt werden. Vielfältige Filtermöglichkeiten der Mitgliederadressen ermöglichen eine zielgruppengenaue Ansprache, bei der ein Assistent wertvolle Unterstützung bietet. Mit ihm sind Marketingaktionen schnell geplant, durchgeführt und ausgewertet.

Die Flexibilität von CAS Alumni zeigt sich auch in der Anschaffung: Die Lösung können Sie wahlweise auf eigenen Rechnern betreiben oder von uns hosten lassen. Die optional erhältlichen Module Stellenbörse und Beitragsverwaltung runden den Funktionsumfang ab.



Alumni-Portal: Auf der individuellen Startseite findet jedes Mitglied die wichtigsten Informationen auf einen Blick.

Effizientes Alumni-Management für Hochschulen und Alumni-Clubs

CAS Alumni

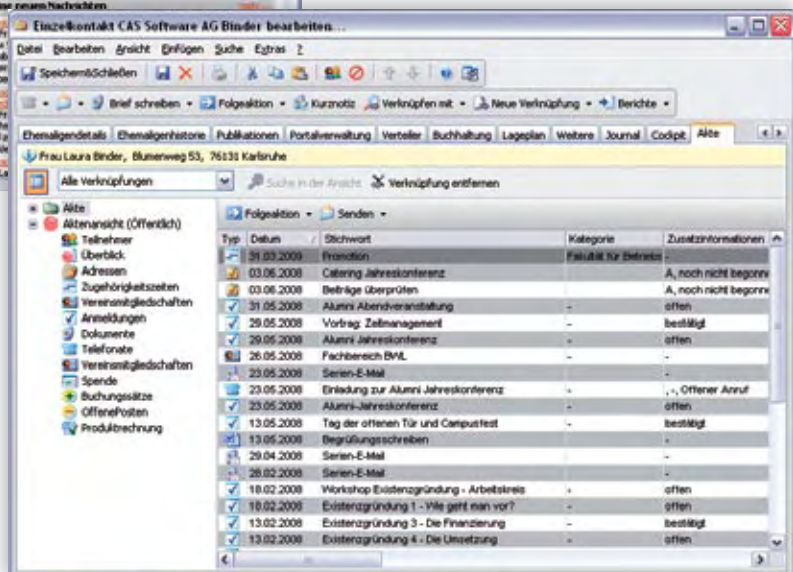


CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-8299
Fax: +49 721 9638-299
www.cas-alumni.de
alumni@cas.de

- In Kombination mit:
- CAS genesisWorld
 - CAS teamWorks

- Implementierung:
- Plug&Play
 - Projektlösung

- Verfügbare Sprachen:
- Deutsch
 - Englisch
 - Weitere



CRM für das Alumni Büro: In der Alumni-Akte finden die Mitarbeiter alle wichtigen Informationen zu einem Mitglied in chronologischer Reihenfolge. Z. B. die Zugehörigkeitszeiten, Anmeldungen zu Veranstaltungen, Dokumente, E-Mails oder Telefonnotizen.

Zukunft effizient bilden: Software für die Hochschulverwaltung

CAS Campus



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-8199
Fax: +49 721 9638-299
www.cas-campus.de
campus@cas.de

In Kombination mit:
 CAS genesisWorld
 CAS teamWorks

Implementierung:
 Plug&Play
 Projektlösung

Verfügbare Sprachen:
 Deutsch
 Englisch
 Weitere

Die Hochschulsoftware CAS Campus leistet optimale Unterstützung bei der Hochschulverwaltung. Sie unterstützt bei der effizienten Veranstaltungsplanung, erleichtert die Anmeldeverfahren, verwaltet Leistungsnachweise sowie Prüfungen und bietet Ihren Studierenden mit dem Portal CAS CampusOffice optimalen Service. Diese können hier beispielsweise über das Online-Vorlesungsverzeichnis Informationen zu Veranstaltungen einsehen und sich direkt anmelden.

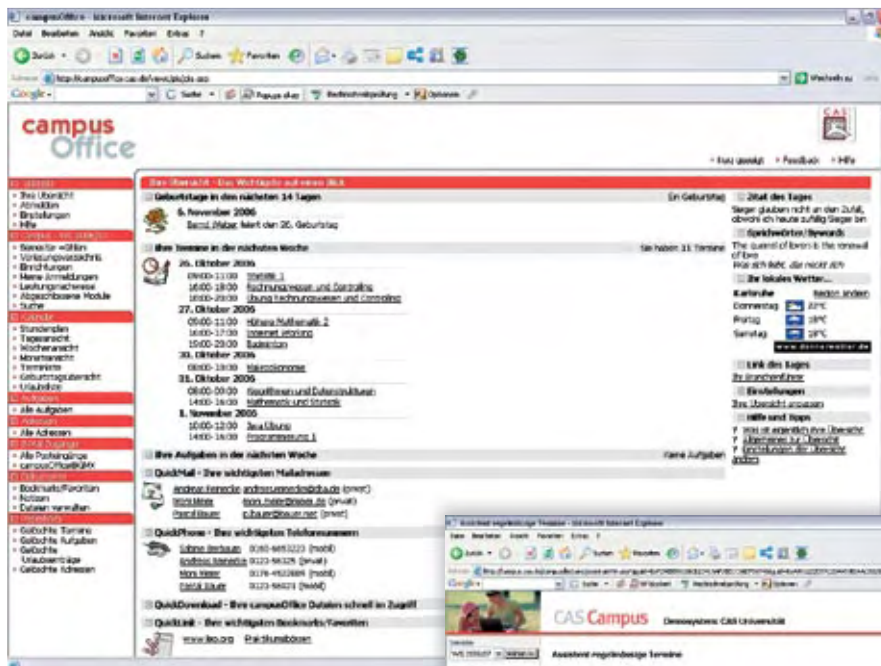
Komplette Veranstaltungsplanung

Die komplette Planung von der Hörsaalvergabe bis zu den Lehrangeboten kann zentral oder dezentral erfolgen. CAS Campus erstellt Vorlesungsverzeichnisse für das Web und für den Druck ebenso einfach und schnell wie kommentierte Verzeichnisse, das Personal- oder das Telefonverzeichnis.

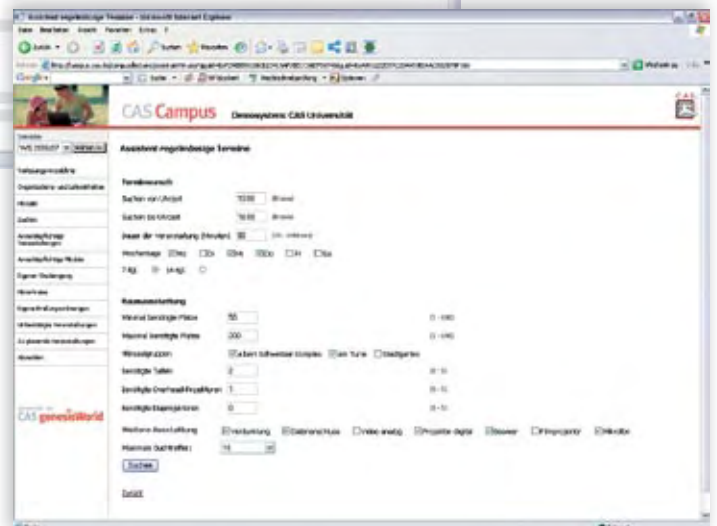
Für die Anmeldung zu Prüfungen und Veranstaltungen mit begrenzter Teilnehmerzahl können Vergabebedingungen definiert werden, wenn nötig für jede einzelne Veranstaltung. Das ausgereifte Veranstaltungsmanagement in CAS Campus entlastet Sekretariate und Prüfungsämter. Doch erhält die Verwaltung der Hochschule mit CAS Campus weitere Unterstützung: Jederzeit erstellt und druckt sie das aktuelle Transcript of Records oder das Diploma Supplement für Studierende im Handumdrehen.

Studierendenportal integriert

CAS Campus schließt ein Studierendenportal mit ein: CAS CampusOffice. Hier können sich die Studierenden zu Veranstaltungen anmelden, sie haben Zugriff auf das Online-Vorlesungsverzeichnis und können sich benachrichtigen lassen, wenn sich Veranstaltungstermine ändern. Ebenso überblicken sie hier den aktuellen Stand ihrer Leistungsnachweise und können diese drucken. Sie stellen automatisch fest, welche Leistungen nach der jeweiligen Prüfungsordnung noch zu erbringen sind.



Über das Portal CAS CampusOffice sehen Studierende das aktuelle Vorlesungsverzeichnis, melden sich zu Veranstaltungen an und haben ihre Leistungsnachweise im Blick.



Freie Hörsäle mit der gewünschten Ausstattung findet ein Assistent einfach für Sie.

CAS Platon kombiniert die bewährten Bausteine einer Schulverwaltungssoftware mit innovativen Funktionen für das Beziehungsmanagement und einer Online-Kommunikationsplattform. Die Betreuung Ihrer Schüler wird so individuell wie nie zuvor und die Kommunikation zwischen Lehrern, Schulverwaltung, Eltern und Schülern wird enorm erleichtert. Das Ergebnis: Ein großer Effizienzvorteil für Ihre Schule.

Gute Kommunikation

Im Schulalltag müssen Sie eine Vielzahl von Adressen und personenbezogenen Daten verwalten. Über eine Kommunikationsplattform können Informationen wie Fehlzeiten, Stundenplanänderungen und Unterrichtsinhalte aktuell zur Verfügung gestellt werden. Erziehungsberechtigte und Ausbildungsbetriebe werden dadurch optimal in den Bildungsprozess integriert und sind jederzeit aktuell informiert. Auch die Kommunikation zwischen den Lehrern wird vereinfacht. Unterrichtsinhalte können aufeinander abgestimmt und Dokumente digital ausgetauscht werden.

Flexible Lösung

Ihre Schulverwaltung wird durch vielfältige Kommunikationsfunktionen unterstützt. Dazu gehören die einfache Erstellung von Serien-Briefen und Serien-E-Mails, sowie die problemlose Archivierung wichtiger Dokumente beispielsweise in der Schülerakte. CAS Platon wächst mit den Anforderungen Ihrer Schule. Als flexibel anpassbare Kernlösung werden von Beginn an individuelle Prozesse optimal unterstützt; von der Oberfläche bis hin zur Datenbankstruktur erfolgen Anpassungen einfach und schnell. CAS Platon stellt mit seinem ausgereiften, mehrstufigen Rechtesystem sicher, dass jeder nur die Daten sieht, die er sehen soll.

Internes Informationsmanagement

CAS Platon Intranet ist der ideale Einstieg in die Software für die Schulverwaltung. Das Intranet bildet die Basis für das Wissensmanagement in der Schule: Es legt den Grundstein für eine fließende Kommunikation zwischen Schulverwaltung und Lehrern. In ihm werden alle Dokumente zentral abgelegt, Informationen übersichtlich aufbereitet, neue Dokumente schnell allen Benutzern zur Verfügung gestellt. Ideal für alle Schulen, die Wert auf mehr Effizienz legen.

Im Team zum Bildungserfolg: Software für innovative Schulen

CAS Platon/CAS Platon Intranet



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-8399
Fax: +49 721 9638-299
www.cas-platon.de
www.cas-platon-intranet.de
platon@cas.de

In Kombination mit:

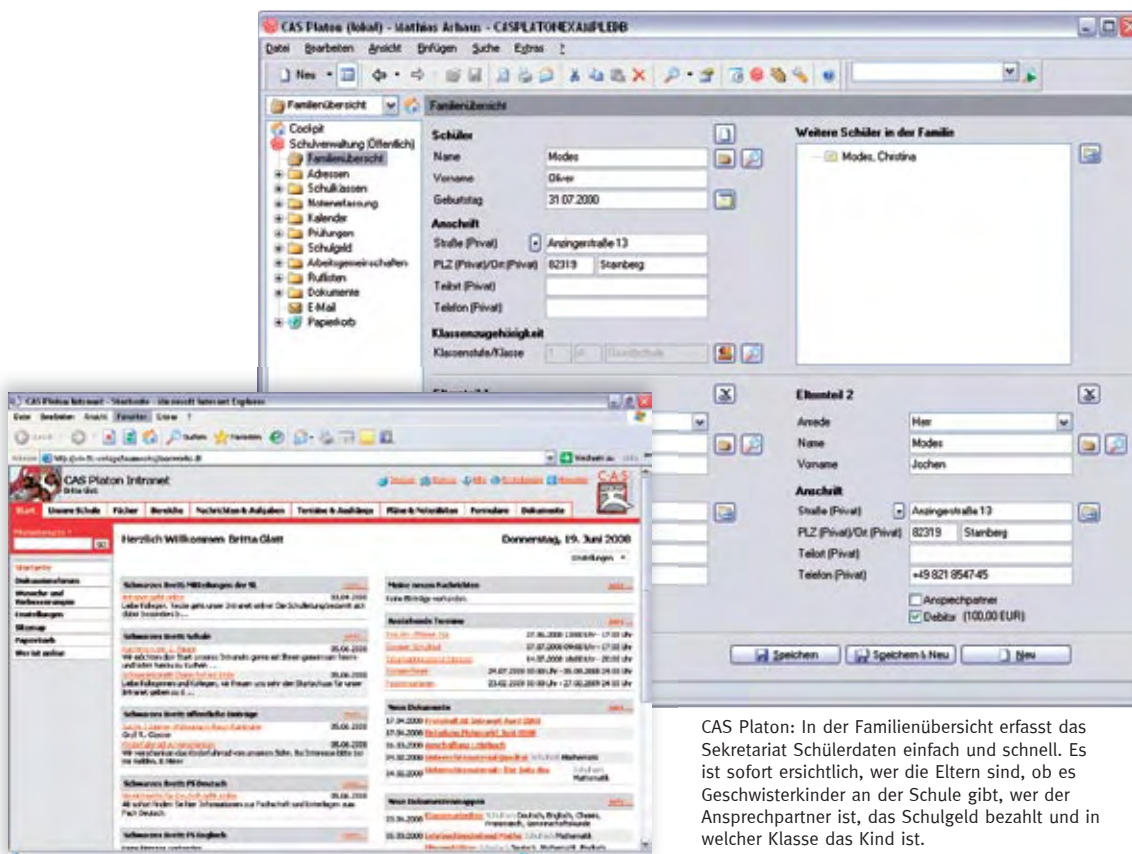
- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere



CAS Platon: In der Familienübersicht erfasst das Sekretariat Schülerdaten einfach und schnell. Es ist sofort ersichtlich, wer die Eltern sind, ob es Geschwisterkinder an der Schule gibt, wer der Ansprechpartner ist, das Schulgeld bezahlt und in welcher Klasse das Kind ist.

CAS Platon Intranet: Der zentrale Kommunikationsknotenpunkt in Schulen. Er verbindet Schulverwaltung und Lehrer.

Optimale Mitgliederbetreuung für Vereine und Verbände

CAS netWorks



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-8599
Fax: +49 721 9638-299
www.cas-networks.de
networks@cas.de

In Kombination mit:
 CAS genesisWorld
 CAS teamWorks

Implementierung:
 Plug&Play
 Projektlösung

Verfügbare Sprachen:
 Deutsch
 Englisch
 Weitere

Mit CAS netWorks schaffen Vereine und Verbände Mehrwert durch Service für Ihre Mitglieder. Die Lösung bietet auch effiziente Unterstützung, wenn es darum geht, Mitglieder zu gewinnen und zu betreuen. Hierfür kombiniert sie bewährte Funktionen aus dem Kundenbeziehungsmanagement mit einem Mitglieder-Portal, das auch als Internetauftritt verwendet werden kann.

Mit Pilotkunden auf spezielle Anforderungen angepasst

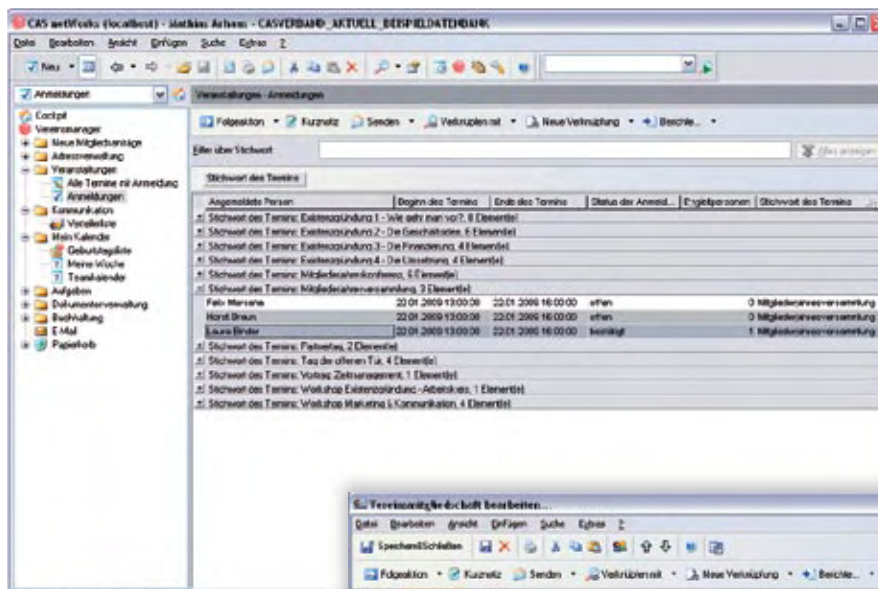
Zusammen mit Pilotkunden haben wir unsere Standardprodukte CAS genesisWorld und CAS teamWorks weiter entwickelt und auf die speziellen Anforderungen von Vereinen und Verbänden angepasst. Das Ergebnis sind ein Mitglieder-Portal und ein Mitglieder-CRM, die fein aufeinander abgestimmt sind. Damit wird die Effizienz in Vereinen und Verbänden entscheidend erhöht.

Hand in Hand: Mitglieder-CRM und -Portal

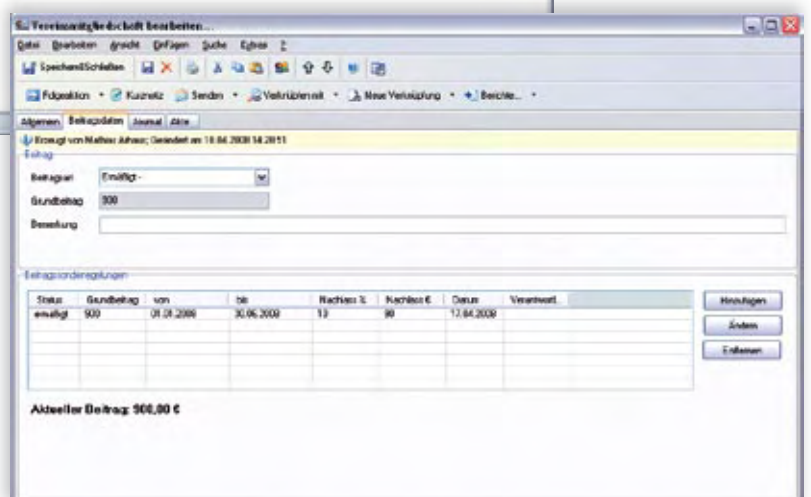
Mitarbeiter in der Verwaltung arbeiten mit dem Mitglieder-CRM, das alle Adressen und Dokumente mit einem Rechtesystem zentral verwaltet. Das Mitglieder-Portal kann als Internetauftritt und als passwortgeschützter Mitglieder-Bereich verwendet werden. Da beide Module optimal zusammenarbeiten, können Mitglieder ihre Adressdaten im Portal selbst pflegen und sich dort direkt zu Veranstaltungen anmelden. Da Mitgliederdaten extrem sensibel sind, ist der Datenaustausch zwischen Webbrowser und -Server SSL-verschlüsselt. So bleiben die Daten dort, wo sie sicher sind.

CAS netWorks passt sich an

Als Administrator können Sie CAS netWorks leicht an individuelle Anforderungen und Abläufe anpassen, dazu zählen das Layout, die Struktur und Felder. Der Grundaufbau eines Portals ist mit einer Vielzahl von Bausteinen schnell erstellt. Damit nimmt die Flexibilität aber kein Ende: CAS netWorks können Sie kaufen oder mieten, hosten oder selbst betreiben.



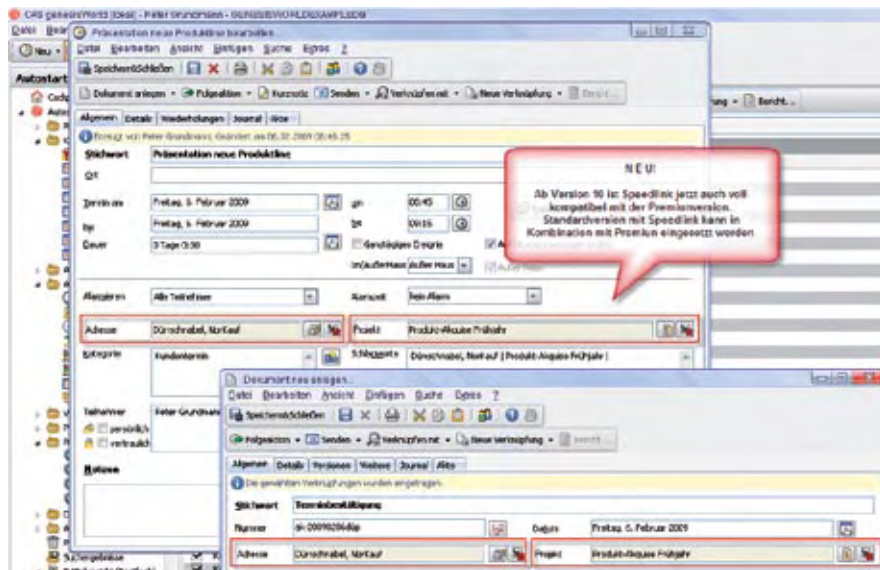
Das Veranstaltungsmanagement gewinnt mit CAS netWorks an Effizienz: Anmeldungen kommen über das Portal herein und werden einfach verwaltet.



CAS netWorks enthält Funktionen, mit denen Vereine und Verbände Mitgliedsbeiträge einfach verwalten.

Mit gW Speedlink verknüpfen Sie noch einfacher: Adress- und Projekt-Verknüpfungen sind in den Reiter „Allgemein“ integriert und können dort direkt aufgerufen werden. Zugehörige Termine, Vorgänge und Dokumente sind so noch schneller im Blick. Die gW Speedlink-Verknüpfungen berücksichtigt auch die Suche. Sie finden sofort z. B. alle Aufgaben, die eine gW Speedlink-Verknüpfung zu Kunde A haben oder mit dem Projekt X verbunden sind.

Die Speedlink Verknüpfungen können sowohl in CAS genesisWorld Listen als auch in Microsoft Word®- oder Microsoft Excel®-Berichten dargestellt bzw. ausgedruckt werden.



gW Speedlink vereinfacht Verknüpfungen und sorgt für Übersicht.

Einfache und schnelle Verknüpfung zu Adresse und/oder Projekt

gW Speedlink



talonec crm solutions GmbH
85049 Ingolstadt
Tel.: +49 841 98191-22
Fax: +49 841 98191-33
www.crm-talonec.de
info@crm-talonec.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

Customizing

Mit Loadbalancing haben Administratoren die Möglichkeit, Anmeldungen von Clients auf verschiedene Applikationsserver automatisch zu verteilen und damit eine optimale und ausgeglichene Serverauslastung zu erreichen. Dadurch können insbesondere einzelne Applikationsserver für bestimmte Aufgaben, z. B. Replikation, stärker genutzt werden.

Die Lastverteilung wird im Server Manager eingestellt und lässt sich mit drei Kriterien steuern: Prozessorauslastung, Speicherauslastung und Anzahl der Client-Anmeldungen.



Mit Loadbalancing verteilen Sie die Serverlast automatisch auf mehrere Applikationsserver.

Optimale Serverauslastung durch automatische Client-Verteilung

Modul Loadbalancing



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-188
Fax: +49 721 9638-299
www.cas.de
info@cas.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

Grenzüberschreitendes Arbeiten dank Zeitzonefähigkeit

Modul Timezone



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-188
Fax: +49 721 9638-299
www.cas.de
info@cas.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

Mit zunehmend internationalem Einsatz der CAS-Produkte wächst die Anforderung, über unterschiedliche Zeitzonen hinweg zusammenarbeiten zu können.

Mit Timezone werden zeitzonen-sensible Aktivitäten wie Termine immer korrekt dargestellt. Timezone zeigt diese in der Tages- und Wochenansicht der verwendeten Zeitzone an. So stellen Sie sicher, dass z. B. alle Teilnehmer einer Telefonkonferenz mit den USA und Indien auch zur richtigen Zeit am Hörer sind. Zeitzonenfähig sind neben Terminen auch Aufgaben, Vorgänge, Urlaube und Telefonate. Die internationale Zusammenarbeit wird dadurch wesentlich erleichtert. Die Verwendung der Funktion für die Zeitzonenfähigkeit wird in der Management Konsole eingestellt und dann am Client dargestellt.



Einfaches Zusammenarbeiten in unterschiedlichen Zeitzonen.

Unternehmensstrukturen in CAS genesisWorld abbilden

Modul Database Designer



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-188
Fax: +49 721 9638-299
www.cas.de
info@cas.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

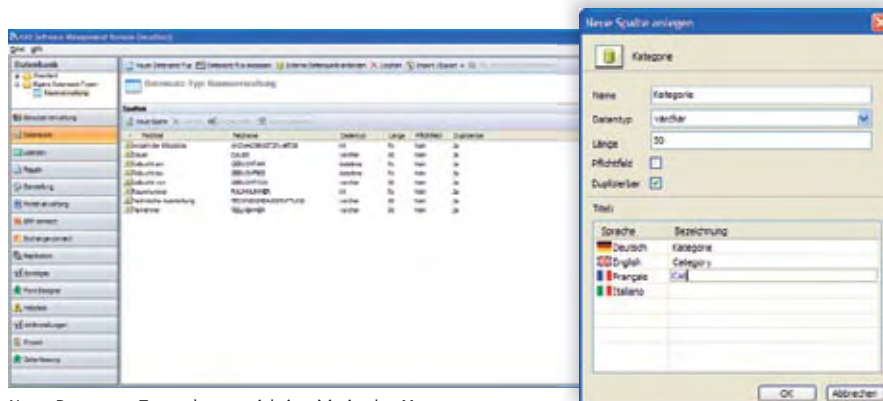
Die firmeneigene Datenstruktur bildet der Administrator mit Hilfe des Database Designer einfach ab. Um dies zu erreichen, bietet das Modul die Möglichkeit

- individuelle Datensatz-Typen anzulegen und
- Felder vorhandener Datensatz-Typen anzupassen.

Schnell und einfach kann der Administrator so alle gewünschten Prozesse und Vorstellungen der Geschäftsführung, dem Vertrieb, Marketing oder Support abbilden.

Unzählige Möglichkeiten

Der Database Designer eröffnet einem Unternehmen unzählige Möglichkeiten, Prozesse abzubilden. Beispielsweise veranstaltet ein Unternehmen viele Events und möchte seine Räume mit CAS genesisWorld verwalten. Dazu legt der Administrator mit dem Database Designer den Datensatz-Typ „Raumverwaltung“ neu an, passt Felder an und legt die neuen Felder „Raumnummer“ (Zahl), „Anzahl der Sitzplätze“ (Zahl), „Technische Ausstattung“ (Text) usw. an. Das Raumverwaltung kann jetzt über CAS genesisWorld stattfinden.



Neue Datensatz-Typen lassen sich intuitiv in der Management-Konsole anlegen und konfigurieren.

Mit dem Form Designer werden Oberflächen von verschiedenen Datensatz-Typen individuell gestaltet und damit an die Unternehmenswünsche angepasst.

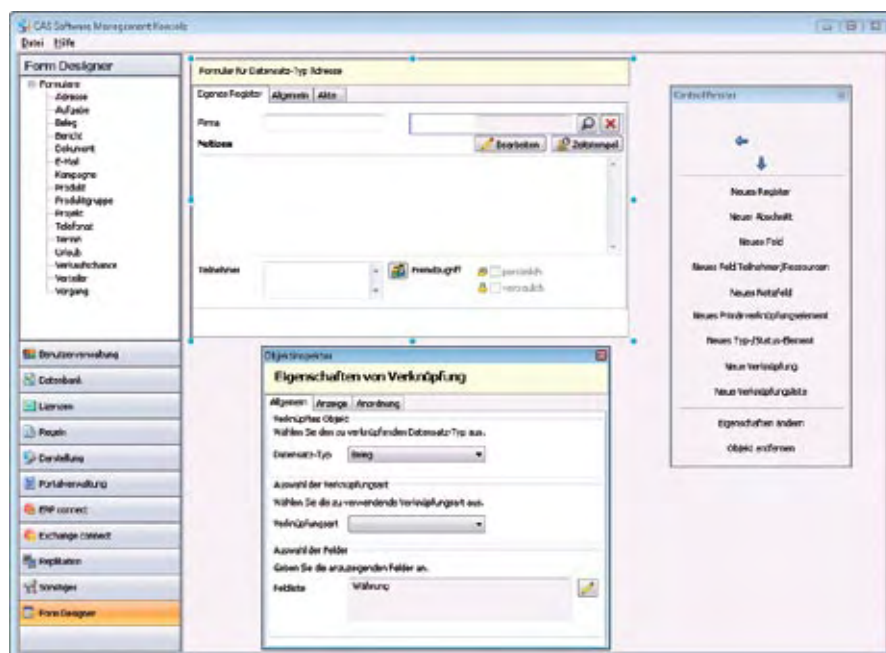
Beispielsweise kann bei einer Adresse ein neues Feld „Klassifizierung“ aufgenommen werden. Es besteht die Möglichkeit, dies entweder mit Freitext zu füllen oder es mit Auswahlhilfen (Drop-Down-Liste) zu versehen. Im Beispiel „Kategorie“ sind dies unter anderem die Einträge Lieferant, Kunde oder Interessent.

Für die Einstellungen der Datensatz-Typen steht dem Administrator eine grafische Benutzeroberfläche in der Management Konsole von CAS genesisWorld zur Verfügung. Sie ist schnell verständlich und leicht zu bedienen.

Die Datenstruktur in CAS genesisWorld entspricht nach der Anpassung mit dem Form Designer den speziellen Anforderungen eines Unternehmens. Bewährte Arbeitsabläufe oder neue Prozesse werden durch das CRM-System optimal unterstützt. Damit entspricht die IT den individuellen Anforderungen aus Management, Marketing, Vertrieb und Service. Sie schafft mit geringem Aufwand eine Softwareumgebung, die durch ihre individuelle Oberfläche jeden Mitarbeiter bestmöglich hilft.

Die Funktionen:

- Ermöglicht individuelle Marken Anpassungen für die verschiedenen Datensatz-Typen
- Erstellen neuer Register
- Erstellen verschiedener Abschnitte innerhalb eines Registers
- Hinzufügen weiterer Felder auf den Registern
- Hinzufügen von Verknüpfungen in einem Register



Der Administrator erhält alle Mittel, um neue Felder in bestehenden Masken mit Infrastruktur anzulegen.

Oberflächen & Masken individuell gestalten

Modul Form Designer



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-188
Fax: +49 721 9638-299
www.cas.de
info@cas.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

Zugriff auf CAS genesisWorld Adressen über LDAP

Modul LDAP Server



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-188
Fax: +49 721 9638-299
www.cas.de
info@cas.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

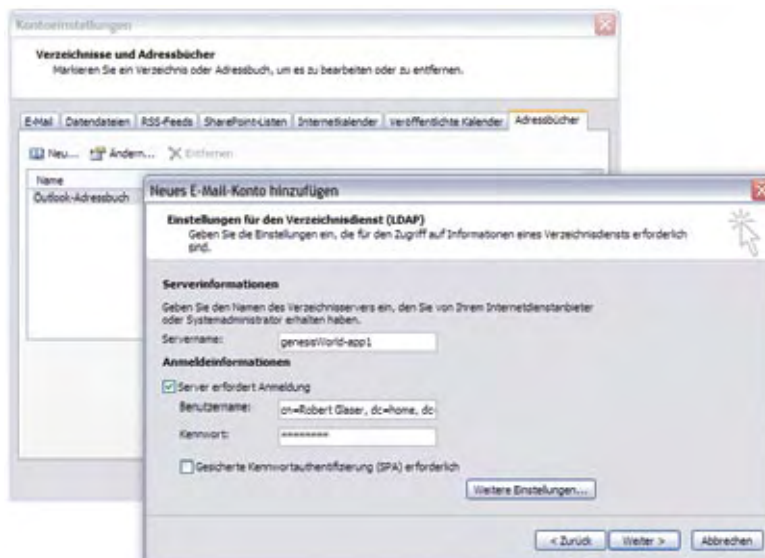
- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

Der LDAP Server erlaubt den Zugriff auf CAS genesisWorld Adressen über das Lightweight Directory Access Protocol (LDAP). Aus Programmen, die diesen Dienst unterstützen, kann so in den CAS genesisWorld Adressen gesucht werden; diese lassen sich dann z. B. als E-Mail-Empfänger eintragen.

Das CAS genesisWorld Rechtesystem wird dabei berücksichtigt, d. h., dem Nutzer stehen Adressen zur Verfügung, auf die er die entsprechenden Rechte hat. Häufig wird der LDAP Server von Anwendern genutzt, die nicht mit dem CAS-eigenen E-Mail Client arbeiten, sondern beispielsweise mit Microsoft Outlook®. Der LDAP Server, verbunden mit der Möglichkeit, E-Mails von Outlook in CAS genesisWorld zu archivieren und Outlook Ansichten in CAS genesisWorld anzuzeigen, stellt somit die nahtlose Integration dieser beiden Anwendungen sicher.



CAS genesisWorld Adressen können einfach z. B. in Microsoft Outlook® eingebunden und genutzt werden.

Verbindet Applikationen mit CAS genesisWorld

Modul Data connect



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-188
Fax: +49 721 9638-299
www.cas.de
info@cas.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

Das Modul Data connect erweitert die Leistungen des Moduls ERP connect, indem es weitere Datensatz-Typen standardisiert, darunter auch individuell erstellte Datensatz-Typen. So bindet das Modul Data connect alle Daten aus Drittanwendungen in CAS genesisWorld ein und gleicht diese bidirektional ab. Es legt damit die umfassende Basis für die Synchronisation.

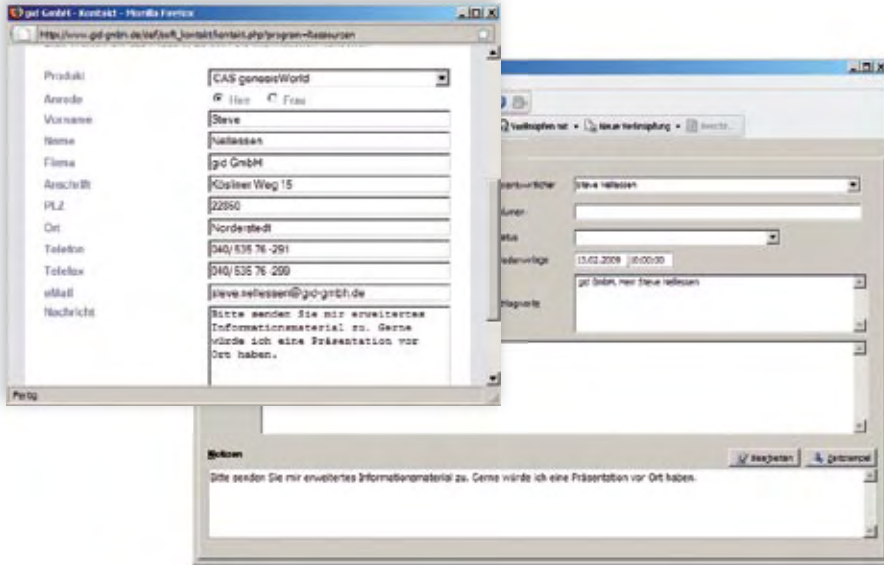
Alle Informationen rund um den Kunden werden so aus dem CRM-System und weiteren Anwendungen in einer Kundenakte zusammengeführt.



Das Modul Data connect minimiert Zeitaufwand und Kosten, indem es CRM und Drittanwendungen verbindet. Es entstehen vollständige Kundenhistorien in CAS genesisWorld.

Der gid XML/PHP-Server stellt eine einfache Schnittstelle zwischen CAS genesisWorld und Internetportalen her. Über den Server werden Webformulare verarbeitet und in CAS genesisWorld als Adressen, Aufgaben oder andere verknüpfte Objekte angelegt.

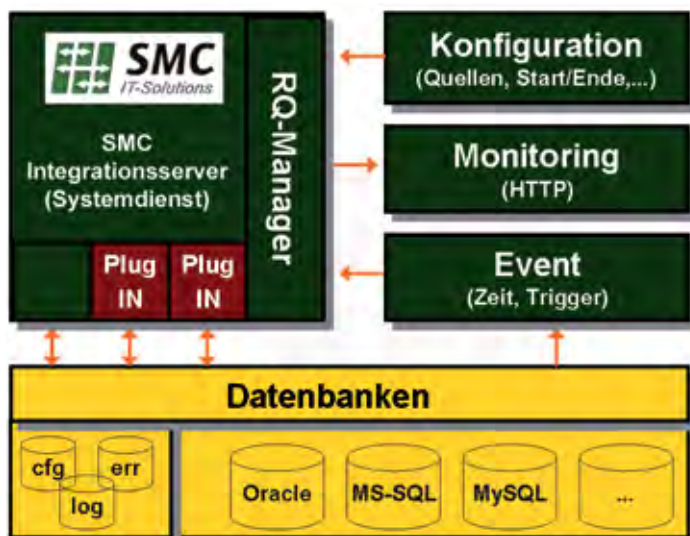
Das System sieht einen automatischen Dublettencheck mit Unterstützung der CAS genesisWorld Funktionen vor. Über eine XML-/PHP Api können eigene Entwicklungen integriert werden.



Ihr Interessent füllt auf Ihrer Homepage das Kontaktformular aus. Der gid XML-/PHP-Server überprüft auf eine Adressdublette, legt ein neues Objekt an und verknüpft die Informationen miteinander.

Der SMC Integrationsserver ist ein einfach zu konfigurierender Server-Dienst, mit dem sich vorhandene Software (Buchhaltung, Lager, PPS, ERP, DMS etc.) in CAS genesisWorld anbinden und integrieren lässt.

Entwickelt in .NET startet der SMC Integrationsserver (ereignis- oder zeitgesteuert) fehlertolerante und gesicherte Transaktionen. Es werden beliebige Datenbanken mit unterschiedlicher Software und in diversen Formaten synchronisiert und/oder repliziert. Für die erfolgreiche Integration stehen Ihnen eine komfortable Admin-Oberfläche sowie ein Serverdienst mit eigener Dienstverwaltung zur Verfügung. Folgende Applikationen wurden bisher hochintegriert angebunden: MESONIC WINLine, ifax.OPEN, SANGROSS, pro-ALPHA, SelectLine, Europa3000, AS400/DB2, Individual-Software.



Der SMC Integrationsserver synchronisiert unterschiedlichste Datenbanken und Applikationen

Anfragen aus dem Web in CAS genesisWorld verarbeiten

gid XML/PHP-Server



gid GmbH
22850 Norderstedt
Tel.: + 49 40 53576-0
Fax: + 49 40 53576-192
www.gid-gmbh.de
info@gid-gmbh.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

Synchronisation von Datenbanken und Applikationen (EAI, SOA, EPL)

SMC Integrationsserver



SMC IT AG
86165 Augsburg
Tel.: +49 821 72062-0
Fax: +49 821 72062-62
www.smc-it.de
info@smc-it.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

Daten effektiv importieren, konvertieren und verknüpfen

SMC ImportAssistent



SMC IT AG

86165 Augsburg

Tel.: +49 821 72062-0

Fax: +49 821 72062-62

www.smc-it.de

info@smc-it.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

Bei der CRM-Ersteinrichtung ist das Thema Datenmigration von zentraler Bedeutung; Adressen, Kontaktdaten, Kundenhistorien, etc. sind in unterschiedlichen Formaten vorhanden und müssen erhalten werden.

Der SMC ImportAssistent ist das ideale Werkzeug für den CAS genesisWorld-Administrator. Der Assistent führt einen qualifizierten Datenimport aus beliebigen ODBC-fähigen Datenquellen nach CAS genesisWorld durch.

Die Zuweisung der Felder erfolgt tabellarisch, notwendige Konvertierungen können einfach definiert werden. Bereits importierte Datensätze lassen sich nachträglich über ein

Schlüsselfeld miteinander verknüpfen. Hochperformante Probeläufe und ausführliche Importprotokolle runden die umfassenden Funktionalitäten ab.



Der Administrator definiert die Import-Regeln mit dem SMC ImportAssistenten individuell.

E-Mail/Fax/Internet

CRM Anbindung an NOVELL GroupWise

CRM-GroupWise-Connector



gid GmbH

22850 Norderstedt

Tel.: + 49 40 53576-0

Fax: + 49 40 53576-192

www.gid-gmbh.de

info@gid-gmbh.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

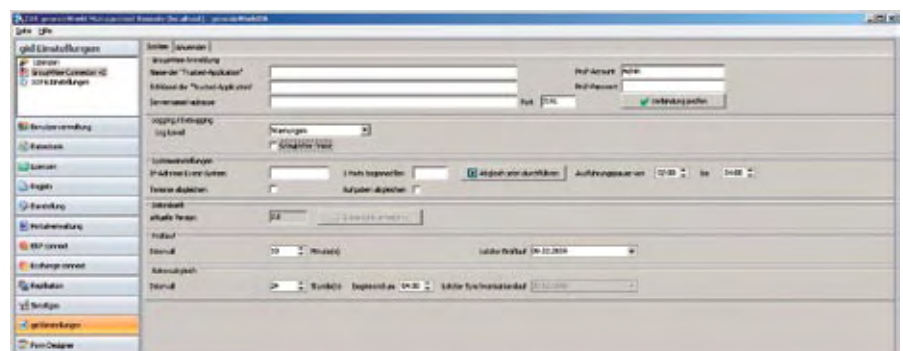
Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

Mit dem GroupWise-Connector integrieren Sie Ihre bestehende NOVELL GroupWise Umgebung in CAS genesisWorld. Alle Mitarbeiter können Termine vereinbaren und Aufgaben erstellen, selbst wenn einzelne kein CAS genesisWorld einsetzen.

E-Mails können on demand direkt aus dem GroupWise Client archiviert werden. Sie stehen somit allen CAS genesisWorld Anwendern in übersichtlichen Kundenakten zur Verfügung und können als Termin, Dokument oder Aufgabe weiter bearbeitet werden. Der Datenabgleich erfolgt bidirektional, das heißt, Sie können in beiden Systemen Termine und Aufgaben anlegen und ändern. Die Planung und Verwaltung Ihrer systemübergreifenden Ressourcen ist ebenfalls problemlos möglich.

Die Administration des GroupWise-Connector findet wie gewohnt in der Management-Konsole statt. Der Zugriff auf die Daten Ihrer Anwender ist über Benutzerkennworte oder über eine „Trusted Application“ möglich. Adressdaten können von CAS genesisWorld an GroupWise-Adressbücher übertragen werden. Die Selektion hierfür erfolgt über die Filter-Definition von CAS genesisWorld.



Für jeden Anwender können individuelle Adressfilter eingestellt werden.

Tobit David ist das Zentrum Ihrer digitalen Kommunikation auch in Verbindung mit CAS genesisWorld. Archivieren Sie direkt aus dem Infocenter Ihre E-Mails, Faxe, Voicemails und sonstige Nachrichten nach CAS genesisWorld.

Die verschiedenen Nachrichtentypen werden nach Ihrer Art (E-Mail, Fax, Voicemail, etc.) spezifisch behandelt. Die aus CAS genesisWorld bekannte Archivierung von Nachrichten als E-Mail, Dokument, Aufgabe oder Termin wird über den Connector mit Hilfe des Archivierungsassistenten durchgeführt. Weitere Nachrichtentypen wie Telefaxe und Voicemails werden als Dokumente direkt in CAS genesisWorld angelegt und über die Verteilkennung, also den Telefon- bzw. Faxrufnummern, wird eine Adresse identifiziert und mit dem Dokument verknüpft. Für diese Nachrichten können Kategorien in den archivierten Dokumenten vorbelegt werden.

Oft hat man E-Mails, deren Inhalt weniger von Interesse ist, als deren Anhänge. Typisch ist hierfür eine E-Mail eines Lieferanten z. B. „Anbei erhalten Sie unsere neue Preisliste...“. Hierfür nutzen Sie die Funktion „Nachrichtenanhänge archivieren“. Über diese Funktion archivieren Sie gezielt nur die Anhänge der E-Mail. Jeder Anhang wird als einzelnes Dokument in CAS genesisWorld abgelegt.

Tobit David als Client mit Archivierung der Nachrichten in CAS genesisWorld

CAS genesisWorld Connector für Tobit David



Tobit Software

talonec crm solutions GmbH
85049 Ingolstadt
Tel.: +49 841 98191-22
Fax: +49 841 98191-33
www.crm-talonec.de
info@crm-talonec.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

The screenshot shows the Tobit David software interface. The top part displays the 'Archivierungsdialog' (Archiving dialog) with several options: 'e-Mail archivieren', 'als Dokument archivieren', 'als Aufgabe archivieren', 'als Termin archivieren', 'e-Mail-Anhänge archivieren', and 'Fax/Voice als Dokument archivieren'. Red callout boxes provide instructions: 'Die Nachrichten können als e-Mail, Dokument, Aufgabe oder Termin in CAS genesisWorld archiviert werden.', 'Die Anhänge einer e-Mail können gesondert in CAS genesisWorld archiviert werden.', and 'Telefaxe und Voicemails können anhand ihrer Verteilkennung speich. Telefonnummer mit einer Adresse verknüpft und archiviert werden.' Below this is the 'Suche' (Search) screen with a table of search criteria and a list of address suggestions. A red callout box states 'Absendererkennung wird als Suchkriterium benutzt'. The bottom part shows the 'Dokument neu anlegen' (Create new document) screen with a 'Kategorie' (Category) dropdown menu. A red callout box indicates 'Kategorien können vorbelegt werden' (Categories can be pre-set).

Archivierungsdialog im Tobit David Kontextmenü.

Adressvorschlag zur Verknüpfung und archiviertes Fax mit verknüpfter Adresse.

Im Einsatz mit Microsoft Exchange®

Modul Exchange connect



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-188
Fax: +49 721 9638-299
www.cas.de
info@cas.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

Gerade in der Einführungsphase oder in größeren Unternehmen setzen nicht alle Abteilungen die gleichen Systeme ein. Um dennoch reibungslos zusammenarbeiten zu können, erlaubt das Modul Exchange connect den gemeinsamen Einsatz von CAS genesisWorld und Microsoft Exchange®/Microsoft Outlook®. Hierbei werden Daten automatisch zwischen CAS genesisWorld und Microsoft Exchange® abgeglichen. Bei Adressdaten ist CAS genesisWorld das führende System. Bei Terminen und Aufgaben übernimmt Microsoft Exchange® die Führungsrolle, diese Daten bleiben 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.

Immer bereit: Termine und Aufgaben

Im Normalfall werden die Termine und Aufgaben mit den Datensatzfenstern von Microsoft Outlook® geöffnet. Ist der Datenzugriff auf den Exchange Server einmal nicht möglich, sind die Termine und Aufgaben dennoch verfügbar. Sie werden dann in der CAS genesisWorld-Ansicht im „nur lesen“-Modus geöffnet.

Damit werden die Vorteile von Microsoft Exchange®/Microsoft Outlook® mit den Vorteilen von CAS genesisWorld kombiniert – für eine komfortable Zusammenarbeit.

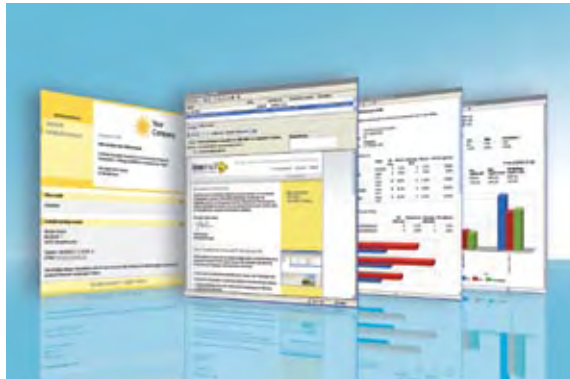
Ihre Vorteile im Überblick

- Komfortable, reibungslose Teamarbeit auch bei der Verwendung unterschiedlicher Systeme.
- Alle Mitarbeiter bearbeiten einen einheitlichen Datenbestand.
- Alle Mitarbeiter können in unterschiedlichen Systemen auf gemeinsame Kalender zugreifen.
- Doppelte Datenpflege bei Adressen, Terminen und Aufgaben entfällt.
- Integriertes Arbeiten an einem Arbeitsplatz ist möglich.
- Das Arbeiten in gewohnter Umgebung bleibt erhalten.

CRM spezifische Zusatzinformationen können auf Knopfdruck in Microsoft Outlook® aufgerufen werden.

Professionelle E-Mail-Marketingkampagnen mit Inxmail Professional

E-Mail-Marketing ist mehr als der Versand von Newsletter. Starke Kundenbeziehungen leben davon, dass ein Unternehmen mit seinen Kunden im persönlichen Dialog steht. Verbunden mit dem Grundgedanken des erlaubnisbasierten Marketings ist E-Mail-Marketing eines der erfolgreichsten Dialoginstrumente. Jede Empfängerreaktion kann mittels der detaillierten Erfolgsmessung in Folgekampagnen einfließen – dieses als „Closed Loop Marketing“ bezeichnete Verfahren erhöht die Relevanz der Botschaften für die Empfänger. Im Ergebnis erhält der Marketer ein immer klareres Bild seiner Zielgruppe und die Empfänger bekommen nur noch Informationen, für die sie sich wirklich interessieren.



Für die Umsetzung Ihrer E-Mail-Marketingkampagnen finden Sie in Inxmail einen starken Partner.

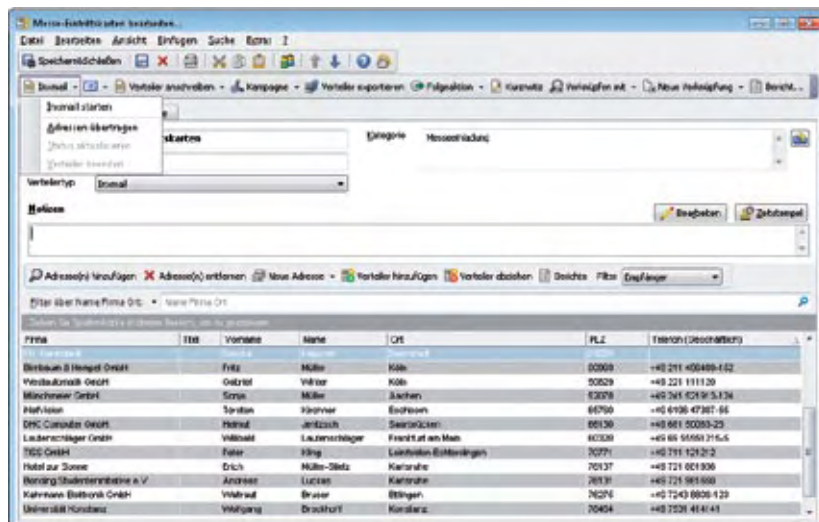
Insellösungen waren gestern

Die Anforderungen an die Softwarehersteller haben sich geändert. E-Mail-Marketingsoftware darf heute keine Insellösung mehr sein. Mit der Integration von Inxmail Professional an CAS genesisWorld ist die Basis für professionelles E-Mail-Marketing aus einem CRM-System heraus geschaffen:

- Umfassende Personalisierungsmöglichkeiten von Inhalten
- Hohe Versandgeschwindigkeit, ohne den CRM-Server zu belasten
- Abteilungsübergreifende Transparenz – Dokumentation aller mit Inxmail Professional umgesetzten Aktionen in der CAS genesisWorld Kundenakte
- Erfolgskontrolle durch statistische Auswertungen
- Automatisiertes Rückläufer- und Bouncemanagement in CAS genesisWorld

Integration von E-Mail-Marketing in CAS genesisWorld

Die Anbindung – basierend auf dem Inxmail Professional API – sorgt für den reibungslosen Austausch: Ausgewählte Empfängerdaten aus CAS genesisWorld Verteilerlisten werden an Inxmail Professional für die E-Mail-Marketing Kampagne übertragen. Die aus der Kampagne resultierenden Empfängerreaktionen, wie z. B. geänderte Profildaten oder die Abmeldung vom Newsletter können an CAS genesisWorld zurück übertragen werden. Alle mit Inxmail Professional umgesetzten Aktionen werden in der Kundenakte im CRM-System dokumentiert.



Integration von Inxmail Professional in CAS genesisWorld.

Professionelles E-Mail-Marketing

Inxmail Professional



Inxmail GmbH
79106 Freiburg
Tel.: +49 761 296979-0
Fax: +49 761 296979-9
www.inxmail.de
sales@inxmail.de

In Kombination mit:

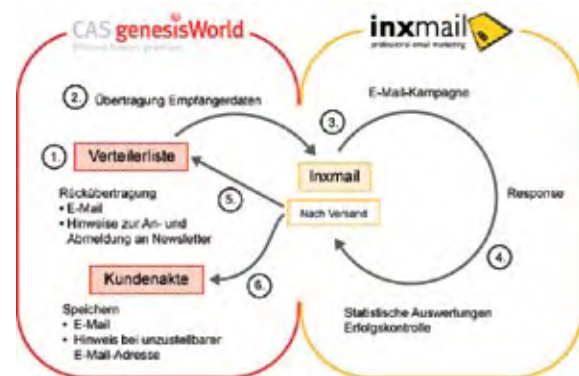
- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere



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

Einfache Belegerstellung mit Verkaufschancendaten in Microsoft Office

gW faktura light



talonec crm solutions GmbH
85049 Ingolstadt
Tel.: +49 841 98191-22
Fax: +49 841 98191-33
www.crm-talonec.de
info@crm-talonec.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

Mit gW Faktura light erstellen Sie ganz einfach aus einer Verkaufschance heraus Verkaufsbelege mit Hilfe von Microsoft Office®. 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 Microsoft Word® oder Microsoft Excel® erstellt werden.

Die Verkaufschance wird um die Fakturaleiste mit einigen Zusatzfunktionen erweitert:

- Anzeige des zuletzt verwendeten Dokuments
- Schaltfläche, um Angebot, Auftragsbestätigung, Lieferschein oder Rechnung zu erstellen
- Nummerngenerierung für Projekte

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 Möglichkeiten von Microsoft Office® insbesondere in der Gestaltung zu nutzen.

Wird ein Beleg aus der Verkaufschance erzeugt, ist dieser automatisch mit Kunde und Verkaufschance verknüpft und kann jederzeit über die Reiter „Allgemein“ eingesehen 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.

Über die gespeicherten Produkte können Sie die unterschiedlichsten Preise, Währungen und Rabatte in den Belegen nutzen.
Suchen Sie Positionen in der Verkaufschance als auch die Produktdaten wurden im Abfrage und wichtige Informationen erweitert.

Erstellen Sie direkt aus Ihrer Verkaufschance Ihre Belege mit Microsoft Word. Von Angebot über Rechnung bis hin zur Bilanzierung sind alle Belegarten möglich.

Beim Erzeugen einer Auftragsbestätigung wird zusätzlich ein Projekt mit den gleichen Eckdaten der Verkaufschance erzeugt.
In diesem Projekt kann dann über verkaufter Umsatz- und Kosten-Dokumente eine Projekt-Kalkulation erfolgen.

Pos.-Bezeichnung	Menge	Einzelpreis	Gesamtpreis
1. Faktura Light 5 User für Endkunde Super-Advertising, Hersbruck	10	625,000	6250,00
2. Dienstleistung	10	475,200	4752,00

Belegerstellung mit Verkaufschancendaten.

Die Auftragsbestätigung generiert auch ein Projekt.

Der SAP R/3 ERP Connect synchronisiert ERP-Daten von SAP R/3 (modulübergreifend) mit den vertrieblchen Daten in 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“ SAP-Daten zur Verfügung.

Aktuelle Daten in allen Systemen

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.

Flexibel anzupassen

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 für den Abgleich der Objekte werden bequem über ein Webinterface vorgenommen.

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

Anbindung und Integration von SAP R/3 und SAP BusinessOne

ERP Connect für SAP (SAPaLOT)



com:con solutions GmbH
50825 Köln
Tel.: +49 221 964479-0
Fax: +49 221 964479-19
www.com-con.net
vertrieb@com-con.net

In Kombination mit:

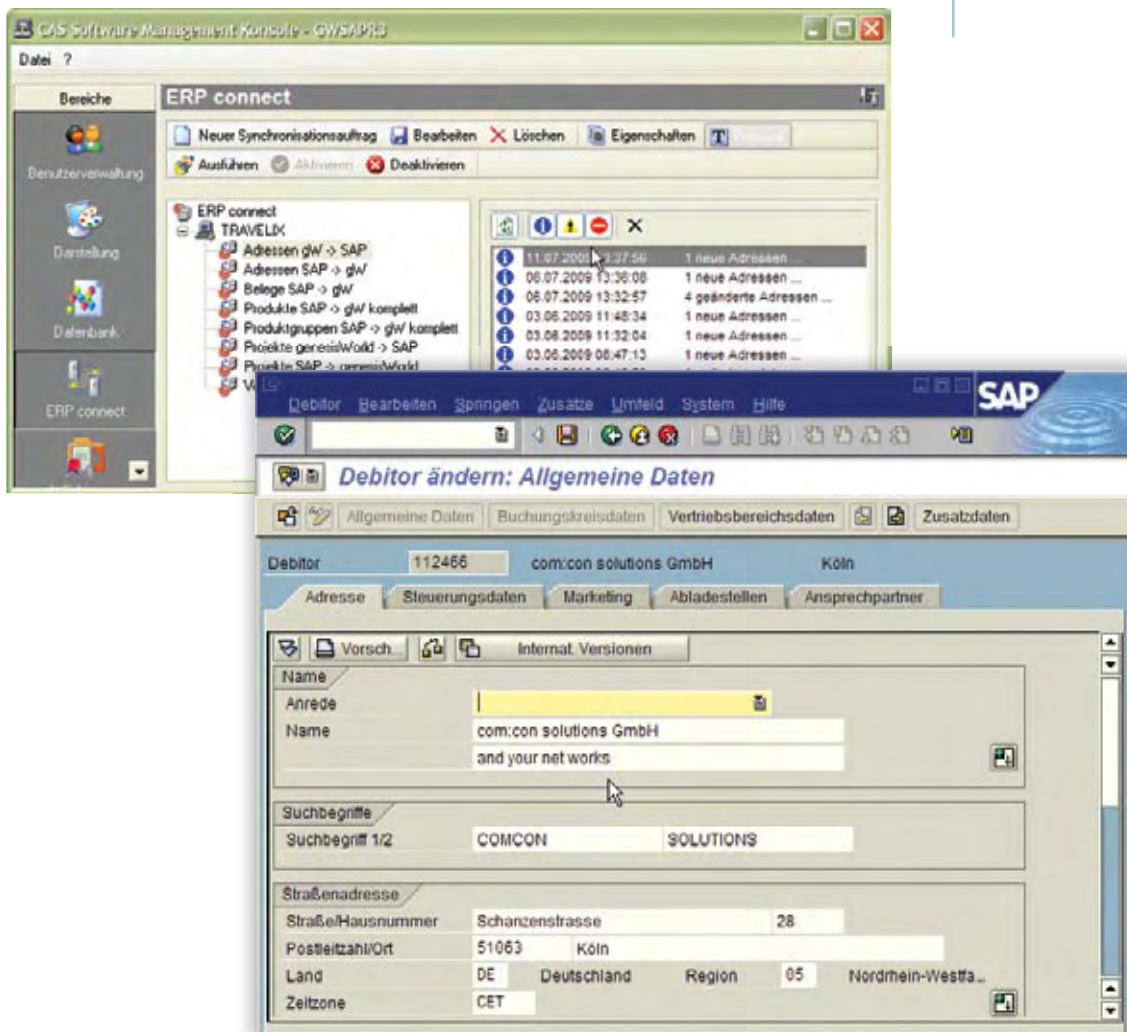
- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere



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

Belege aus Ihrer Warenwirtschaft-/ERP-Software direkt in der Kundenakte

flexfaktura



mpl Software GmbH
70567 Stuttgart
Tel.: +49 711 781937-30
Fax: +49 711 781937-40
www.mpl.de
info@mpl.de

In Kombination mit:
 CAS genesisWorld
 CAS teamWorks

Implementierung:
 Plug&Play
 Projektlösung

Verfügbare Sprachen:
 Deutsch
 Englisch
 Weitere

flexfaktura: Hocheffizient, Sicher, Übersichtlich

Die bidirektionale Standardschnittstelle flexfaktura integriert Warenwirtschaft und Finanzbuchhaltung auf Basis des Moduls ERP connect in CAS genesisWorld.

Ihre Vorteile: In der Kundenakte erhalten Sie die umfassende Gesamtsicht, ohne die Anwendung zu wechseln. Kundenkontaktdaten, Angebots- und Verkaufsbelege aber auch Umsatzzahlen und Statistiken haben Sie auf einen Blick.

Aus der Verkaufschance heraus erstellen Sie Angebote mit Ihren ursprünglich in der Warenwirtschaft angelegten Produkten. Ihr Mitarbeiter kann ohne Zugriff auf die Warenwirtschaft-ERP-Software souverän auf Kundenwünsche reagieren.

flexfaktura, damit Sie mit voller Kraft fahren

- Ihre Zeitersparnis: Datenpflege nur noch in einem System
Zuverlässiger, automatischer Datenabgleich bei Neuanlagen und Änderungen von Adressen und Artikeln. Sie entscheiden, welches System Ihre führende Datenbank bereitstellt.
- Ihre Sicherheit: weniger Fehlerquellen bei der Dateneingabe.
- Ihre Übersicht: Kerninformationen vollständig in der Kundenakte/Ihre Produktkataloge immer aktuell in CAS genesisWorld.
- Ihre Flexibilität: Zugriff auf kaufmännische Daten und Funktionsbereiche des Vertriebs auch vor Ort beim Kunden.
- Ihre Effizienz: Wettbewerbs- und Umsatzsteigerung durch die Verbindung von Unternehmensbereichen – Optimierung prozessorientierter Arbeitsabläufe.

Wer die Bedürfnisse und die bisherige Historie seiner Kunden umfassend kennt, kann sie gut beraten und sichert sich dadurch Wettbewerbsvorteile.

flexfaktura: Ihr Baustein zum Unternehmenserfolg

Anbindungen zu weiteren Systemen implementieren wir auf Anfrage. Sie erhalten mit der Entscheidung für uns zehn Jahre Projekterfahrung mit verschiedenen Programmen der Warenwirtschaft und Finanzbuchhaltung.

The screenshot shows a software interface for managing customer accounts. The main window displays the details for 'ACC Technik GmbH test, Käfertaler Straße 21, 68167 Mannheim'. The left sidebar contains a navigation menu with categories like 'Alte', 'Verknüpfungen', 'Termine', 'Aufgaben', etc. The main area shows a list of invoices (Rechnung) with columns for Art, Nummer, Datum, Stichwort, Nettobet., Steuerbetrag, Bruttobetrag, Währung, and Status.

Art	Nummer	Datum	Stichwort	Nettobet.	Steuerbetrag	Bruttobetrag	Währung	Status
Art: Angebot, 3 Element(e)								
Art: Rechnung, 3 Element(e)								
Rechnung	RE000001	03.12.2008	ACC Technik GmbH	125,00	23,75	148,75 EUR		geschlossen
Rechnung	RE000002	15.12.2008	ACC Technik GmbH	9.800,00	1.952,00	11.662,00 EUR		offen
Rechnung	RE000003	15.12.2008	ACC Technik GmbH	14.500,00	2.755,00	17.255,00 EUR		offen

Belege aus Ihrer Warenwirtschafts-/ERP-Software sind direkt in der Kundenakte.

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. Ohne Applikationswechsel. Auch offline für die Außendienstmitarbeiter.

PS-WARE.ERP® kann sowohl als fertige Lösung als auch, mit einer Vielzahl weiterer Möglichkeiten, als Projektlösung eingeführt werden.

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 jeweils aktualisiert.

Belege

PS-WARE.ERP® überträgt die ERP-Belege inklusive Artikelpositionen nach CAS genesisWorld in das entsprechende Belegobjekt. Dies ermöglicht einen sehr schnellen Zugriff auf die Belege über Beleglisten.

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

PS-WARE.ERP® liefert Kennzahlen wie Kunden- und Lieferantenumsätze, offene Posten oder Artikelumsätze aus dem ERP-System an CAS genesisWorld. Auf Basis dieser Daten ist es nun möglich, in CAS genesisWorld ein Controlling-System aufzubauen und jedem Mitarbeiter zugänglich zu machen.

Artikeldaten

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

Vorgangstatistik

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

Anbindung an Sage Office Line

PS-WARE.ERP®



Pollak Software GmbH
76131 Karlsruhe
Tel.: + 49 721 255178-0
Fax: + 49 721 255178-99
www.pollak-software.de
info@pollak-software.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

1. PS-WARE.ERP® fügt das neue Register PSWare-Details in die Kundenmaske ein. Hier werden alle wichtigen Informationen aus der Sage Office Line zusammengefasst.
2. Durch Kennzeichnung als PSW-Kunde, -Lieferant oder -Interessant wird der Datensatz zur Übertragung freigegeben.
3. Die im ERP-System erzeugte Debitoren- oder Kreditorenrnummer steht im CRM-System für alle Benutzer zur Verfügung.
4. PS-WARE.ERP® kann eine CAS genesisWorld-Datenbank mit mehreren ERP-Datenbanken abgleichen.
5. Ebenfalls aus dem ERP-System stammt die Information über den zuständigen Vertreter.

Hochintegrierte Anbindung des ERP-Systems: MESONIC WINLine

SMC MESONIC.Connect



SMC IT AG

86165 Augsburg

Tel.: +49 821 72062-0

Fax: +49 821 72062-62

www.smc-it.de

info@smc-it.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

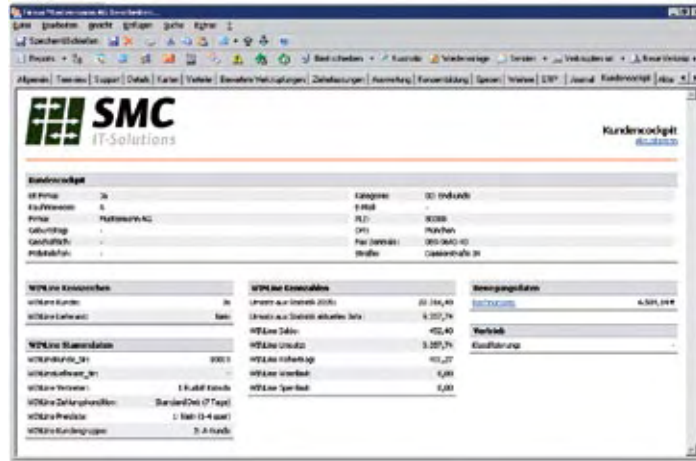
Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

Die Anbindung der MESONIC WINLine an CAS genesisWorld bietet eine tiefe Integration. Alle Funktionen aus CRM und ERP, die Sie zur Durchführung Ihrer Aufgaben benötigen, erhalten Sie zuverlässig, transparent und einheitlich in einer Oberfläche. Ihre Vorteile: Flexibilität der Anwendung, Tiefe der Integration sowie einmalige Datenpflege.

Leistungsumfang

- Adress/Ansprechpartner-Synchronisation
- Original-Statistik-Zeilen aus der Warenwirtschaft inkl. Verknüpfungen
- Original-Statistik-Zeilen aus der Finanzbuchhaltung inkl. Adressverknüpfung
- Original-Belege als PDF automatisch über den Dokumentenimport
- Stammdaten: Produkte, Produktgruppen, Kostenträger-Projekte
- Vertrags- und Aufwandsabrechnung: Aus dem Servicevertrag in CAS genesisWorld wird eine Rechnung im ERP-System generiert (jährlich, monatlich, ...)



Individuell einstellbare Präsentationsoberfläche der integrierten CRM- und ERP-Daten.

ERP-Daten in der CAS genesisWorld Kundenakte

Modul ERP connect



CAS Software AG

76131 Karlsruhe

Tel.: +49 721 9638-188

Fax: +49 721 9638-299

www.cas.de

info@cas.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

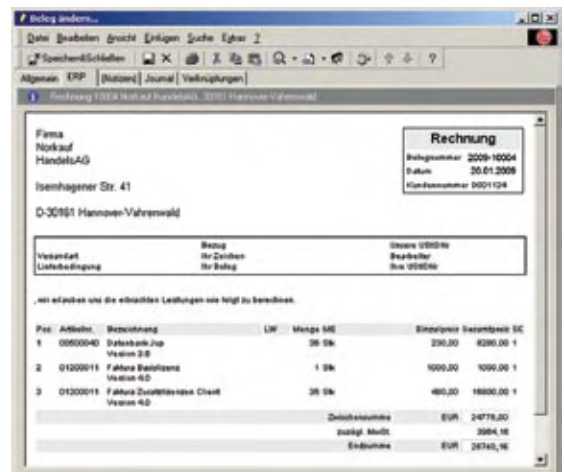
- Deutsch
- Englisch
- Weitere

Mit dem Modul ERP connect und einer Schnittstelle am jeweiligen ERP-System sind in der Kundenakte neben den CRM- auch die ERP-Informationen ersichtlich. Ganz ohne Applikationswechsel öffnet der Anwender Rechnungen, Lieferscheine oder Angebote direkt in CAS genesisWorld. Das System gleicht Adressen automatisch zwischen der CRM- und ERP-Anwendung ab. Ein einfach erstellter Produktkatalog mit Bildmaterial und Argumentationshilfen macht CAS genesisWorld zum zentralen System für den Vertrieb.

Das Modul ERP connect ist als Standardprodukt für die ERP-Integration verfügbar. Aufwand und Kosten sind somit gering und genau kalkulierbar. Die CAS-Partner unterstützen bei der notwendigen individuellen Konfiguration, um das jeweilige ERP-System anzubinden.

Ihr Nutzen

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



Direkter Aufruf der Warenwirtschaftsbelege aus der Kundenakte.

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

Mit dem Modul Marketing sind mehrstufige Kampagnen schnell geplant und umgesetzt. Der grafische Workflow-Designer sorgt von Anfang an für Übersicht und Struktur. Die Leistungen im Detail:

Marketing-Planung

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

Klar umrissene Verteiler werden frei von Dubletten angelegt und können im Team bearbeitet werden. Adressen werden komfortabel per Drag & Drop oder über eine Schaltfläche hinzugefügt oder abgezogen. Beim Versand berücksichtigt das Modul Marketing erlaubte und bevorzugte Kontaktarten, um anschließend die Kampagne bei jeder Adresse automatisch zu dokumentieren.

Erfolgskontrolle

Mit Marketing messen Sie jederzeit den Erfolg Ihrer Kampagnen. Die Analysefunktion von Marketing liefert automatisch die wichtigsten Kennzahlen und unterstützt individuelle Auswertungen. Kundenreaktionen werden direkt in der Adresse abgelegt, was das konsequente Nachfassen ermöglicht.

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.

Gezielte Kundenansprache mit Marketing-Kampagnen

Modul Marketing



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-188
Fax: +49 721 9638-299
www.cas.de
info@cas.de

In Kombination mit:

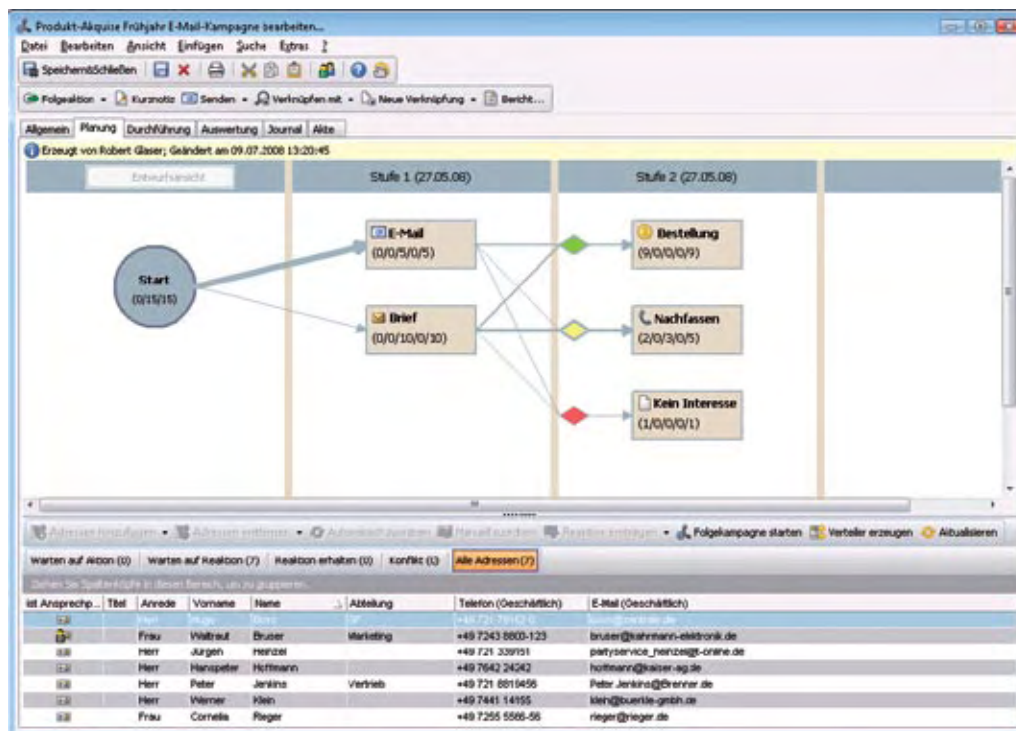
- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere



Mit dem Modul Marketing können mehrstufige Kampagnen geplant, durchgeführt und Ergebnisse ausgewertet werden.

Erfassung von handschriftlichen Notizen mit Actinote® CRM-Pen

Actinote® CRM-Pen



ACTIMAGE GmbH & Co. KG
77694 Kehl am Rhein
Tel.: +49 7851 89973-0
Fax: +49 7851 89973-11
www.actimage.de/aiss
info@actimage.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

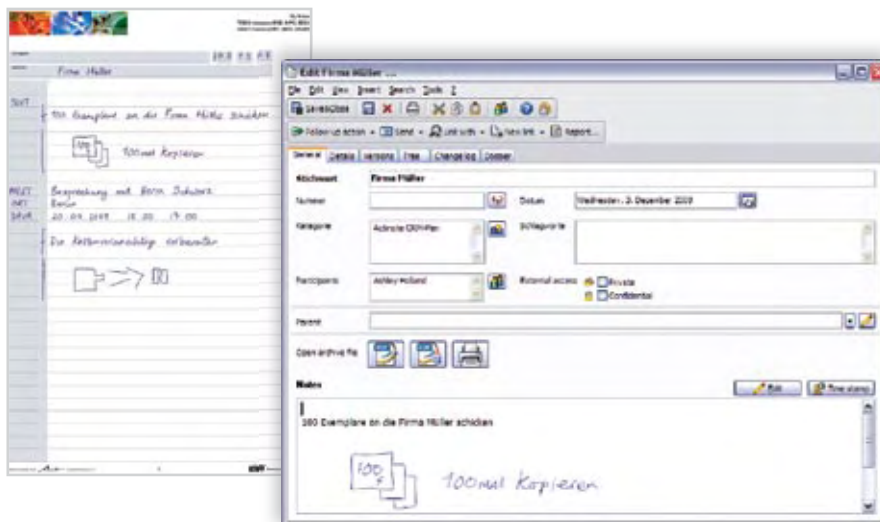
- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

Mit dem innovativen Stift Actinote® CRM-Pen verfassen, digitalisieren und verwalten Sie Ihre handschriftlichen Notizen, Aufgaben, Kontaktdaten, Termine oder Protokolle. Die Daten werden auf CAS genesisWorld übertragen und dort verarbeitet. Actinote® CRM-Pen gewährleistet den sicheren Datentransfer auch, wenn Sie unterwegs sind.

Sie gewinnen Effizienz, sparen Zeit und vermeiden Fehler. Der Actinote® CRM-Pen stellt Informationen innerhalb Ihrer Organisation sofort digital bereit. Diese können genutzt und bei den entsprechenden Projekten und Ansprechpartnern abgelegt werden. Das Unternehmen profitiert von vollständigen Akten. Dazu entsprechen die digitalen Daten genau dem, was auf dem Papier erfasst wurde.



Ihre handschriftlichen Daten sind schnell digitalisiert und stehen sofort bereit, um weiter bearbeitet zu werden.

CRM-Daten unterwegs mit Windows Mobile und Symbian

Modul Mobile sync



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-188
Fax: +49 721 9638-299
www.cas.de
info@cas.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

Für alle Unternehmen, die ihre Daten auf Handy & Co. replizieren, steht Mobile sync bereit. Das Modul bietet einen reibungslosen Abgleich mit mobilen Endgeräten und damit Zugriff auf Daten wie Termine, Adressen, Aufgaben und Urlaube – wo auch immer der Nutzer sich gerade befindet. Unterwegs können so z. B. Termine schnell vorbereitet werden. Der Daten-Abgleich kann – je nach Gerät – am Arbeitsplatz über eine Dockingstation, Kabelverbindung, Infrarot oder Bluetooth erfolgen, sowie online über WLAN, GSM oder GPRS, falls auf dem Endgerät das Betriebssystem Symbian oder Windows Mobile installiert ist.

Neben dem manuellen Abgleich können Daten außerdem in einem vorgegebenen Intervall automatisch abgeglichen werden. Durch die integrierte Verschlüsselungstechnologie überträgt das Modul Mobile sync sensible Firmendaten sicher. Es basiert auf der Technologie von mobiaccess der Firma InfomatIX.



Kundenberater sind häufig unterwegs. Es ist für sie sehr wertvoll, stets aktuelle Daten dabei zu haben – das spart Rückfragen, Zeit und der Kunde bekommt prompt zuverlässige Auskünfte. Das Modul Mobility macht Ihre CRM-Daten in CAS genesisWorld mobil und ermöglicht auch von unterwegs einen aktuellen Einblick in die Kundenakten.

Jeder Mitarbeiter auf dem aktuellen Stand

Kundenberater können mit dem Modul Mobility jederzeit Adressen, Termine und Aufgaben aus dem CRM-System CAS genesisWorld mit ihrem mobilen Endgerät oder via Internet bearbeiten und neu anlegen. Mit Web access ergibt sich ein weiteres Einsatzgebiet von CAS genesisWorld: Firmenzentralen und deren Niederlassungen in der ganzen Welt können auf dem gleichen Datenbestand arbeiten. Hierdurch eröffnen sich Synergieeffekte durch eine verbesserte Vernetzung.

Das Modul Mobility bietet drei Möglichkeiten des mobilen Arbeitens mit CRM-Daten aus CAS genesisWorld:

- Mit der **Datenreplikation** halten Sie die CAS genesisWorld Datenbestände in unterschiedlichen Standorten und auf Notebooks synchron, so dass die doppelte Datenpflege entfällt.
- **Web access** stellt den Online-Zugriff auf CAS genesisWorld über einen Internet-Browser sicher. Der Mitarbeiter arbeitet auf den aktuellen Daten. Seine Änderungen und Ergänzungen sind sofort im System.
- **Mobile access** ermöglicht den direkten Zugriff auf die CRM-Daten über mobile Endgeräte wie PDAs und Smartphones. Der pfiffige kleine HTML-Client ist benutzerfreundlich, übersichtlich und bietet gleichzeitig leistungsstarke Funktionen.

Mobility – Jederzeit und überall richtig informiert

Modul Mobility



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-188
Fax: +49 721 9638-299
www.cas.de
info@cas.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere



Unterwegs mit dem BlackBerry arbeiten

Modul Mobile CRM for Blackberry



CAS Software AG
 76131 Karlsruhe
 Tel.: +49 721 9638-188
 Fax: +49 721 9638-299
 www.cas.de
 info@cas.de

In Kombination mit:
 CAS genesisWorld
 CAS teamWorks

Implementierung:
 Plug&Play
 Projektlösung

Verfügbare Sprachen:
 Deutsch
 Englisch
 Weitere

powered by
bfi

Die Nutzer von Blackberries haben mit dem Modul Mobile CRM for Blackberry direkten Zugriff auf CAS genesisWorld. Die Anwender können jederzeit und weltweit auf die Daten ihres Unternehmens zugreifen – in Echtzeit.

Zentrale Funktionen für die Hosentasche

Dazu stellt die Software die am häufigsten genutzten Funktionen zur Verfügung: die Suche, Pflege und Aktenansicht von Adressen, Terminen und Aufgaben, Telefonate und E-Mails direkt aus der Anwendung starten, ein- und ausgehende Telefongespräche sowie E-Mails kommentieren und zentral in CAS genesisWorld archivieren. Eine Synchronisierung der Daten entfällt und die lokale Datenhaltung ist nicht notwendig. Die sensiblen Unternehmensdaten sind durch modernste Technik sicher.

Sie sehen: Ganz gleich ob in der Zentrale, unterwegs oder im Home Office – eine kompetente und zielgerichtete Kundenbetreuung ist mit Mobile CRM for Blackberry an jedem Ort möglich.

Die wichtigsten Funktionen im Überblick:

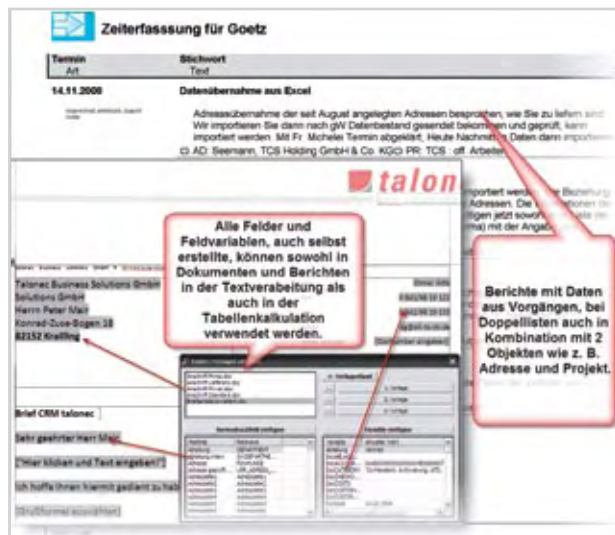
- Live-Zugriff auf Adressen, Termine und Aufgaben
- Anlegen neuer Datensätze und Ändern bestehender Datensätze (live auf dem Server)
- Aktenansicht bei Adressen, Terminen und Aufgaben
- Verknüpfen von Datensätzen
- Suchfunktion und Filter
- Sortierfunktion ermöglicht ad-hoc-Sortierung nach verschiedenen Kriterien
- Persönliche/vertrauliche Termine
- Außer-Haus-Termine
- Kollegenkalender mit Favoritenauswahl
- Export einzelner CRM-Adressen in das BlackBerry-Telefonbuch
- E-Mails direkt aus der Anwendung versenden
- Ein- und ausgehende E-Mails zentral in CAS genesisWorld archivieren
- Telefonate direkt aus der Anwendung führen
- Ein- und ausgehende Telefongespräche kommentieren und zentral in CAS genesisWorld archivieren



Auf aktuelle Daten online zugreifen.

Das Office AddIn erleichtert die Datenausgabe an die Officeprodukte deutlich. Auch größere Serienbriefmailings mit mehreren hundert Empfängern sind schnell versendet. Nutzen Sie auch in Verbindung mit CAS genesisWorld die Formularfunktionen von Microsoft Word®, sowohl in Serienbriefen als auch in Berichten. Als Anpassung ist die direkte Übergabe von Verkaufschancendaten zur Erstellung eines Angebotes in Microsoft Word® oder Microsoft Excel® möglich. Nutzen Sie die Daten von CAS genesisWorld in Verbindung mit den Funktionen der Office-Familie.

Auch die Ausgabe von Daten über die Berichtsfunktion aus CAS genesisWorld in Textverarbeitung und Tabellenkalkulation ist eine Domäne des AddIn. In Verbindung mit dem



Mit gW Addin nutzen Sie alle Serienbrief- und Formularfunktionen der Microsoft Office® Produkte.

Produkt gW Speedlink werden dann 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.

Datenausgabe in Microsoft Office® und OpenOffice

gW Addin



talonec crm solutions GmbH
85049 Ingolstadt
Tel.: +49 841 98191-22
Fax: +49 841 98191-33
www.crm-talonec.de
info@crm-talonec.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

Projektmanagement

Die Anbindung des Mindjet MindManager®, Marktführer im Bereich Mindmapping, an CAS genesisWorld erlaubt es, CAS genesisWorld-Daten und deren Verknüpfungen grafisch darzustellen. Das Ergebnis: noch mehr Übersicht. Die verschiedenen Datensätze wie Adressen, Verkaufschancen, Termine, Aufgaben usw. lassen sich in Mindmaps visualisieren, organisieren und kommunizieren – also bearbeiten, ergänzen und wieder nach CAS genesisWorld zurückführen. Auch Brainstorming-Ergebnisse können, sobald konkrete Daten entstehen, direkt aus MindManager als CAS genesisWorld-Daten angelegt werden. Die Vorteile einer intuitiven Bedienung von Mindmaps sind damit auch in CAS genesisWorld verfügbar.

* Damit Sie die Anbindung verwenden können, benötigen Sie den Mindjet MindManager®.



Mindmaps können automatisch zum Beispiel aus Adress-Historien generiert werden.

Intuitives Arbeiten mit Mindmaps und CAS genesisWorld

Anbindung an Mindjet MindManager®



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-188
Fax: +49 721 9638-299
www.cas.de
info@cas.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

Modul Project sichert den Erfolg von Projekten

Modul Project



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-188
Fax: +49 721 9638-299
www.cas.de
info@cas.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

powered by
itdesign

Das Modul Project erweitert die Projektmanagement-Funktionen von CAS genesisWorld durch Struktur- und Ressourcenplanung. Es bildet den gesamten Projektmanagement-Zyklus ab. Beginnend mit dem ersten Akquisetermin werden alle Daten, Planungen und Aktivitäten klar und einheitlich strukturiert im Projekt abgelegt. Das Projektcontrolling gewährleistet eine zeit- und kostenorientierte Projektbearbeitung, auch weil das Auftragswesen komplett integriert ist.

Optimale Planung mit Vorlagen und Rollen

Vorlagen unterstützen die flexible Planung häufig benötigter Projektphasen und Arbeitsschritte. Zusätzlich werden Workflows mit Meilensteinen definiert. Mitarbeiter und Sach-Ressourcen bekommen Rollen zugewiesen, die in einer Auslastungsansicht dargestellt werden. So werden beim Anlegen eines Projekts nur noch die jeweils benötigten Bausteine ausgewählt und die zuständigen Mitarbeiter zugewiesen. Eine echte Arbeiterleichterung, besonders, da die Projekte in jeder Phase angepasst werden können.

Angebote einfach erstellen

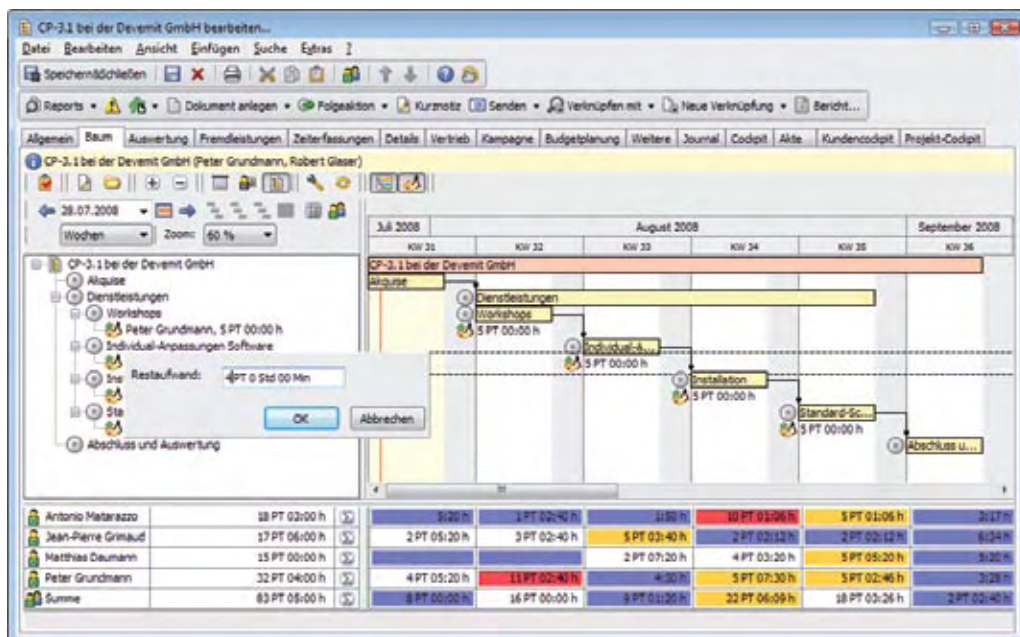
Tages- und Stundensätze für angebotene Dienstleistungen können bequem im CAS genesisWorld-Produktkatalog erfasst werden, ergänzt durch kundenindividuelle Preis- und Rabattlisten sowie Textbausteine zur Beschreibung der Leistungen. Aus diesen Positionen erstellen die Anwender mit wenigen Mausklicks individuelle Angebote im Unternehmensdesign.

Baumansichten für den Überblick

Für Übersicht sorgen die flexibel konfigurierbare Baumansicht mit integriertem Gantt-Diagramm und die Vorgänger-/Nachfolger-Abhängigkeiten, die umfangreiche Projekt-abläufe konsistent darstellen. Angezeigt werden hier selbstverständlich auch die Auslastung und Verfügbarkeit eingeplanter Ressourcen. Auch Planungen aus Microsoft Project® und Open Workbench können eingebunden werden.

Kennzahlen für Berichte und Prognosen

Aufwand, Reisekosten und Fremdleistungen werden lückenlos auf Projekt- oder Vorgangs-Ebene erfasst. Auf Knopfdruck können jederzeit tagesaktuelle Projektberichte, projektübergreifende Kosten- und Umsatzauswertungen sowie Umsatzprognosen erstellt werden. Das Projektcontrolling gewährleistet eine zeit- und kostenorientierte Projektbearbeitung. Die Integration des Auftragswesens vereinfacht die Abrechnung und garantiert stets aktuelle Kennzahlen. Auch das integrierte Eskalationsmanagement trägt dazu bei, Projekte erfolgreicher zu gestalten.



Mit dem Gantt-Diagramm und der Ressourcen-Planung erstellen Sie einen idealen Projektplan und optimieren die Auslastung Ihres Teams.

Mit dem Modul Timeclient online erfasst der Außendienst alle kostenrelevanten Daten schnell und komfortabel über das Internet. Dazu gehören die Arbeitszeiten, die Tagesspesen und die Spesenbelege.

Der Außendienstmitarbeiter hinterlegt so alle Daten direkt im CRM-System. Diese sind damit jederzeit aktuell und können für einzelne Kunden und Projekte exakt ermittelt und berechnet werden.

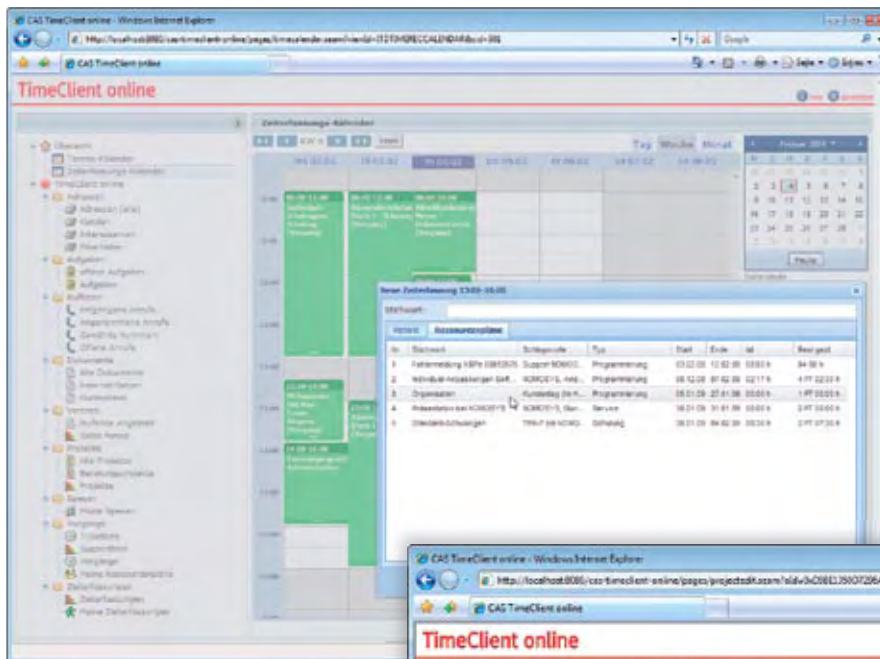
Daten direkt verknüpft

Die über das Modul Timeclient online erfassten Daten werden direkt den zugehörigen Terminen, Vorgängen, Projekten und Kunden zugeordnet und können umgehend ausgewertet werden. Die Mitarbeiter gewinnen mit dieser Unterstützung erheblich an Effizienz. Das Management und die Buchhaltung stützen ihre Auswertungen stets auf aktuelle, vollständige Daten.

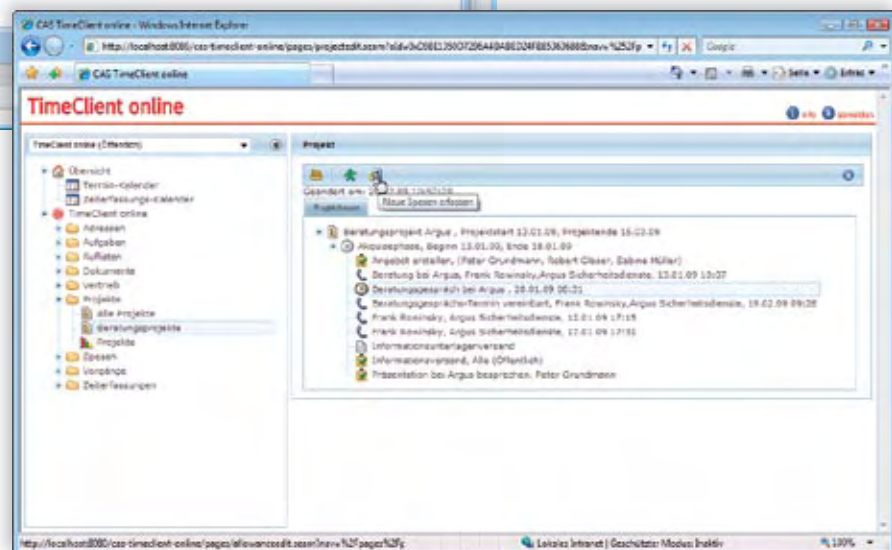
Flexibel sortierbare Listenansichten bieten einen Überblick über aktuelle Projekte, Vorgänge, Termine und Aufgaben sowie bereits eingetragene Zeit- und Spesenerfassungen. Für Zeiterfassungen steht eine interaktive Kalenderansicht zur Verfügung. Projekte lassen sich mit allen zugehörigen Datensätzen in der Baumansicht anzeigen.

Wichtige Funktionen

- Interaktiver Termin-, Spesen- und Zeiterfassungskalender
- Intern- und Extern-Abrechnen bei der Spesen- und Zeiterfassung
- Navigator wird aus der CAS genesisWorld-Datenbank geladen



Mit dem Modul Timeclient online ist die Spesenabrechnung von unterwegs im CRM-System integriert.



Zeit- und Spesenerfassung online

Modul Timeclient online



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-188
Fax: +49 721 9638-299
www.cas.de
info@cas.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

powered by
itdesign

Helpdesk für professionelles Servicemanagement

Modul Helpdesk



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-188
Fax: +49 721 9638-299
www.cas.de
info@cas.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

powered by
itdesign

Mit dem Modul Helpdesk werden Supportanfragen effizient erfasst und bearbeitet. Die Mitarbeiter schreiben Serviceaufträge, überblicken den Produkteinsatz und halten individuelle Vereinbarungen fest.

Automatisch erfasste Servicefälle

Bereits bei der Annahme ordnet das Modul Helpdesk Servicefälle automatisch einem Kunden zu, oder der Kunde trägt seine Anfragen über das Internet direkt ein. Die regelgesteuerte interne und externe Benachrichtigung gewährleistet eine sichere und schnelle Bearbeitung. Dabei werden Troubleshooting-Pools ebenso unterstützt wie die Troubleshooting-Übergabe.

Servicekosten im Griff

Jede Tätigkeit im Service verursacht Kosten. Service-Verträge oder Berechnungen nach Aufwand müssen diese Kosten decken. Die automatische oder manuelle Zeiterfassung gewährleistet die volle Kontrolle über Servicekosten, denn über Stundensätze sind sie schnell berechnet. Dazu wird der Leistungsanspruch einzelner Kunden mit Auswertungen von entsprechenden Troubleshooting-Tickets dokumentiert und die Deckung der Servicekosten kann regelmäßig angepasst werden.

Top-Service mit FAQ-Datenbank

Die bearbeiteten Troubleshooting-Tickets fließen in eine FAQ-Datenbank. Die FAQ-Dokumente stehen den Supportmitarbeitern zur Verfügung, die sie leicht durchsuchen können. Ausgewählte FAQ-Dokumente können in einem Online-Portal extern zur Verfügung gestellt werden. So ist Top-Beratung garantiert.

Zusätzlich tragen die kompletten Kundenakten zur hohen Servicequalität bei. Schon bei der Annahme und Bearbeitung von Service-Anfragen weiß der Mitarbeiter alles Notwendige. Das Modul Helpdesk bietet ein vollständiges Bild des Kunden – mit der Vertragsverwaltung, der Zuordnung von gekauften Produkten zu Kunden und der Dokumentation aller Service-Aktivitäten.

The screenshot displays the CAS Helpdesk software interface for a ticket titled 'Fehlermeldung X30Pe 00012675'. The interface is organized into several sections:

- General Information:** Includes fields for 'Erzeugt am' (15.07.2008 13:59:38), 'Stichwort' (Fehlermeldung X30Pe 00012675), 'Vorgang von' (Dienstag, 22. Juli 2008), and 'bji' (Donnerstag, 31. Juli 2008).
- Customer and Reporter:** 'Kunde' is NOMOSYS, and 'Melder' is Anselm Bauer, NOMOSYS.
- Ticket Details:** 'Ticket-Gruppe' is Support CP-3, 'Ticket-Teilnehmer' is Peter Grundmann, and 'Übergabe-Gruppe' is Entwicklung CP-3.
- Product and Contract:** 'Produkt' is Datenbank-Software CP-3.1, 'Prod.-Einsatz' is Datenbank-Software CP-3.1 | 7, and 'Vertrag' is Servicevertrag NOMOSYS.
- Ticket Type and Status:** 'Typ' is TroubleTicket, and 'Status' is currently empty.
- Problem and Solution:** 'Problem' is Fehlermeldung X30Pe 00012675, and 'Lösung' is Fehler in Dienst ZWISCHEN Es wurde ein Update zur Behel.
- Actions:** A dropdown menu shows options like 'E-Mail-Vorlage an Hersteller senden', 'E-Mail (Sonstige): info@itdesign.de', 'E-Mail-Vorlage an Melder senden', 'E-Mail (Geschäftlich): anselm.bauer@nomosys.de', and 'E-Mail (Sonstige): info@nomosys.de'.
- Troubleshooting Info:** Shows 'Typ und Status' as Sonder-, Supportvertrag and 'Letztes TT' as Ignoriere Auftragsvorbereitendlichkeit zu Funktionen, TroubleTicket abgeschlossen.

Kompetente Auskünfte und volle Kostenkontrolle im Service mit dem Modul Helpdesk.

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.

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

Features des SOFA Helpdesk

- **Erfassung der Call-Herkunft:** Webseite, E-Mail, Telefonat, Fax.
- **Erfassung des Call-Grundes:** z. B. Bedienfehler, Unwissenheit, Fehler in der Dokumentation: Optimieren Sie Ihre Arbeitsabläufe, Produkte, Handbücher auf Basis der Information, wodurch ein Supportfall entstanden ist.
- **Callabschluss-Satus:** Konnte dem Kunden geholfen werden? (Ja, Nein, teilweise) Anzeige des Durchschnitts bei der Callaufnahme. Ermitteln Sie, in welchen Fällen keine oder nur bedingte Lösungsmöglichkeiten bestanden haben und knüpfen Sie hier an, um gleichartige Störungen künftig zu vermeiden.
- **Ausgereifte Abrechnungsmöglichkeiten:** Bindung von Preisgruppen an Aktionen und Mitarbeiter. Sonderpreise für Serviceverträge sind hinterlegbar. Abrechnung von Früh- und Spät-, sowie Feiertagszuschlägen. Erfassung von Anfahrtskosten.
- **FAQ-Suche automatisiert:** Die FAQs werden mit den Eingaben der Callmeldung und des Berichts wortweise abgeglichen und nach Fundstellen bewertet. Wahlweise wird nur innerhalb des erfassten Systemtyps oder Systemtypübergreifend in den FAQs gesucht.
- **Erweiterter Filter für E-Maileingang:** Die Zuständigkeit wird durch ein Punktesystem ermittelt.

Anbindung an Helpdesk-Lösung SOFA-Helpdesk

SOFA Helpdesk-Connector



gid GmbH
22850 Norderstedt
Tel.: + 49 40 53576-0
Fax: + 49 40 53576-192
www.gid-gmbh.de
info@gid-gmbh.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

The screenshot shows the SOFA Helpdesk interface. At the top, there's a menu bar with options like 'Datei', 'Bearbeiten', 'Ansicht', 'Einfügen', 'Suche', and 'Extras'. Below that is a toolbar with various icons. The main window has a tabbed interface with 'Allgemein', 'SOFA', 'Details', 'Lageplan', 'Verteiler', 'Baum', 'ERP', 'Journal', 'Codipit', and 'Akte'. The 'SOFA' tab is active, showing a list of calls for 'NorKauf HandelsAG'. The interface includes a search bar and several buttons for filtering and viewing calls. The call list has columns for 'Call-ID', 'Bearbeiter', 'Eingang', 'Status', 'Priorität', 'Kosten', and 'Systemtyp'. Below the call list, there's a section for 'Überblick der letzten 5 abgeschlossenen Calls von NorKauf HandelsAG (1 - 1 (1))' and another for 'Durchgeführte Arbeiten (1 - 2 (2))'.

Call-ID	Bearbeiter	Eingang	Status	Priorität	Kosten	Systemtyp
#000-01-348	Supporter, Karl	26.01.2009 17:18:54	In Bearbeitung	normal	0,00	
#000-02-334	Supporter, Karl	09.02.2009 14:46:53	fertiggestellt	normal	0,00	

am/um	von	Kurzbeschreibung	Kosten	Arbeitszeit
09.02.2009 14:47:03	Supporter, Karl	Fertigstellung	0,00	0 min.
09.02.2009 14:46:53	Supporter, Karl	Datenkabel neu angeschlossen.	0,00	15 min.

Der Stecker war von der Grafikkarte getrennt. Neu angeschlossen und festgeschraubt.

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

Effizienter Verkauf mit dem Modul Sales

Modul Sales



CAS Software AG
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 721 9638-188
Fax: +49 721 9638-299
www.cas.de
info@cas.de

In Kombination mit:

- CAS genesisWorld
- CAS teamWorks

Implementierung:

- Plug&Play
- Projektlösung

Verfügbare Sprachen:

- Deutsch
- Englisch
- Weitere

Das Modul Sales umfasst ausgereifte Vertriebsmethodiken, die den Vertriebsprozess optimieren und Mitarbeiter von Routinetätigkeiten entlasten – von der Akquise bis zum After Sales.

Starke Vertriebsunterstützung

Sales bietet ein durchgängiges Leadmanagement vom Erstkontakt über die Qualifikation, die Angebots- und Rechnungserstellung bis hin zur After-Sales-Betreuung. Der Vertriebsprozess ist mit Aktivitäten abgebildet und mit Meilensteinen gegliedert. Jede Aktion wird durch Sales begleitet, mit Vorlagen und definierten Kontakt-Zyklen unterstützt. Da sämtliche Vertriebsaktivitäten zentral dokumentiert sind, findet jeder Mitarbeiter Informationen sofort. Dazu gehören Adressen, Angebote, Verträge, Produkte und Rechnungen. Automatismen erleichtern die tägliche Arbeit zusätzlich, wie z. B. die Umwandlung eines Kontaktberichts in eine Verkaufschance.

Grenzenlos anpassungsfähig

Alle Vertriebsstrukturen und -methoden wie der indirekte Vertrieb lassen sich mit eigenen Kriterienkatalogen, Vertriebsgebieten, Wettbewerber-Betrachtung, Produktkatalogen usw. hierarchisch abbilden.

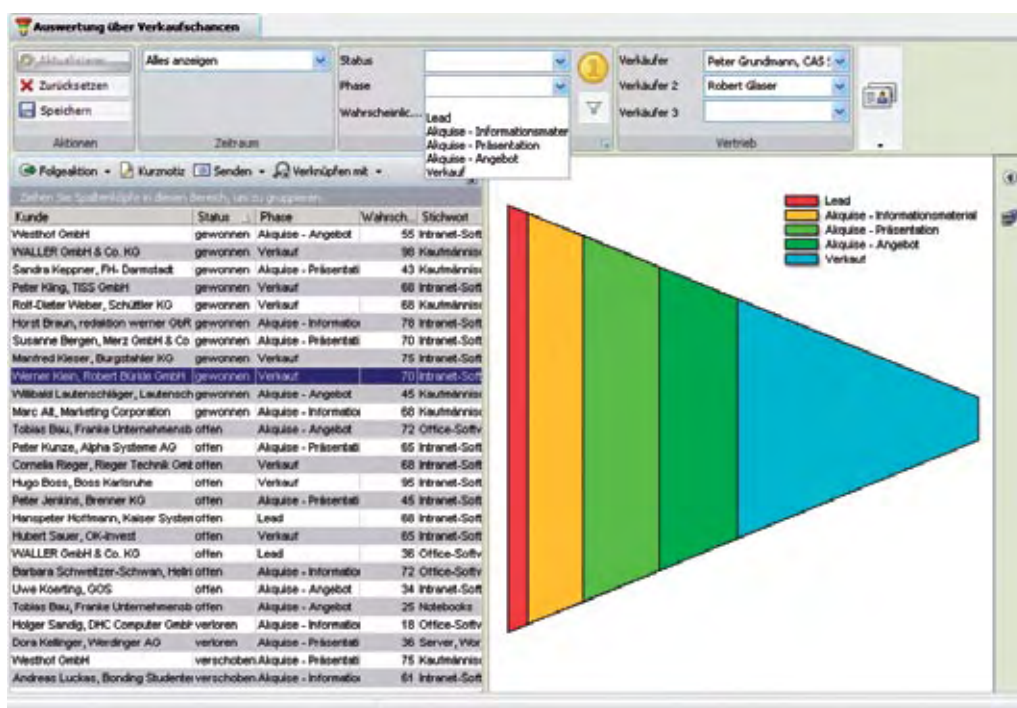
Planungssicherheit für das Management

Umsatzziele lassen sich mit Forecasts, Verkaufswahrscheinlichkeiten und Controlling-Funktionen leichter erreichen. Die benötigten Auswertungen und Vertriebsberichte lassen sich mit dem Modul Sales umgehend erstellen. Das Reporting basiert auf der gesamten Datenbasis: Adressen, Verkaufschancen und der Auftragsbestand stehen im CRM-System für Analysen bereit.

Dazu erstellt das Vertriebs-Cockpit Kundenprofile im Handumdrehen: Alle offenen Posten, der Umsatz des letzten Geschäftsjahres, laufende Verträge und den letzten Kontakt fasst es auf einer Seite zusammen.

Für den internationalen Einsatz gerüstet

Europa und die Welt – mit länderspezifischen Adressformaten, dem Multi-Currency-Konzept und vielen Sprachversionen ist das Modul Sales bereit für den internationalen Einsatz. Kurz: Mit dem Modul Sales werden Vertriebsprozesse effizient gestaltet und Umsatzziele leichter erreicht. Der Vertrieb gewinnt wertvolle Zeit für den Verkauf.



Verkaufschancen sind mit Sales leicht ausgewertet.

Zusammenspiel zwischen CRM und weiteren Software-Lösungen eröffnet Potenziale

Die Anbindungen und Zusatzlösungen des CAS-Lösungskatalogs basieren auf dem umfassenden Know-how der CAS Software AG und ihren zertifizierten Partnern, die in den unterschiedlichsten Branchen zahlreiche Anwendungen perfektionieren.

Über 140 CAS-Partner in ganz Deutschland und weitere in 20 europäischen Ländern unterstützen und begleiten unsere Kunden kompetent. Sie bieten Zusatzlösungen, Fachwissen und viel Erfahrung bei der CRM-Einführung. So können Potenziale für den Erfolg genutzt werden.



Die Logos sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller.

Ausschnitt der vielfältigen Lösungsvielfalt.

