



CAS ^{globe icon} genesisWorld

Funktionsübersicht



Funktionen für alle Unternehmensbereiche

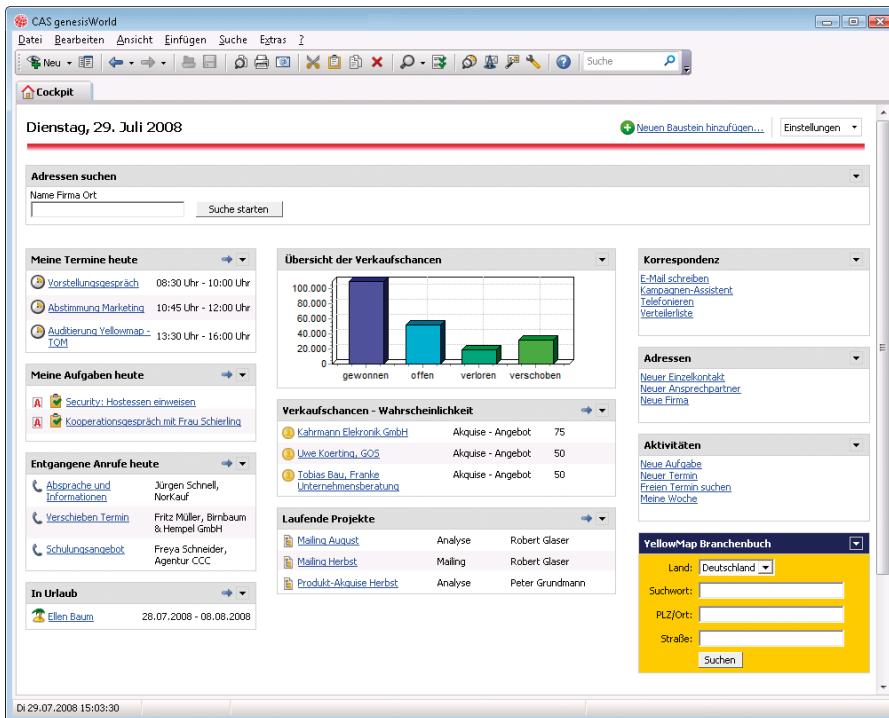
Cockpits für individuelle Übersicht

Jeder Arbeitstag beginnt mit dem individuellen Cockpit, das sich beim Start von CAS genesisWorld öffnet. Es stellt jedem Mitarbeiter eine kurze individuelle **Übersicht an Informationen** bereit: Aufgaben, Geburtstage, laufende Projekte, neue Adressen, entgangene Anrufe, Termine, Verkaufschancen, Berichte, kürzlich geänderte Dokumente, Urlaube u.v.m. So ist jeder sofort auf dem aktuellen Stand.

Cockpits gibt es für viele Zwecke. Das **Unternehmens-Cockpit** stellt gefilterte Informationen aus dem ganzen Datenbestand zusammen. So ist Ihre Führungsmannschaft jederzeit bestens informiert, z. B. über aktuelle Projekte, Verkaufszahlen und Aufgaben im Unternehmen.

Individuell können auch **Kunden-, Projekt-, Marketing- oder Support-Cockpits** eingerichtet werden. Jeder hat so alle für seinen Zweck wichtigen Informationen auf einen Blick. Dabei können nicht nur Standard-Datensätze dargestellt werden, sondern auch deren Verknüpfungen. So zeigt ein Projekt-Cockpit den Termin „Meilenstein 1“ mit seinen verknüpften Aufgaben und Protokollen.

Die aggregierte Ansicht in den Cockpits wertet Datensätze beispielsweise als **Tabelle, Diagramm oder Ampel** aus. An der Ampel kann z. B. ein Projektstatus über die Farben Grün, Gelb und Rot abgelesen werden. Die Diagramme sind interaktiv: Mit einem Klick auf ein Segment werden in der darunter stehenden Liste die entsprechenden Datensätze angezeigt.



Das Cockpit von CAS genesisWorld fasst Informationen auf einen Blick individuell zusammen.

Mehr Kundenbindung und ertragreiche Folgegeschäfte

CAS genesisWorld unterstützt Ihr **Kunden- und Informationsmanagement** mit starken Funktionen. Die **Standard Edition** umfasst die unverzichtbaren Hilfsmittel für erfolgreiches CRM im Mittelstand. Die **Premium Edition** und die **Suite** geben den Unternehmen weitere Funktionen und Module passgenau an die Hand.

Im Folgenden sind die Funktionen von CAS genesisWorld thematisch gebündelt. Die Funktionen der Premium Edition haben wir für Sie mit **P** gekennzeichnet, die ergänzenden Module mit **+**.

Premium Edition + Modul Sales + Modul Marketing + Modul Report	Suite
Standard Edition + Premiumfunktionen + Modul Mobility	Premium Edition
	Standard Edition

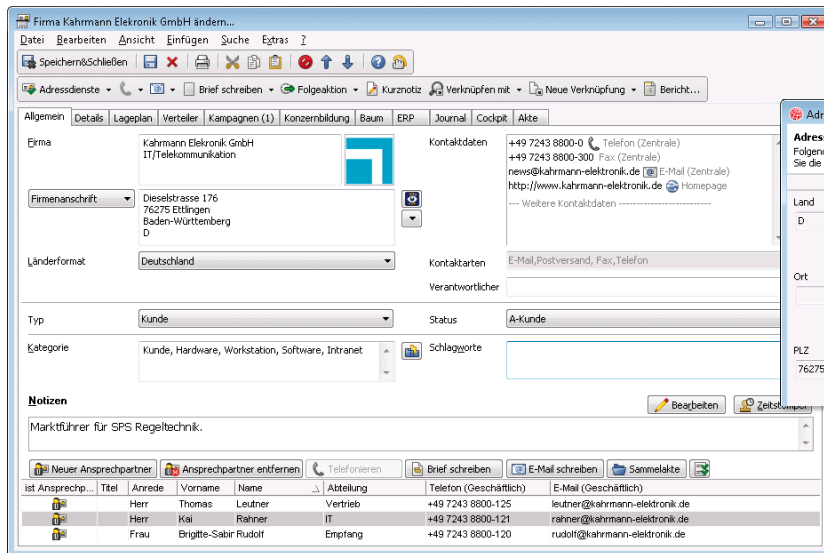
Stellen Sie sich mit den Editionen und Modulen Ihre maßgeschneiderte CRM-Lösung zusammen. CAS Module, Erweiterungen, Partner- und Speziallösungen können bei allen Editionen zusätzlich erworben werden.

Adressmanagement für höchste Datenqualität

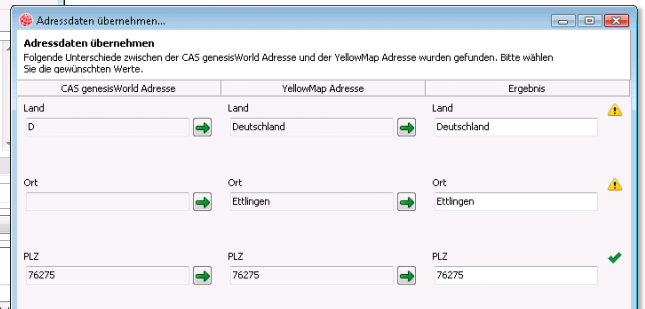
CAS genesisWorld führt Adressen in einer zentralen Datenbank zusammen. Die Adressverwaltung ist in Firmen, deren Ansprechpartner und Einzelkontakte organisiert. Mit **Unicode** werden auch Schriftzeichen wie chinesisch, griechisch oder kyrillisch in Adressen richtig angezeigt. Individuelle **Kategorisierungen** wie beispielsweise A-, B-, C-Kunde, Interessent, Partner oder Lieferant dienen der raschen Selektion für Verteiler. Mit der Funktion „**global ändern**“ können Sie gleichzeitig mehrere Felder in selektierten Datensätzen ändern.

Weitere Funktionen für eine hohe Datenqualität:

- **Adress-Assistent** erfasst Adressen direkt aus E-Mail-Signalen, Webseiten und weiteren Dokumenten
- **Konsistenzprüfung** bietet Alternativen, wenn Felder nicht zusammenpassen: PLZ/Ort/Bundesland/Land, BLZ/Bank, Vorname/Anrede usw.
- **Adressabgleich und -anreicherung** mit Daten externer Adressanbieter wie bedirect oder YellowMap. Die Bearbeitung wird automatisch in den Feldern „Geprüft am“ und „Geprüft durch“ dokumentiert
- **Abgleich von Privatkundenadressen** mit dem Telefonbuch der YellowMap AG ist kostenfrei
- **Adressverwaltung mit drei Optionen:** öffentlich (alle Benutzer haben Zugriff), benutzersensitiv (Zugriffsrechte und Benutzer werden über Teilnehmerauswahl eingestellt) und privat (Adresse ist nur für den Nutzer sichtbar, der die Einstellung vorgenommen hat)
- **Dublettenbereinigung** beim Eingeben und Ändern von Adressen
- **Kostenfreie Schnittstelle zu OMIKRON Adress-Center** integriert die Dublettenbereinigung der externen Software von OMIKRON und erweitert damit die Funktionen von CAS genesisWorld



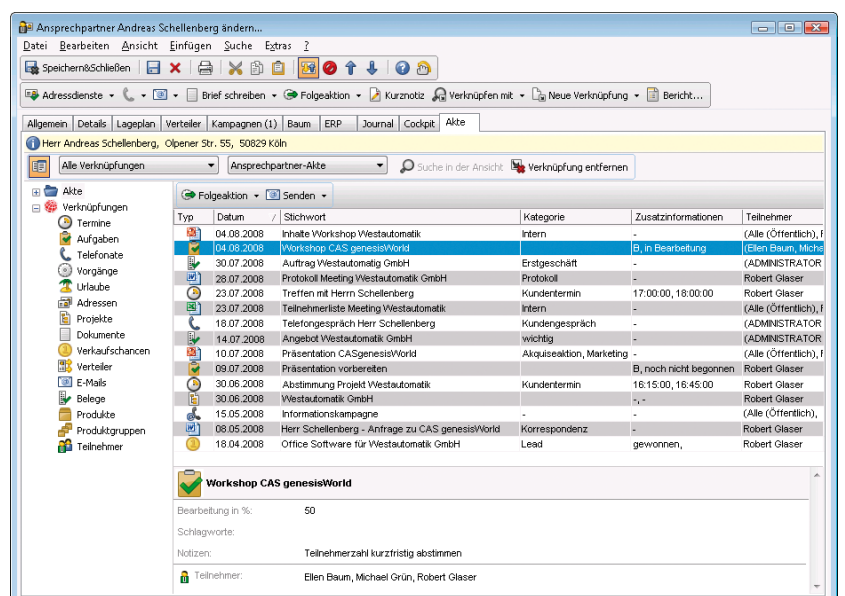
Name, Anschrift, Firma, Telefon und E-Mail stellt CAS genesisWorld übersichtlich dar.



Ein Klick genügt für den Adressabgleich mit einer Referenzdatenbank (hier: YellowMap), fehlerhafte Angaben werden korrigiert sowie mit fehlenden Informationen angereichert.

Kundenakte schafft Kompetenz

Die Kundenakte zeigt **alle Daten auf einen Blick**: E-Mails, Termine und Aufgaben, Telefonnotizen, Dokumente, Verkaufschancen, Aufträge und Lieferscheine, die gesamte Korrespondenz sowie Projekte. Übersichtlich, strukturiert, chronologisch und unternehmensweit verfügbar informiert sie alle Mitarbeiter. **Kompetenz und Servicequalität steigen** signifikant.



Übersichtlich fasst die Kundenakte alle Daten chronologisch zusammen.

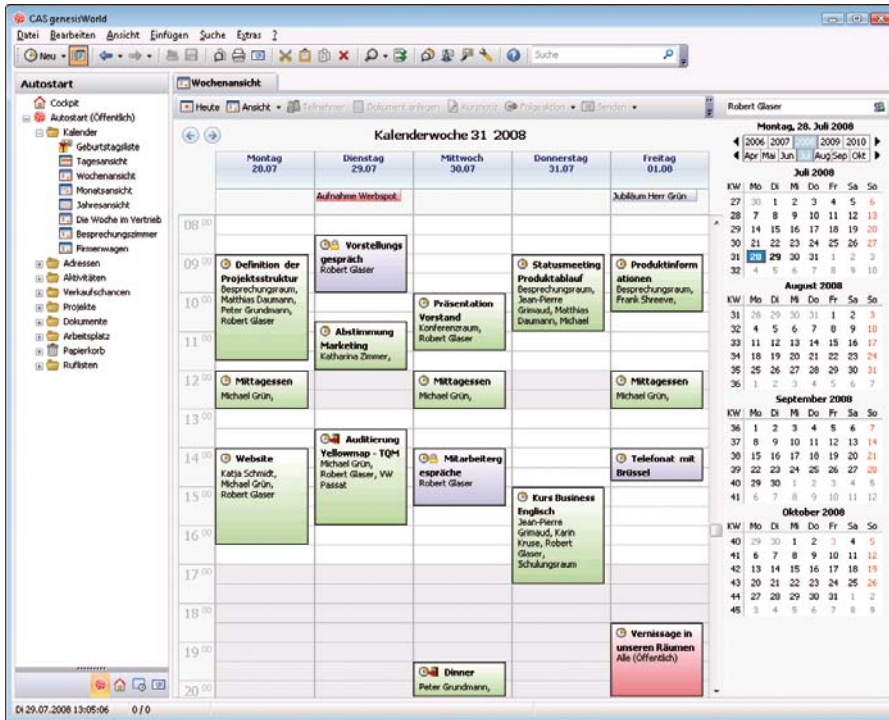
Clever planen mit Terminen, Kalender und Vorgängen

Durch die einfache und durchdachte **Terminverwaltung** in CAS genesisWorld reduzieren alle Mitarbeiter ihre Zeit für Terminorganisation auf ein Minimum. Beispielsweise sucht der **Terminassistent** freie Termine für einen oder mehrere Teilnehmer, berücksichtigt Zeit, Ort, Dauer, Ressourcen und

weist auf **Überschneidungen** hin. Ist ein Termin gefunden, informiert CAS genesisWorld die eingeladenen oder eingeladenen Teilnehmer per E-Mail.

Wichtige weitere Funktionen:

- **Drag & Drop** ermöglicht einfaches Verschieben von Terminen direkt im Kalender
- **Alarmfunktion** erinnert rechtzeitig an wichtige Termine
- **Wiederholungs- und Gruppentermine** sind schnell und einfach im Kalender angelegt
- **Zugriffsrechte** auf Termine können individuell eingestellt werden
- **Vertrauliche Termine** sind ausschließlich für die Teilnehmer sichtbar
- **Teamkalender** zeigt Termine von mehreren Anwendern in einem Kalender. Über eine Dropdown-Liste oder die Texteingabe von Namen oder Kürzeln wird der Teamkalender zusammengestellt
- **Ressourcen-Verwaltung:** Besprechungsräume, Beamer, Notebooks oder Firmenwagen werden mit in Termine eingetragen, mögliche Überschneidungen geprüft



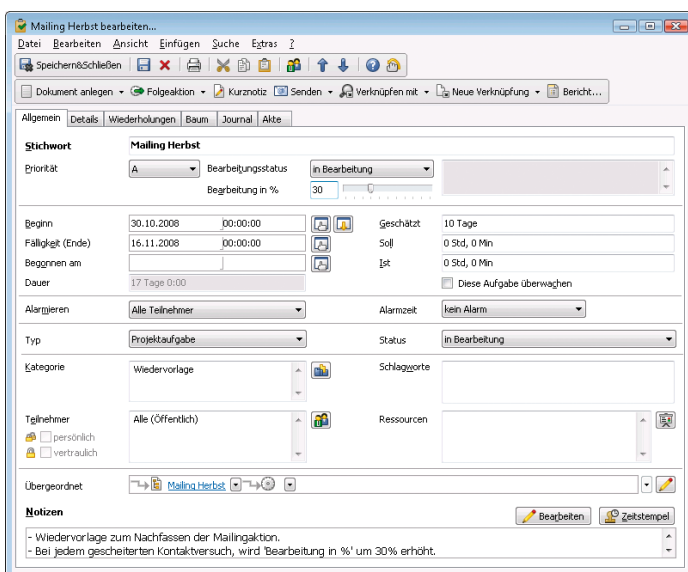
Mit CAS genesisWorld sind auch große Meetings einfach organisiert. Teilnehmer, Räume und andere Ressourcen werden zum Termin hinzugefügt, Überschneidungen sofort erkannt.

+ Exchange connect

Das Modul gleicht Daten wie E-Mails und Termine zwischen CAS genesisWorld und Microsoft Exchange®/Microsoft Outlook® ab. So entsteht eine vollständige Kundenakte, auch wenn nicht an allen Arbeitsplätzen CAS genesisWorld installiert ist, sondern parallel mit CAS genesisWorld und Microsoft Outlook® gearbeitet wird.

Aufgaben und Wiedervorlagen für effiziente Workflows

CAS genesisWorld verwaltet u. a. Anforderungen, Reklamationen, Serviceanfragen, Urlaube, Fehlzeiten und Krankmeldungen. Die Aufgaben lassen sich als **Wiedervorlagen** mit **Alarmierung** und als **Listen** anlegen, mit Terminen, Vorgängen und Urlauben lassen sie sich auf einer **Zeitachse** anzeigen. Sie können priorisiert, delegiert und kategorisiert werden. Dabei stellt sich die Software auf den Arbeitsalltag des einzelnen Mitarbeiters ein.



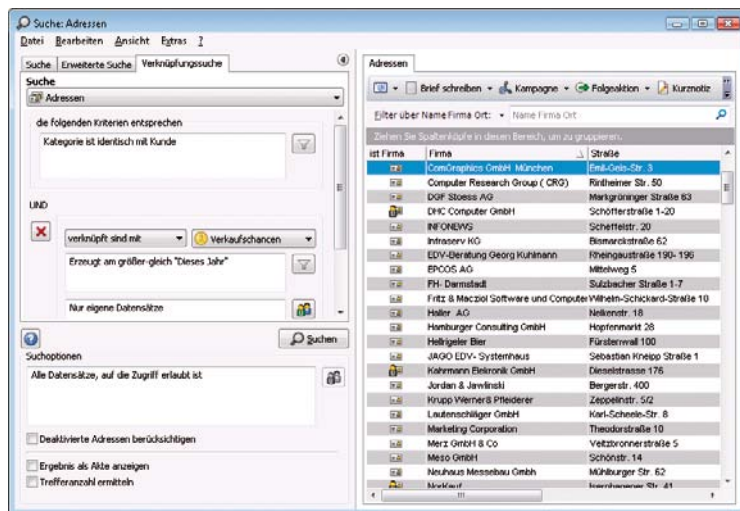
Aufgaben können priorisiert, delegiert, kategorisiert und mit einem Wiederholungsschema versehen werden. Fälligkeit, Zeitaufwand und Zugriffsrechte werden individuell festgelegt.

Unternehmensweites Teamwork garantiert: Starke Groupware-Funktionen sichern die reibungslose Zusammenarbeit aller Mitarbeiter. E-Mails, Adressen, Aufgaben/Wiedervorlagen und Kalender werden unternehmensweit gemeinsam genutzt.


Funktionen für das Marketing

Professionelle Such- und Filterfunktionen

CAS genesisWorld liefert neben der **spezifischen** und **globalen** Suche eine **phonetische Suche**, die auch bei unterschiedlichen Schreibweisen von Adressen fündig wird. So wird Herr Meyer von der Firma Schmitt & Co. auch gefunden, wenn der Nutzer Maier von Schmidt & Co. sucht. Die umfassenden Such- und Filterfunktionen dienen dazu, **Verteiler** mit spezifischen Zielgruppen zusammenzustellen.



Die Verknüpfungssuche macht komplexe Abfragen möglich: Mit wenigen Einstellungen sind Daten selektiert.

Die **Verknüpfungssuche**  bezieht Verknüpfungen eines Datensatz-Typs in die Suche ein. So finden Nutzer beispielsweise Adressen der Kategorie „Kunde“, die mit einer Verkaufschance der letzten zwei Jahre verknüpft sind. Die Abfrage zur Verknüpfungssuche kann im Navigator gespeichert werden.

Kampagnenmanagement für zielgenaues Marketing

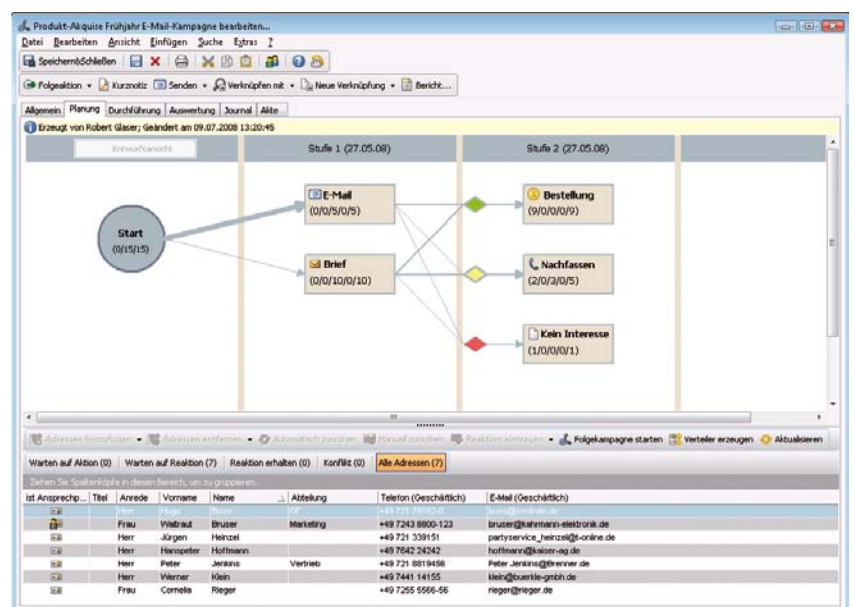
Mit CAS genesisWorld lassen sich **spezifische Zielgruppen** auf Basis der zentralen Adressdatenbank leicht selektieren und je nach **gewünschter Kontaktart** per E-Mail, Brief oder Telefon ansprechen. Dafür stehen zahlreiche Vorlagen und der **Kampagnenassistent** für den personalisierten Serienversand bereit. Das Kampagnentagesgeschäft haben Unternehmen so gut im Griff.

Inxmail-Anbindung baut E-Mail-Marketing aus

Die kostenfreie Anbindung ermöglicht die Zusammenarbeit von CAS genesisWorld und Inxmail, ein E-Mail-Marketing-Tool, das separat erworben werden muss. Die Besonderheit von Inxmail ist, dass Empfängerreaktionen gemessen und in Folgekampagnen berücksichtigt werden. Dieses als „Closed Loop Marketing“ bezeichnete Verfahren erhöht die Relevanz der Botschaften für die Empfänger und sorgt für ein immer klareres Bild der Zielgruppe.

Marketing steuert mehrstufige Kampagnen

Mit dem separaten Modul Marketing sind auch **mehrstufige Kampagnen** schnell geplant und umgesetzt. Der **grafische Workflow-Designer** sorgt von Anfang an für Übersicht und eine strukturierte Umsetzung. Hier werden auch die Standardfunktionen aus CAS genesisWorld genutzt: Adressen können per Drag & Drop oder über eine Schaltfläche schnell in Verteiler hinzugefügt oder abgezogen werden. Beim Versand werden erlaubte und bevorzugte Kontaktarten berücksichtigt: Adressen werden automatisch den entsprechenden Standardaktionen (z. B. E-Mail, Postversand) zugeordnet. Das Modul Marketing erlaubt, die Kundenreaktionen direkt in der Adresse abzulegen, was das **konsequente Nachfassen** ermöglicht. Es bezieht auch Budget sowie Kosten ein und stellt umfangreiche **Auswertungen** für die **Erfolgsmessung** bereit.



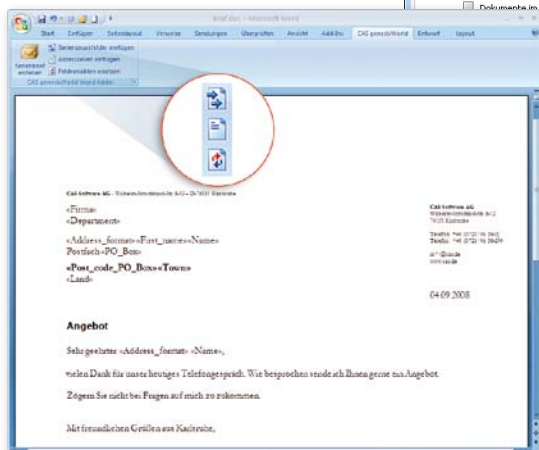
Mit dem optionalen Modul Marketing können mehrstufige Kampagnen geplant, durchgeführt und Ergebnisse ausgewertet werden.

Funktionen für den **Vertrieb**

Mit Dokumentenmanagement besser kommunizieren

Das Dokumentenmanagement startet bei **standardisierten Vorlagen** für Briefe, Faxe und E-Mails. Diese sparen im täglichen Schriftverkehr, aber auch beim Versand von **personalisierten Serien-Briefen, -Faxen und -E-Mails** viel Zeit. Die flexible Schnittstelle zu **Microsoft Office®**-Produkten ermöglicht, dass Dokumente direkt in Microsoft Office® verfasst oder geändert werden. Mit der **Versionsverwaltung** bleiben vorherige Fassungen erhalten. Um vorhandene externe Dateien in CAS genesisWorld zu integrieren, gibt es **Drag & Drop**.

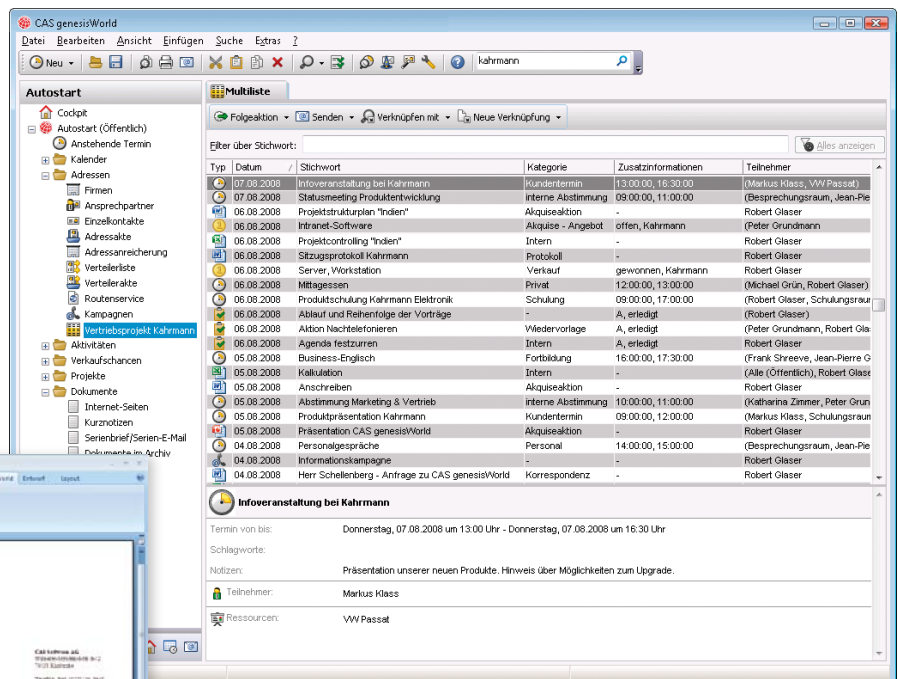
So konzentrieren sich alle Dokumente in CAS genesisWorld, in dem sie **zentral abgelegt** sind. Mit der **Volltextsuche** findet sie jeder Anwender jederzeit. Durch **Kategorien** wie Angebot oder Protokoll sind **Listenansichten** bestimmter Dokumente schnell erstellt. Sämtliche Dokumente sind durch **Zugriffsrechte** gesichert.



Dokumente für den Seriendruck sind mit Vorlagen schnell erstellt.

Telefonieanbindung schafft gute Kontakte

Die Telefonieanbindung stellt mit einem Klick die gewünschte Verbindung her. Eingehende Anrufe erkennt CAS genesisWorld, öffnet die entsprechende Kundenadresse oder eine **Telefonnotiz**, in der die Gesprächsinhalte festgehalten werden können. Die Telefonnotiz wird automatisch mit dem richtigen Adressdatensatz verknüpft. Nicht bekannte Anrufer können über einen externen Adressdienstleister überprüft werden. Verpasste Anrufe und weitere **Listen** mit beispielsweise Gesprächsprotokollen stellt CAS genesisWorld zusammen.



Dokumente werden über die Microsoft Office®-Anbindung z. B. mit Microsoft Word® erstellt und in CAS genesisWorld archiviert. Vorlagen, Drag & Drop sowie die globale Volltextsuche sparen viel Zeit.



Effizienz und Planungssicherheit mit Verkaufschancen

Die Verkaufschance bildet den **gesamten Vertriebsprozess** von der Leaderfassung über die Angebotsphase und den Abschluss bis zum After Sales ab. Die Vertriebsmitarbeiter werden beispielsweise durch die „Nächste Aktivität“ unterstützt, die zeitnahe Aktionen anzeigt, sei es ein Telefonat, Termin oder Rückruf. **Auswertungen** der Verkaufschancen sind je nach Berechtigung möglich und lassen sich einfach z. B. nach Microsoft Excel® transferieren.

Mit den Verkaufschancen können auch **Stärken-Schwächen-Analysen** durchgeführt werden, um die profitabelsten Kunden und Interessenten zu lokalisieren und **Umsatzvorschlägen** zu präzisieren.

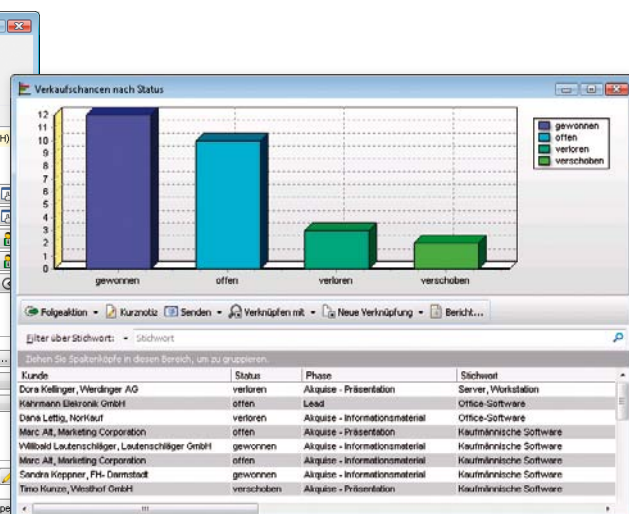
Mit der Verkaufschance lässt sich der Vertriebsprozess effizient steuern.

Aktionsdienst mit automatischen Benachrichtigungen

Der feldgenaue Benachrichtigungs- und Aktionsdienst **automatisiert Standard-Abläufe**. Er informiert beispielsweise den Vertriebsinnendienst, wenn der Außendienst eine Kundenakte ergänzt hat oder er **versendet eine E-Mail** zur Begrüßung, wenn ein Interessent zum Kunden wurde. Er macht auf anstehende Geburtstage aufmerksam und verschickt einen vordefinierten Geburtstagsgruß, überwacht Fristen, legt Termine, Telefonnotizen und Aufgaben an, wenn bestimmte Ereignisse wie „Rechnung stellen“ oder „Verkaufschance einrichten“ eintreten. Ein Vertriebsmitarbeiter kann leicht festgelegte **Benachrichtigungen abonnieren**. Pflichtbenachrichtigungen und Benachrichtigungsregeln können zentral eingestellt werden.

Effizienter Verkauf mit Sales

Das optionale Modul Sales erweitert die Funktionen der Verkaufschance in CAS genesisWorld, so dass sich alle **Vertriebsstrukturen und -methoden mit eigenen Kriterienkatalogen, Vertriebsgebieten, Wettbewerber-Betrachtung, Produktkatalogen** usw. hierarchisch abbilden lassen. Für Struktur sorgen **Meilensteine** und Aktivitäten, die frei definiert werden. Die Mitarbeiter finden und erstellen sämtliche Vertriebsdokumente in CAS genesisWorld: Angebote, Verträge und Rechnungen. Das Reporting basiert auf der gesamten Datenbasis: So wird die Verkaufswahrscheinlichkeit unter Einbeziehung aller Einflussfaktoren berechnet, Leads ausgewertet und Forecasts erstellt.



Interaktive Ansichten auf Verkaufschancen ermöglichen einen schnellen Gesamtüberblick.

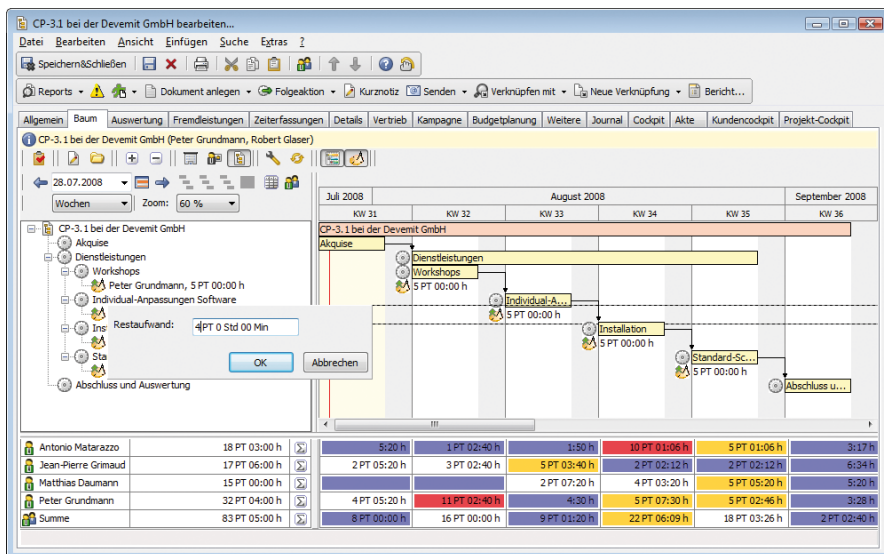
ERP connect integriert Warenwirtschaft

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.

Funktionen für **Service und Projektmanagement**

Projektverwaltung mit Struktur und Transparenz

CAS genesisWorld bildet das **komplette Projektmanagement** ab: von der **Akquise** über die **Termin- und Ressourcenplanung**, das **Reporting** mit Berichten bis zum **Controlling** auf unterschiedlicher Basis von Auswertungen. Mit der **Teamlanungs-Ansicht**, dem **Gruppenkalender** und dem **Projektplan** sind Auslastung und Verfügbarkeit eingeplanter Ressourcen stets im Blick.



Projekte strukturiert planen und zielsicher abwickeln mit dem zusätzlich erhältlichen Modul Project.

Project sichert den Erfolg von Projekten ab

Das optionale Modul Project erweitert die Projektmanagement-Funktionen von CAS genesisWorld. **Workflows** werden mit **Meilensteinen** und **Vorlagen für Projekte** definiert. Mitarbeiter und Sach-Ressourcen bekommen Rollen zugewiesen. So muss man bei der Neuanlage eines Akquiseprojekts nur die jeweils benötigten Bausteine und **Rollen** auswählen und die zuständigen Mitarbeiter zuweisen.

Für Übersicht sorgen die flexibel konfigurierbare **Baumansicht** mit integriertem Gantt-Diagramm und die **Vorgänger-/Nachfolger**-Abhängigkeiten. Umfangreiche Projektablaufe sowie die Auslastung und Verfügbarkeit eingeplanter Ressourcen werden so konsistent dargestellt. Auch Planungen aus **Microsoft Project®** und **Open Workbench** können eingebunden werden.

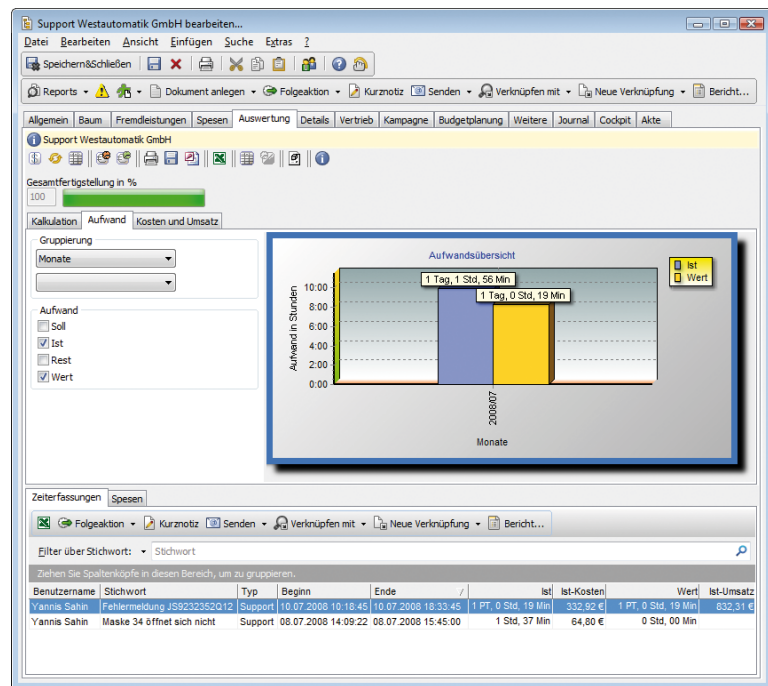
Ressourcen werden auf Vorgangsebene geplant und übersichtlich in einer **Auslastungsansicht** dargestellt. **Zeiten, Spesen und Fremdleistungen** werden erfasst und mit dem Budget abgeglichen.

Für **individuelle Angebote** erfassen die Anwender Tages- und Stundensätze für angebotene Dienstleistungen und kundenindividuelle **Preis- und Rabattlisten** im CAS genesisWorld **Produktkatalog**. Lückenloses Controlling, zeit- und kostenorientierte Projektbearbeitung, **Opportunity Forecast** mit Umsatz-Gewichtung und **Budgetplanung** nach Kostenstellen erweitern die Möglichkeiten. Auch das integrierte **Eskalationsmanagement** trägt dazu bei, Projekte erfolgreicher zu gestalten.

⊕ Helpdesk für professionelles Servicemanagement

Mit dem zusätzlichen Modul Helpdesk werden **Supportanfragen** effizient erfasst und bearbeitet. Die Mitarbeiter schreiben Serviceverträge, überblicken den Produkteinsatz und halten individuelle Vereinbarungen fest. **Troubleticket-Pools** und -Übergabe werden ebenso unterstützt wie die regelgesteuerte interne und externe Benachrichtigung. Die **automatische oder manuelle Zeiterfassung** gewährleistet die volle Kontrolle über Servicekosten. Mit Auswertungen von Troubletickets pro Kunden wird der Leistungsanspruch einzelner Kunden dokumentiert und die Deckung der Servicekosten kann regelmäßig angepasst werden.

Die bearbeiteten Troubletickets fließen in eine **FAQ-Datenbank** ein. 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.



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

⊕ MindManager-Anbindung für CAS genesisWorld

Die Anbindung von **Mindjet MindManager®**, dem Marktführer im Bereich Mindmapping, an CAS genesisWorld erweitert die übersichtliche grafische Darstellung von CAS genesisWorld-Daten und deren Verknüpfungen. Die verschiedenen Datensätze wie Adressen, Verkaufschancen, Termine, Aufgaben usw. lassen sich in Mindmaps bearbeiten, ergänzen und wieder nach CAS genesisWorld zurückführen. Anwender benötigen hierzu den Mindjet MindManager®.

⊕ Timeclient online für Spesenabrechnungen

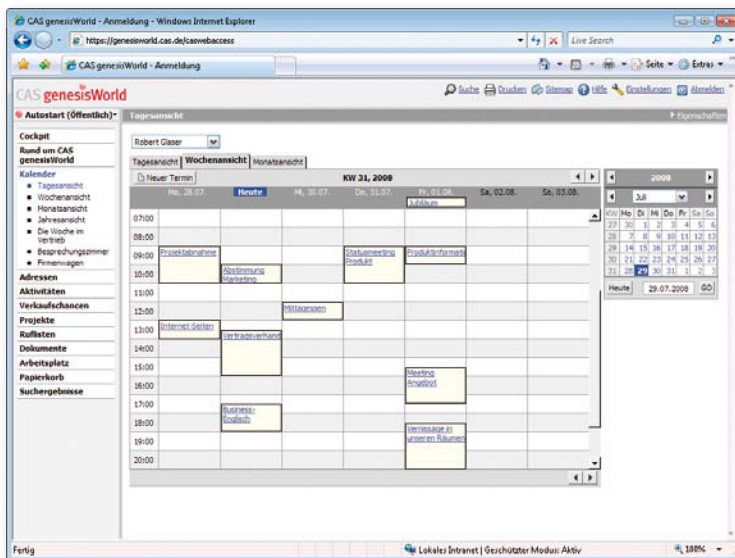
Mit dem separat erhältlichen Modul Timeclient online erfasst der Außendienst **Projekt- und Fahrtzeiten**, Tagesspesen und Spesenbelege bequem über das Internet. Das **elektronische Fahrtenbuch** speichert Kilometerstände und unterscheidet zwischen Geschäfts- und Privatfahrten. Alle Daten werden direkt den zugehörigen Terminen, Vorgängen, Projekten und Kunden zugeordnet.



Funktionen für **mobiles CRM**

+ **Mobility – Jederzeit und überall richtig informiert**

Mit dem Modul Mobility können Kundenberater jederzeit Adressen, Termine und Aufgaben aus dem CRM-System CAS genesisWorld mit ihrem mobilen Endgerät oder via Internet bearbeiten und neu anlegen. Auch können Firmenzentralen und Niederlassungen auf dem gleichen Datenbestand arbeiten.



Web access ermöglicht das Arbeiten mit CAS genesisWorld via Internet. Alle zentralen Funktionen sind verfügbar.

Dafür stehen folgende Möglichkeiten zur Verfügung:

- **Datenreplikation** ermöglicht die Synchronisation von CAS genesisWorld Datenbeständen in unterschiedlichen Standorten und auf Notebooks
- **Web access** stellt den Online-Zugriff über einen Internet-Browser sicher
- **Mobile access** ermöglicht direkten Zugriff über mobile Endgeräte wie PDAs und Smartphones

+ **Mobile CRM for Blackberry**

Auch die Nutzer von Blackberrys haben direkten Zugriff auf CAS genesisWorld. Mobile CRM for Blackberry bietet die am häufigsten genutzten Funktionen: Suche, Pflege und Aktensicht von Adressen, Terminen und Aufgaben, Telefonanbindung und E-Mail.

+ **Mit Mobile sync Daten abgleichen**

Für alle Unternehmen, die ihre Daten replizieren, steht Mobile sync bereit. Der **Datenabgleich** kann – je nach Gerät – am Arbeitsplatz über eine Dockingstation, Kabelverbindung, Infrarot oder Bluetooth erfolgen; ein Abgleich ist auch über WLAN, GSM oder GPRS möglich, falls auf ihrem Endgerät das Betriebssystem **Symbian** oder **Windows Mobile** installiert ist. CAS genesisWorld Mobile sync basiert auf der Technologie von mobiaccess der Firma Infomatix.



Mit CAS genesisWorld immer die richtigen Informationen zur Hand – im Büro, zu Hause und unterwegs. Die Mitarbeiter werden flexibler, der Informationsfluss wird beschleunigt.



Funktionen für das Reporting

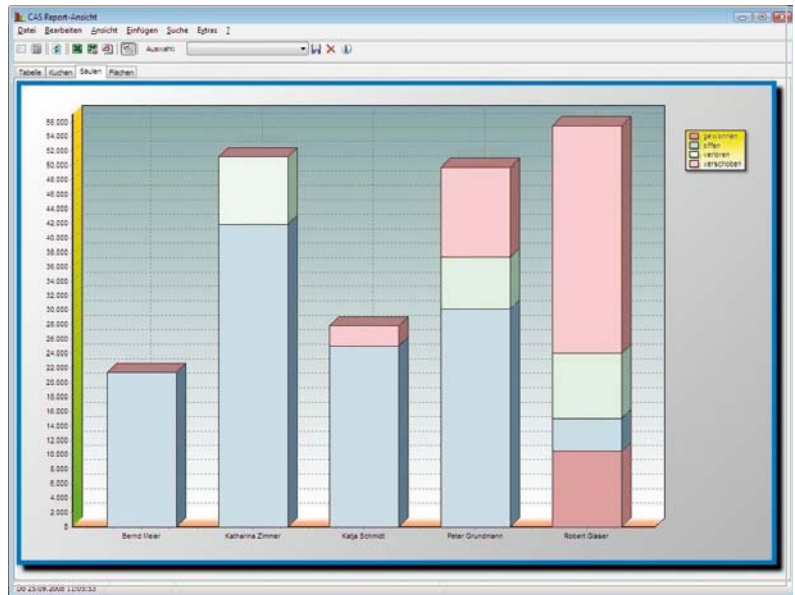
Auswertungen und Berichte schaffen Planungssicherheit

Berichte aller Art werden mit CAS genesisWorld auf Basis des gesamten Datenbestandes leicht erstellt. **Automatisch aktualisierte Berichte** und Zusammenstellungen diverser Berichte bringen den Anwender auf den derzeitigen Wissensstand. Jeder von ihnen lässt sich mit einem Klick öffnen und bearbeiten. Für Übersicht sorgen die **Anzeigeformate Tabelle, Grafik, Diagramm, ...** (Torte, Säulen oder Flächen).

Neue Berichte sind mit den über 80 **kontextabhängigen Vorlagen** in CAS genesisWorld schnell erstellt: Von Verkaufschancen und zu erwartendem Umsatzpotenzial, über Auswertungen von Kampagnen bis hin zu Aufgaben und Ressourcen. Mit der Vorschau können die Berichte überprüft und gegebenenfalls korrigiert werden. Smarte Unterstützung bietet der **Zeitplan für Berichte**, der die Auswertungen in vorgegebenen Zeitintervallen erstellt und über den Benachrichtigungs- und Aktionsdienst an ausgewählte Mitarbeiter versendet.

+ Report ergänzt Funktionen für Berichte

Report ist als Modul für CAS genesisWorld zusätzlich erhältlich. **Flexible Filterfunktionen** ermöglichen, alle Datensätze, Verknüpfungen und Arbeitszeiten **über mehrere Ebenen** auszuwerten. Einzelne Zahlenfelder, die Anzahl verknüpfter Datensätze sowie Gesamtmenge der Verknüpfungen lassen sich als Summe, Minimum, Maximum oder Durchschnitt anzeigen, die Ergebnisse leicht nach Microsoft Excel® oder Microsoft Access® exportieren. Mit der Anbindung an **Crystal Reports** werden Crystal-Reports-Berichte in CAS genesisWorld integriert und grafisch dargestellt.



Verkaufschancen werden detailliert ausgewertet.

+ Analysis erleichtert Auswertungen

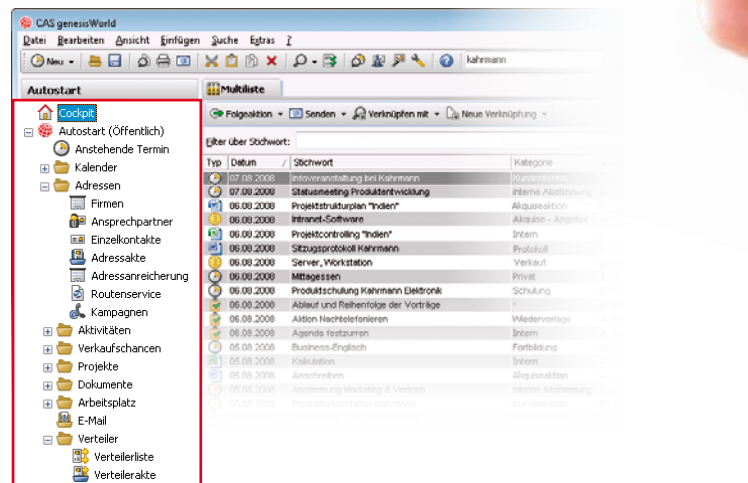
Das Modul Analysis erweitert die Standard-Funktionen von CAS genesisWorld für **multidimensionale Analysen** und Auswertungen von Unternehmensdaten. Dabei werden Warenwirtschafts-, ERP- und CRM-Daten strukturiert präsentiert, zum Beispiel der Umsatz je Zeiteinheit nach Vertriebsgebieten und Vertriebskanälen. Analysis nutzt die OLAP-Technologie und basiert auf den Programmen **HaPeC-Xstream** und **Cognos Powerplay**.



Flexibilität für Anwender und Administratoren

Jedes Unternehmen hat individuelle Arbeitsabläufe, Vorgehensweisen und Ziele. Das gilt auch für jeden einzelnen Mitarbeiter. Mit CAS genesisWorld muss sich niemand an neue, programmeigene Abläufe anpassen, sondern CAS genesisWorld passt sich flexibel an vorhandene Bedürfnisse und individuelle Abläufe an.

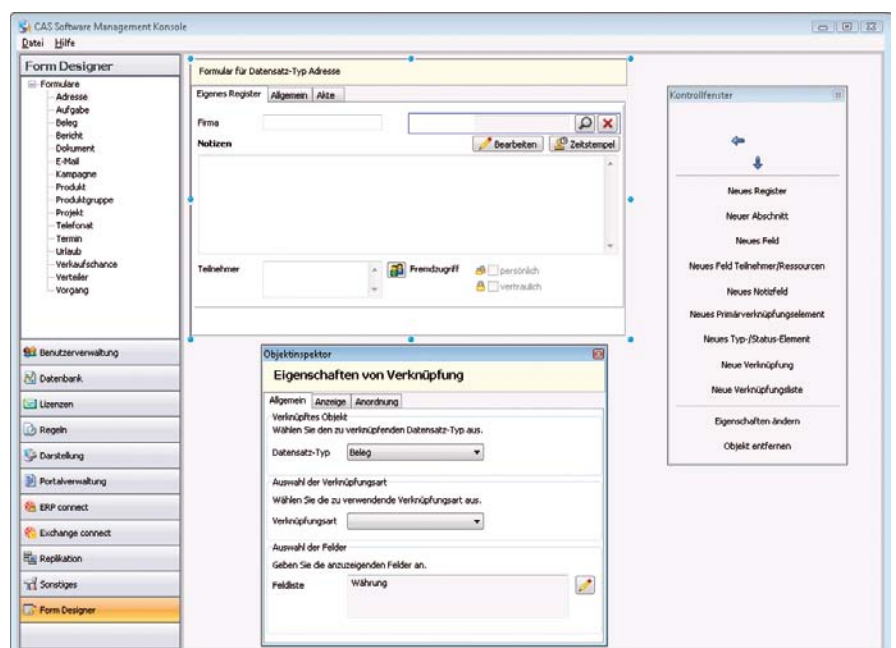
Jeder Anwender kann beispielsweise **Listenformate**, **Filterfunktionen**, **(Team)Kalender** und **Navigations-elemente** an seine Anforderungen anpassen. Die Navigator-Ansichten lassen sich auf Wunsch abspeichern und an Kollegen versenden. Die Einstellungen werden **zentral gespeichert**, so dass der Anwender an einem beliebigen PC-Arbeitsplatz arbeiten kann. Weiterhin kann festgelegt werden, wer Daten im- und exportieren kann, wer Adressen anreichern oder Replikationen durchführen darf. Der Administrator setzt die Vorgaben mit der **Rechtevergabe** leicht um.



Der Navigator wird individuell nach den Wünschen jedes Mitarbeiters aufgebaut. Lange Suchzeiten gehören damit der Vergangenheit an.

➕ Form Designer für individuelle Oberflächen/Masken

Mit dem Form Designer werden Oberflächen/Masken von verschiedenen Datensatz-Typen individuell gestaltet und damit an die Unternehmenswünsche angepasst. Es können neue Felder mit Auswahlhilfen und Feldvorgaben angelegt werden. Die Datenstruktur entspricht so den Anforderungen des einzelnen Unternehmens und erfüllt spezielle Bedürfnisse in Bezug auf Arbeitsabläufe und Unternehmensstruktur.



Der Administrator erhält alle Mittel, um neue Felder in bestehenden Masken sowie komplette Datensatz-Typen mit Infrastruktur anzulegen.



⊕ LDAP erlaubt den Zugriff auf CAS genesisWorld Adressen

Der LDAP Server erlaubt den Zugriff auf Adressen in CAS genesisWorld 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 nur die Adressen zur Verfügung, auf die er entsprechende Rechte hat. Häufig wird der LDAP Server von Anwendern genutzt, die nicht mit dem CAS genesisWorld eigenen E-Mail Client arbeiten.

⊕ Database Designer bildet Unternehmensstrukturen ab

Der Administrator bildet die firmeneigene Datenstruktur mit Hilfe des Database Designer ab. Er kann **individuelle Datensatz-Typen** anlegen oder Felder vorhandener Datensatz-Typen anpassen. Beispielsweise kann ein neuer Datensatz-Typ oder ein neues Objekt „Raumverwaltung“ mit den Feldern Raumnummer (Zahl), Anzahl der Sitzplätze (Zahl), Ausstattung (Text) usw. angelegt werden.

⊕ Loadbalancing schafft Performance

Mit Loadbalancing haben Administratoren die Möglichkeit, die Anmeldungen von Clients automatisch auf verschiedene Applikationsserver zu verteilen. Dadurch können 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.

⊕ Data connect verbindet Applikationen

Das Modul Data connect erweitert die Leistungen von ERP connect. Mit ihm können alle Daten aus Drittapplikationen in CAS genesisWorld eingebunden und abgeglichen werden.

Flexibel in der Anschaffung

CAS genesisWorld bietet auch bei der Anschaffung die nötige Flexibilität: Neben dem **Lizenzkauf** bietet die CAS Software AG eine „**Mittelstandsmiete**“, bei der CAS genesisWorld gemietet und auf eigenen Rechnern im Unternehmen betrieben wird. Bezahlt werden lediglich die im Abrechnungsmonat tatsächlich genutzten Lizenzen. Der Wechsel mit allen Daten – Miete zu Kauf – ist jederzeit möglich, was die CRM-Investition absichert.

Branchenlösungen und Anbindungen

CAS genesisWorld schlägt Brücken

Standardmäßig integriert CAS genesisWorld Daten des Microsoft Office® Pakets, aus Microsoft Outlook®, über 20 ERP-Systemen und anderen Anwendungen. CAS genesisWorld bildet die zentrale Arbeitsumgebung, die alle Informationen für den Anwender unter einer Oberfläche zusammenfasst.

Viele praxisgerechte Anbindungen und Zusatzlösungen vereinfachen die Arbeit im Mittelstand. Ständig werden neue Erweiterungen und Lösungen entwickelt – auch für individuelle Ansprüche. Daraus entstanden Lösungen für zahlreiche Branchen.

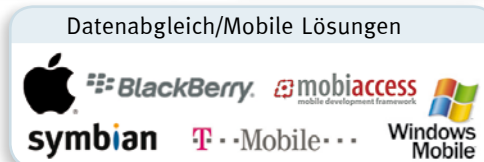
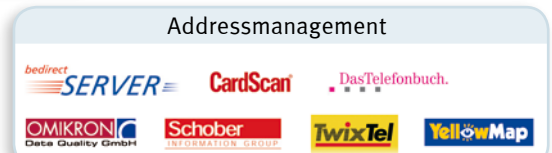
Eine detaillierte Zusammenfassung und Beschreibung von über 90 Lösungen/Anbindungen finden Sie unter www.cas.de.

Speziallösungen auf Basis von CAS genesisWorld sind verfügbar für die Branchen:

- Automobil
- Banken
- Forschung
- Hochschulen
- Industrie
- Ingenieur-Dienstleistung
- IT-Dienstleistung
- Schulen
- Tourismus
- Unternehmensberatung
- Verband
- Versicherung



Die Logos sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller.



Auszug der umfassenden Lösungswelt rund um CAS genesisWorld.

Internationaler Einsatz

Unicode und Länderformate

CAS genesisWorld ist bereit für den internationalen Einsatz. Mit **Unicode** werden auch Schriftzeichen wie Chinesisch, Griechisch oder Kyrillisch in Adressen richtig angezeigt. Dazu werden die Adressen in den spezifischen Länderformaten dargestellt.

CAS genesisWorld ist erhältlich in den Sprachversionen:

- Deutsch
- Englisch
- Französisch
- Italienisch
- Niederländisch
- Spanisch
- Tschechisch
- Ungarisch
- Kroatisch
- Rumänisch
- Türkisch
- Polnisch

Die Mehrsprachigkeit setzt sich in den Eingabehilfen und im Navigator fort.

+ Timezone für weltweite Geschäftsbeziehungen

Im internationalen Einsatz der CAS-Produkte besteht die Notwendigkeit, über unterschiedliche Zeitzonen hinweg zusammenarbeiten zu können. Wichtig hierbei: die korrekte Darstellung von zeitzonen-sensiblen Aktivitäten wie Termine, Aufgaben, Urlaube und Telefonate. Diese werden in der Tages- und Wochenansicht der verwendeten Zeitzone angezeigt.




Erweiterungen: Module für CAS genesisWorld

ERP connect, Data connect und Exchange connect für umfangreiche Anbindungen	Seite 4, 7 13	Mind Manager-Anbindung für professionelles Mindmapping	Seite 9	Form Designer für individuelle Oberflächen	Seite 12
Marketing für komplettes Kampagnenmanagement	5	Mobility für das mobile CRM	10	Database Designer für die Abbildung von Unternehmensstrukturen	13
Sales für erfolgreiche Vertriebsabläufe	7	Mobile CRM for Blackberry	10	LDAP Server für übergreifendes Adressmanagement	13
Project für methodisches Projektmanagement	8	Mobile sync für den Abgleich mit mobilen Endgeräten	10	Loadbalancing für hohe Performance	13
Helpdesk für professionelles Servicemanagement	9	Analysis Standard/Premium für multidimensionale Analysen	11	Timezone für weltweite Geschäftsbeziehungen	15
Timeclient online für die Zeit- und Spesenerfassung	9	Report für strukturierte Berichte und adhoc Auswertungen	11		

Verschiedene Module für CAS genesisWorld können optional an einzelnen Arbeitsplätzen oder in Arbeitsgruppen in nahezu beliebiger Kombination zum Einsatz kommen.



CAS genesisWorld auf einen Blick

CAS genesisWorld ist die für den Mittelstand maßgeschneiderte CRM-Lösung. Einfach, effektiv und nachhaltig preiswert. Mit kurzer Einführungszeit und intuitiver Bedienung, dabei gleichzeitig hochprofessionell: mit breiter Basisfunktionalität, neuester Technologie, anpassbar und erweiterbar – so werden Ihre individuellen Anforderungen optimal erfüllt.

Funktion	Kurzbeschreibung
Funktionen für alle Unternehmensbereiche	
Cockpit	Unternehmens-, Kunden- und Projekt-Cockpits mit allen wichtigen Informationen aus dem Datenbestand und interaktiven Bausteinen. Gezielte Zusammenfassung von verknüpften Daten, übersichtliche Darstellung als Tabelle, Diagramm, Ampel u.v.m.
Adressmanagement	Zentrales Adressmanagement mit individuellen Zusatzfeldern, Eingabehilfen und -vorgaben, Verteilerlisten, Ansprechpartnerverwaltung mit der Möglichkeit, Portraitfotos einzupflegen, Such- und Filterkriterien u.v.m. Öffentliche, nutzersensitive und private Adressen. Einfacher Export von Daten nach Microsoft Excel®, Kontaktstatus. Unicode, Länderformate.
Kundenakten	Chronologische Kundenakte mit allen Aktivitäten, Dokumenten, Korrespondenz, Projekten, Verkaufschancen und Warenwirtschaftsbelegen (ERP-Daten).
Kategorien	Individuelle Kategorien wie A-, B-, C-Kunde, Lieferant, Kooperation für Adressen und andere Datensatz-Typen.
Adress-Assistent	Intelligente Unterstützung bei der Adresserfassung. Automatische Analyse unstrukturierter Daten, die als Firmenadresse, Ansprechpartner oder Einzelkontakt zur Verfügung gestellt werden.
Konsistenzprüfung bei Adressen	Automatischer Check, ob die eingegebenen Werte innerhalb einer Adresse zueinanderpassen, bspw. die PLZ zum Ort, der Vorname zur Anrede oder die BLZ zur Bank.
Adressqualifizierung	Mehrere Anbindungen an Drittsysteme zur Adressvalidierung und -anreicherung bspw. mit dem Online-Branchenbuch YellowMap oder bedirect, einem Gemeinschaftsunternehmen von AZ Direct und Creditreform.
Dublettenprüfung	CAS genesisWorld bietet eine einfache Prüfung beim Einfügen/Ändern von Adressen. Vollständiger Dublettencheck beim Massenimport mit Prüfung, Abgleich und Auflösung von Dubletten über OMIKRON Adress Center (seperat zu erwerben).
Termin-/Vorgangsmangement	Tages-/Wochen-/Monatsansichten, Team-/Kollegen-/Ressourcenkalender, Chefkalender mit spezieller Rechteverwaltung, einfache Terminänderungen mit Drag & Drop-Funktion, Überschneidungsprüfung für Termine mit Interaktionsmöglichkeit, Ressourcenverwaltung, Termine für vertrauliche Besprechungen, Wiederholungs- und Gruppentermine, Ganztagestermine, Alarmfunktion, Benachrichtigung bei neuen Terminen, etc.
Terminassistent	Einfache Suche nach freien Terminen mit mehreren Mitarbeitern und Ressourcen in einem definierten Zeitrahmen.
 Microsoft Outlook® Integration	Gemeinsame Nutzung und Abgleich von Adressen, Terminen und Aufgaben für einen aktuellen Datenbestand in beiden Systemen mit dem separat erhältlichen Modul Exchange connect.
Aufgaben/Wiedervorlagen	Darstellung in Listenform oder integriert in Kalenderansichten, frei definierbare Aufgabenlisten bspw. nach Aufgabenarten, Alarmfunktion bei Fälligkeit, Delegation von Aufgaben mit Nachverfolgung, automatische Benachrichtigung beim Erhalt einer delegierten Aufgabe, Anzeige des Bearbeitungsstatus sowie Bearbeitungsdauer, Priorisierung nach A-B-C, Team- und Wiederholungsaufgaben. Verwaltung von Aufwänden mit den Werten für soll, geschätzt und ist. Prioritätsvorbelegung (d.h. alle Aufgaben werden per Standardeinstellung zuerst mit Prio A belegt).
E-Mail-Integration	CAS genesisWorld als Standardclient für E-Mails (POP3/SMTP/IMAP4), direkte Archivierung der E-Mails mit komfortablem Archivierungsassistenten, automatische Verknüpfung zu Projekten und Adressen, Versand von personalisierten Serien-E-Mails. Rechtschreibprüfung, Abwesenheitsassistent, E-Mail-Signaturen, UTF-8 und MAPI Unterstützung. SSL- und TLS Verschlüsselung für SMTP.

Funktion	Kurzbeschreibung
Verknüpfungen	Verknüpfungen zwischen Datensätzen können mit definierten Werten versehen werden. Definiert und angezeigt werden kann: warum Datensätze verknüpft sind, wie sie verknüpft sind (Rolle der Verknüpfung zwischen Datensätzen, z. B. Mutter-/Tochterunternehmen im Konzern) und in welchem Verhältnis (m:n, 1:n, 1:1). Verknüpfungen werden im Journal mitprotokolliert und können auf Wunsch nachvollzogen werden.
 Primärverknüpfungen	Primärverknüpfungen sind z. B. im Projektgeschäft nützlich, wenn alle im System gespeicherten Daten dem Projekt zugeordnet werden sollen und das Projekt selbst einer Adresse zugeordnet sein muss.
 Konzernbildung	Firmen lassen sich über Mutter-/Tochterbeziehungen (1:n) miteinander verknüpfen. Die Konzernstruktur lässt sich über das Register Konzernbildung grafisch einsehen und bearbeiten.
 Baumansicht (Treeview)	Schnelle Übersicht über Verknüpfungen und Hierarchien bei allen Datensatz-Typen.
 Typ & Status	Zweistufige Eingabehilfen „Typ“ und „Status“ mit Pflichtfeldern und dynamischer Registeranzeige für alle Datensatz-Typen. Die Werte im Feld „Status“ variieren in Abhängigkeit vom gewählten Wert des Felds „Typ“. Über das Feld „Typ“ lassen sich auch die angezeigten Register in den Datensatz-Masken steuern. Der Benutzer sieht genau die Informationen, die er benötigt. So erhalten Adressen des Typs „Kunde“ ein zusätzliches Register für alle dazugehörigen Kundeninformationen wie beispielsweise Rabatte und Bankverbindungen.
 Automatische Nummerngenerierung	Automatische Nummerngenerierungen nach firmenspezifischen Nummernkreisen: So bekommt beispielsweise jedes neue Dokument oder jede neue Adresse automatisch eine neue Nummer.
 Hierarchische Eingabehilfen	Für die Gliederung von Datensätzen nach hierarchischen Strukturen, bspw. Konzern mit den Vertriebsgebieten Kontinent, Staat, Bundesland, ...
Register	Ansichten im Navigator können in neuer Registerkarte dargestellt werden, ohne bestehende Ansichten zu schließen – paralleles Arbeiten mit Schnellnavigation ohne zahlreiche offene Fenster.
Smartes Arbeiten	Persönlicher Informations-Assistent, Alarmierung, Benachrichtigungen, vertrauliche Daten, Listen, Verknüpfungsansichten, Im- und Export, Drag & Drop Funktionen, Änderungsprotokolle, Druckfunktion, Assistenten bei mehrstufigen Vorgängen wie Navigatorerweiterungen u.v.m.

Funktionen für das Marketing

Suche und Filter	Schnell- und detaillierte Filtersuche in allen Datensatz-Typen. Die Filtersuche kann alle Felder eines Datensatz-Types in die Suche einbeziehen oder ausschließen.
 Verknüpfungssuche	Bezieht Verknüpfungen in die Suche ein, was die Zielgruppengenauigkeit erhöht. Bspw. sind alle Adressen, die mit einer Verkaufschance verknüpft sind, im Handumdrehen selektiert.
Volltextsuche	Suche im gesamten Dokumentenarchiv auch innerhalb der Dokumente. Informationen werden so immer gefunden.
Phonetische Suche	Sucht auch nach verwandten Schreibweisen: Schmidt, Schmitt oder Schmied.
Kampagnenmanagement	Unterstützt bei Zielgruppen- und Aktionsauswahl (Serienbrief, Serien-E-Mail oder Telefonaktion) und der Durchführung dieser Aktion. Komfortable Such- und Filterkriterien, Verteiler, Kampagnen-Assistent, HTML-Serien-E-Mail und Vorlagen erleichtern die Arbeit.
Marketing-Unterlagen verwalten	Alle Unterlagen für das Marketing sind zentral verwaltet. Mailings der letzten Jahre sind schnell gefunden, Erfolgsauswertungen rasch erstellt.
Veranstaltungsmanagement	Komplette Veranstaltungsplanung mit Raummanagement, Einladungsorganisation und Auswertungen.
E-Mail-Kampagnen	Newsletter, Archivierung und Auswertung von E-Mail-Kampagnen mit der professionellen E-Mail und Permission-Marketing Lösung von Inxmail (seperat zu erwerben).
 Marketing	Optionales Modul zur Steuerung und Durchführung mehrstufiger Kampagnen. Die grafische Anzeige der verschiedenen Stufen, mit Mailings, Verteilern und Responsequoten vereinfacht die tägliche Arbeit mit Kampagnen.









Funktion

Kurzbeschreibung

Funktionen für den **Vertrieb**

Dokumente & Korrespondenz	Integration von Briefen, Faxen, E-Mails sowie allen Dokumenten (Präsentationen, Anlagen), Microsoft Word® Vorlagen, Serien-Briefen/E-Mails, Archivierung in Kunden-/Projektakten, Klassifizierung der Dokumente z. B. nach Angebot, Protokoll, Bericht; Massenarchivierung von Dokumenten, Versionsverwaltung, Favoriten, einfacher Austausch von externen Anlagen, Etikettendruck u.v.m.
Telefonie	Telefonie mit Anruferkennung, Wählen direkt aus der Kundenliste oder -akte, automatische Notiz bei Anruf mit anschließender Verknüpfung zur Adresse, automatische Zeiterfassung der Gesprächsdauer, Anruf-/Rückruflisten, etc.
Rufnummernerkennung	Telefonnummern, die in CAS genesisWorld noch nicht bekannt sind, können über einen externen Adressdienstleister automatisch überprüft werden. Bei Erkennen einer passenden Adresse wird diese auf Wunsch als Datensatz in CAS genesisWorld angelegt sowie mit der Telefonnotiz verknüpft. Bei weitergeleiteten Anrufen wird der ursprüngliche Anrufer angezeigt und mit der Telefonnotiz verknüpft.
Telefonnotiz	Erscheint bei Telefonaten, wird vom Anwender befüllt und automatisch mit den entsprechenden Adressen verknüpft.
Terminbenachrichtigung bei Anruf	Anrufer wird automatisch benachrichtigt, wenn der angerufene Kollege einen aktuellen Termin im Kalender eingetragen hat. Dezentres Popup-Fenster zeigt Ende des Termins an.
Verkaufschancen	Abbildung aller Phasen einer Verkaufschance von Leaderfassung über Angebot und Abschluss bis zum After Sales; Such- und Filtermöglichkeiten über alle Felder u.v.m.
Benachrichtigungs- und Aktionsdienst	Definition systemweiter, frei definierbarer Regeln, die automatisch individuelle Benachrichtigungen oder Folgeaktionen veranlassen. Der gesamte Datenbestand oder Teile werden auf Änderungen überwacht, dabei werden auch die Verknüpfungsarten berücksichtigt.
Einbindung ERP-Daten/Warenwirtschaft	CRM- und ERP-Informationen in der Kundenakte ohne Applikationswechsel, Rechnungs-, Lieferscheinbelege im direkten Zugriff mit dem optionalen Modul  ERP connect.
Doppelliste	Diese stellt zwei beliebige Datensatz-Typen miteinander interaktiv, kombiniert, gefiltert und via Verknüpfungslogik dar. Weitere Auswertungen sind über anschließende Berichte möglich. Adressen können beispielsweise mit Verkaufschancen dargestellt werden – wie viel Umsatz wurde bereits mit allen auf der Messe generierten Kontakten im Standard erzielt? Offene Umsatzchancen und der Vertriebsstatus geben in der Doppellistenansicht die Antwort.

Funktionen für **Service und Projektmanagement**

Projektverwaltung & Projektakten	Übersichtliche Darstellung aller zum Projekt gehörenden Eckdaten wie Termine, Aufgaben, Unterlagen, Telefonnotizen. Gesamtstatus bei Projekten (Ampel: rot, gelb, grün).
Projektstrukturplanung	Baumansicht mit interaktivem Gantt-Diagramm für Projektstruktur-Planungen in flexibler Vorgangstiefe mit Meilensteinen und Vorgänger-/Nachfolger-Relationen.
 Ressourcenplanung	Planung der Mitarbeiter-Aufwände, Fähigkeitsmanagement und Übersicht der Auslastung und Verfügbarkeit.
 Zeit- und Spesen-Erfassung	Zeiterfassung auf Kunden-, Projekt- und Vorgangsebene. Spesenerfassung mit integrierten Funktionen für Belege, Tagesspesen und Fahrtkosten.
 Angebots- und Auftragsmanagement	Angebotspositionen können aus dem Produktkatalog erzeugt werden. Per Mausklick erstellen Sie Angebote oder ERP-Belege.
 Projekt-Controlling	Auswertung aller Zeiterfassungen, Spesen und Fremdleistungen und Abgleich mit der Budgetplanung.
 Serviceanfragen	Erstellen und Verfolgen von Serviceanfragen vom ersten Kontakt bis zur Problemlösung. Mit Terminierung, Verantwortlichen, Prioritäten, Delegation, usw.
 Serviceverträge	Übersicht über eingesetzte Produkte, Wartungssätze und Laufzeiten in Serviceverträgen. Abrechnung über ERP-System.
 Webclient	Eingabe von Serviceanfragen mit Übersicht über offene Anfragen und Zugriff auf die FAQ-Datenbank über das Internet.
 Microsoft Project Integration	Bearbeiten von Projekten in Microsoft Project und Open Workbench.

Funktion

Kurzbeschreibung

Funktionen für **mobiles CRM**

+ Replikation	Datenabgleich mit Standorten, den Notebooks der Außendienstmitarbeiter oder Unternehmensportalen möglich.
+ Web access	Online-Zugriff über einen Internet-Browser. Komfortables Arbeiten an jedem PC mit Internetzugang. Ideal für Home Office.
+ Mobile access	Online-Zugriff für mobile Endgeräte wie PDAs/Handhelds. Daten und Funktionen werden live bereit gestellt.
+ Mobile CRM for Blackberry	Spezielllösung für Blackberrys: Online-Zugriff auf CAS genesisWorld. Zentrale Funktionen sind integriert.
+ Mobile sync	Datenabgleich mit Geräten, auf denen Symbian oder Windows mobile installiert ist.

Funktionen für das **Reporting**

Berichte und Auswertungen	Automatisch aktualisierte Berichte als Tabelle, Diagramm oder Grafik. 80 kontextabhängige Berichtsvorlagen. Zeitgesteuerter Versand, z.B. freitags an den Vorgesetzten.
+ Analytisches CRM	Multidimensionale Auswertungsmöglichkeiten (OLAP) aller Daten aus CAS genesisWorld mit der Cognos/HaPeC Business Intelligence Lösung.
+ Modul Report	Weitere professionelle Funktionen für Berichte und Auswertungen. Anbindung an Crystal Reports.

Flexibilität für Unternehmen

Navigator	Umfasst Einträge zur schnellen Navigation zwischen Ansichten. Es kann ein individueller Navigatorbaum mit eigenen Ansichten erstellt werden. Ex- und Import von Navigatoren möglich. Navigator gibt Strukturen für Arbeitsbereiche vor.
Administration	Intuitive Administration mit flexiblen Anpassungsmöglichkeiten. Einfache Anlage und Anpassung von Datensatz-Typen mit bspw. eigenen Feldern. Übersichtliche Benutzer- und Modulverwaltung.
Rechtesystem	Ausgereiftes Rechtesystem für professionelle Ansprüche, mit Benutzer- und Gruppenverwaltung; detaillierte Rechtevergabe bis auf Feldebene von Datensätzen mit einfacher und übersichtlicher Administration. Mehrstufige Administratorrechte und hierarchische Gruppen.
Datensatz-Typen	CAS genesisWorld enthält standardmäßig zahlreiche Datensatz-Typen wie Termine, Aufgaben, Adressen, Projekte, Vorgänge, Dokumente, Urlaube, E-Mails, Telefonate, Verkaufschancen.
Datenbanken	Unterstützt Microsoft SQL in der Standard- oder Desktop Edition (MSDE, SQL Express), Oracle in der Standard- oder Enterprise Edition.
+ Loadbalancing	Optimale Serverauslastung durch automatische Client-Verteilung.
Customizing	Vielfältige Einstellungsmöglichkeiten für den Benutzer sowie den Administrator: von der individuellen Anpassung des Navigators, dem Cockpit bis hin zum Anlegen von neuen Datensatz-Typen, Feldern mit Eingabehilfen, Pflichtfeldern und Maskenänderungen, automatischer Hotfix- und Service Pack-Mechanismus über Live-Update via Internet, u.v.m.
Mandantenfähigkeit	Unterstützung mehrerer Mandanten, die auf einem Server mit getrennten Datenbeständen arbeiten.

Internationaler Einsatz

Internationale Adressformate	CAS genesisWorld stellt länderspezifische Adressformate zur Verfügung.
Unicode	Adressen können in beliebigen Zeichensätzen, bspw. Chinesisch, dargestellt und verwendet werden bei Suche, Serien-Briefen, etc.
+ Zeitzonefähigkeit	Einfaches Zusammenarbeiten in unterschiedlichen Zeitzonen. Korrekte Darstellung von zeitzoneunsensiblen Aktivitäten, wie Termine, Aufgaben, Vorgänge, Urlaube und Telefonate.



www.cas.de