



Anwenderbericht **oraïse**

Konsistente Daten in 7 Niederlassungen

Wie gelingt es einem IT-Dienstleister mit Standorten von Bremen bis München, die Kunden in den Mittelpunkt zu stellen? Mit CAS IT Services unterstützt ein CRM-System standortunabhängig die Serviceorientierung der Mitarbeiter. Diese Kompetenz schätzt unter anderen auch oraïse-Kunde Thomson Reuters.

Seit 1994 konzentriert sich der IT-Dienstleister mit rund 100 Mitarbeitern auf den Finanzmarkt sowie auf mittelständische Unternehmen. Für Banken, Sparkassen, Versicherungen, Broker und Treasury-Abteilungen von Großkonzernen bietet das inhabergeführte Unternehmen mit Hauptsitz in Bremen hochwertige IT-Dienstleistungen – von der Strategie und Planung bis hin zum Betrieb und laufenden Support.

Hoher Anspruch an eigene IT-Prozesse

Bei oraïse wird Service als ständige Herausforderung begriffen. Deshalb schaute sich das Unternehmen bereits 2006 nach einer neuen, einheitlichen CRM-Lösung für alle Niederlassungen und Abteilungen um. Die bestehende Open-Source-Anwendung entsprach immer weniger der gewachsenen Anforderung, komplexe Kundenbeziehungen adäquat abzubilden. Daher das Ziel: Ein gemeinsames System für Service, Vertrieb und Technik sowie interne Organisation in allen Niederlassungen, das sowohl das Erbringen der Serviceleistungen als auch den gesamten Vertriebs- und Abrechnungsprozess effizient und transparent unterstützen sollte.



Mit oraïse den „roten Faden zum Kunden“ finden.

Auf einen Blick

Branche

IT-Dienstleistung

Ziele/Anforderungen

- Einheitliche CRM-Lösung für alle Niederlassungen und Abteilungen
- Steuerung des täglichen Geschäftes und internes Controlling
- Flexible Lösung, die auf die Bedürfnisse des IT-Dienstleisters zugeschnitten ist
- Abbildung und Pflege komplexer Kundenbeziehungen
- Unterstützung des Vertriebs- und Abrechnungsprozesses
- Erhöhung der Servicequalität

Nutzen und Vorteile

- Flexible CRM-Lösung, die den besonderen Anforderungen der IT-Branche entspricht
- Einheitliches System für Service, Vertrieb, Technik und die interne Organisation in allen Niederlassungen
- Projektsteuerung über grafische Komponenten
- Einfache Ressourcenplanung für Projekte
- Zielgerichtete Kontrolle von Prozessen
- Marketingkampagnen mit Erfolgsmessung
- Dank des modularen Aufbaus arbeitet jeder Mitarbeiter mit genau den Funktionen, die er benötigt

CAS IT Services



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

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

Serviceorientierung und individuelle Anpassungen

„Bei der Auswahl konzentrierten wir uns stark auf Erfahrungsberichte, insbesondere aus dem eigenen Umfeld“, berichtet Dirk Reul von der Betriebsorganisation über den Entscheidungsprozess. CAS IT Services setzte sich wegen der gewünschten Serviceorientierung gegenüber seinen Mitbewerbern durch. Hinzu kam die Flexibilität: „Als IT-Dienstleister haben wir besondere Anforderungen. Eine Lösung, die wir selbst auf die eigenen Bedürfnisse ‚zuschneiden‘ können, ist für uns genau das Richtige.“

„Mit CAS IT Services erhöhen wir unsere Serviceorientierung und ersparen uns doppelte Datenhaltung.“

Markus Hengstenberg,
Geschäftsführender
Gesellschafter und
Mitbegründer der oraïse



Projektdaten

- Einsatz der Branchenlösung CAS IT Services und der CRM-Lösung CAS genesisWorld
- Seit 2008 unternehmensweit im Einsatz
- Übernahme aller bestehenden Adress- und Kundendaten
- Über 100 Clients via Terminalserver angeschlossen
- Schnittstellen zum ERP-System von Sage
- Das Helpdesk unterstützt im Bereich Servicedienstleistung
- Modul Report für das interne Controlling
- Modul Marketing unterstützt bei Marketingaktionen

Kunde

oraïse GmbH, Bremen
www.oraïse.de

- Rund 100 Mitarbeiter
- Inhabergeführtes Unternehmen seit 1994
- Sieben Standorte in Deutschland mit Hauptsitz in Bremen
- oraïse unterstützt IT-Projekte von der Strategie und Planung bis hin zum Betrieb und laufenden Support

Projektpartner

itdesign GmbH, Tübingen
www.itdesign.de

CAS IT Services

- Branchenlösung speziell für IT-Unternehmen
- Entwickelt auf Grundlage von CAS genesisWorld, der mehrfach ausgezeichneten CRM-Lösung für den Mittelstand
- Professionelles Kundenmanagement
- Umfassende Projektfunktionen
- Unterstützt interne Prozesse, steigert Effizienz
- Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Flexibel, integrierbar, erweiterbar
- Über 140 CRM-Spezialisten unterstützen vor Ort

Interessiert?

Wir beraten Sie gerne zum Thema CRM in IT-Unternehmen.

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

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Implementierung nach Plan

Mit einem „Big Bang“ ging CAS IT Services 2008 unternehmensweit an den Start – inklusive der Übernahme der bestehenden Adress- und Kundendaten sowie Mitarbeiterschulungen. „Die Einführung war sauber vorbereitet und gut projektiert. Wir hatten vollstes Vertrauen, dass es auf Anhieb funktionieren wird“, erinnert sich Reul. Seither sind über 100 Clients in den Niederlassungen größtenteils über Terminalserver angeschlossen. Via Schnittstelle sind alle gewünschten Verbindungen zu Drittsystemen hergestellt, so etwa zum bereits bestehenden ERP-System von Sage.

Branchenlösung für zielgenaue Unterstützung

Für die zielgenaue Unterstützung sorgen bei oraïse die branchenspezifischen Funktionalitäten und Module der Branchenlösung CAS IT Services. Das Modul Report wird bei oraïse permanent für das interne Controlling und für die Steuerung des täglichen Geschäfts genutzt. „Wir setzen damit Daten in Relation. Das gibt uns von allen Seiten Einblick auf das, was bei uns im Unternehmen geschieht. Es ermöglicht die zielgerichtete Kontrolle von einzelnen Schlüsselfaktoren, anhand derer wir den Erfolg und natürlich auch den Misserfolg von bestimmten Prozessen genau messen können“, erläutert Dirk Reul.

Im Bereich Servicedienstleistung unterstützt das CAS IT Services Helpdesk. So sind beispielsweise im Störfall die Serviceverträge und alle dazugehörigen Lösungs- bzw. Wiederherstellungszeiten jederzeit im Blick. An anderer Stelle erlaubt die Projektfunktionalität den Mitarbeitern über grafische Komponenten Projekte zu steuern und in Kombination mit der Ressourcenplanung eine adäquate Projektverwaltung abzubilden. Darüber hinaus verlässt sich das Unternehmen auf das Marketing-Modul, um Marketingaktionen durchzuführen und deren Erfolg zu messen. „Das Tolle am modularen Aufbau ist“, so Reul, „dass jeder Mitarbeiter die Funktionen erhält, die er für seine tägliche Arbeit auch tatsächlich benötigt.“ Das zeigt sich in der stetig steigenden Akzeptanz für die CRM-Lösung in den einzelnen Niederlassungen.



Erfolgsstrategie geht auf

Mit der Einführung von CAS IT Services setzte oraïse den Anspruch nach schlanken Geschäftsprozessen, niedrigeren Kosten und der damit verbundenen Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig um. „Wichtig ist, bereits im Vorfeld die Erwartungen der Anwender mit den Anforderungen der Business-Prozesse abzugleichen“, lautet Reuls Erfolgsstrategie der gelungenen CRM-Einführung. „Mit CAS IT Services erhöhen wir unsere Serviceorientierung, ersparen uns doppelte Datenhaltung und arbeiten standortübergreifend auf gleicher Datengrundlage zusammen.“, bestätigt Geschäftsführer Markus Hengstenberg die Wirkung des CRM-Systems. Damit sorgt CAS IT Services für konsistente Daten von Bremen bis München – über alle Niederlassungen hinweg.