



Anwenderbericht



Von Null auf CRM in zwei Monaten

Auf einen Blick

Branche

Forschung und Beratung

Ziele/Anforderungen

- Steuerung von Forschungsprojekten
- Zentrale Datenbank
- Flexible Schnittstellen
- Übersichtliches Projektmanagement
- Vertriebsmodul mit Verkaufschancen und Akquiseprojekten
- Abbildung des projekthaften Arbeitens und Denkens
- Datenaustausch zwischen 5 Standorten

Nutzen und Vorteile

- Jeder Mitarbeiter hat jederzeit Zugriff auf den aktuellen Datenbestand
- Auswertungen mit grafischen Ansichten bieten gute Planungs- und Entscheidungsgrundlage
- Beschleunigter Akquiseprozess
- Höhere Chancen auf eine erfolgreiche Kundenansprache
- Intelligentes Filtersystem zeigt nur die Daten, die man sehen will
- Verknüpfungen lassen Zusammenhänge erkennen
- Transparenz auf Knopfdruck
- Zufriedene Kunden und effektive Mitarbeiter

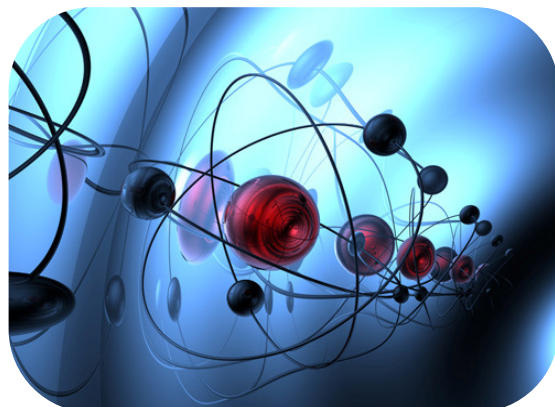
Die Research Studios Austria (RSA) mit Hauptsitz in Salzburg begannen 2001/02 ihre über Österreich verteilten Forschungs- und Entwicklungseinheiten miteinander zu vernetzen. Alle Mitarbeiter sollten jederzeit auf demselben Informationsstand sein, damit die Kundenzufriedenheit ein Höchstmaß erreicht.

"Als Spin-Off der Austrian Research Centers GmbH, der führenden außeruniversitären Forschungsinstitution in Österreich, entwickeln wir Produkte und Dienstleistungen in den Gebieten eTechnologien, Smart Contents und Neue Medien – wie den Soundscout, der Wunschmusik in großen Musikportalen treffsicher zusammenstellt, oder KnowledgePulse, eine innovative Anwendung für das mobile Lernen", präsentiert Prof. Peter A. Bruck, Geschäftsführer und General Manager der Research Studios Austria, das Unternehmen. "Da wir marktorientiert arbeiten, haben wir uns seit der Gründung dieses Bereichs 2001 mit dem Thema CRM beschäftigt."

Schnelle Entscheidung für CAS genesisWorld

Die RSA hat sich auf der CeBIT 2001 intensiv über die Leistungsfähigkeit von CRM-Systemen informiert. Bei ihrer Suche haben die Softwareforscher aus Österreich kein System gefunden, das die Möglichkeiten von CAS genesisWorld überbietet. So hat sich die RSA schnell für CAS genesisWorld entschieden – Hauptgründe waren die zentrale Datenbank, die flexiblen Schnittstellen und das übersichtliche Projektmanagement. "Alle Mitarbeiter greifen heute auf die gleiche, aktuelle Datenbasis zu, da die fünf Standorte über eine Replikation miteinander verbunden sind. Unser projekthaftes Denken spiegelt sich in der Software wider", erklärt Prof. Bruck zufrieden.

Vom ersten Kontakt bis zum "Going Live" vergingen nur zwei Monate. Die 70 Mitarbeiter fanden sich schnell in das neue CRM-System ein, das heute täglich an allen Arbeitsplätzen im Einsatz ist. "CAS genesisWorld ist für unseren Betrieb genau die richtige Lösung", fügt Prof. Bruck hinzu.



CAS genesisWorld



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

„Jeder Mittelständler kommt heutzutage um eine CRM-Lösung nicht mehr herum.“

Prof. Peter A. Bruck,
Geschäftsführer und
Gesamtleiter der Research
Studios Austria



Projektdaten

- Seit 05/2001 im Einsatz
- CAS genesisWorld an 70 Arbeitsplätzen
- 5 Standorte mit Replikation miteinander verbunden
- Einführung in nur 2 Monaten

Kunde

Research Studios Austria (RSA), Salzburg,
Österreich
www.researchstudio.at

- Gegründet 2001
- Spin-Off der Austrian Research Centers GmbH
- Seit 01/2004 empfohlenes Leitprojekt des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit
- Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen in den Bereichen eTechnologien, Smart Contents und Neue Medien
- Drehscheibe zwischen universitärem Know-how, anwendungsorientierter Forschung und Unternehmen als Nutzer der erarbeiteten Lösungen

Projektpartner

itdesign GmbH, Tübingen, Deutschland
www.itdesign.de

CAS genesisWorld

- Professionelles Kundenmanagement
- Unterstützt interne Prozesse, steigert Effizienz
- Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Flexibel, integrierbar, erweiterbar
- Etabliertes, mehrfach ausgezeichnetes Produkt
- Über 140 CRM-Spezialisten unterstützen vor Ort
- Bei mehr als 2.000 Unternehmen erfolgreich im Einsatz

Interessiert?

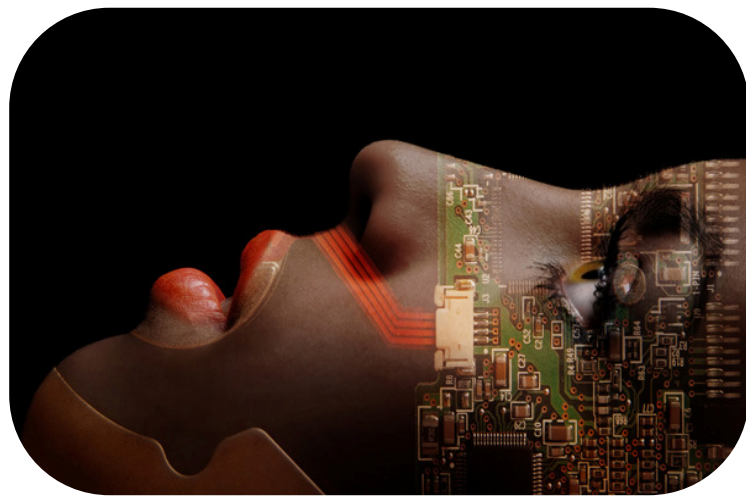
Wir beraten Sie gerne zum Thema CRM in Forschungsunternehmen.

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

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Akquiseprozesse mit intelligenten Vertriebstools

Den kompletten Vertriebsprozess steuert die RSA heute mit CAS genesisWorld. Der CAS-Partner itdesign GmbH aus Tübingen ergänzte die Leistungen von CAS genesisWorld durch ein Vertriebsmodul. Jetzt werden die einzelnen Verkaufschancen und Akquiseprojekte mit allen Positionen, Budgets und der Historie übersichtlich im CRM-System geführt. Die Software nimmt Bewertungen vor, zeigt an, welche Partner für das jeweilige Projekt in Frage kommen oder mit welchen Produkten man auf dem Markt konkurriert. Der phasenorientierte Vertriebsprozess ist nun fließend – vom Lead zum Forschungsprojekt kann jeder Mitarbeiter auf den aktuellen Datenbestand zugreifen. Auswertungen mit grafischen Ansichten können jederzeit erstellt werden und bieten nicht nur der Geschäftsleitung eine gute Planungs- und Entscheidungsgrundlage. "Das beschleunigt den Akquiseprozess ungemein, weil durch die verfügbaren Informationen die Chancen steigen, Kunden erfolgreich anzusprechen", freut sich Prof. Bruck.



Transparenz auf Knopfdruck für zufriedene Kunden und effektive Mitarbeiter

Viele weitere Funktionen von CAS genesisWorld erleichtern heute die Arbeit der RSA. So sieht die Geschäftsführung nicht nur auf einen Blick, welcher Mitarbeiter mit welchem Kunden in Kontakt steht. Sondern das intelligente Filtersystem sorgt auch dafür, dass man nur die Daten sieht, die man sehen will, und die unendlichen Verknüpfungsmöglichkeiten zeigen Zusammenhänge auf. Das Ergebnis: zufriedene Kunden und effektive Mitarbeiter.

"Jeder Mittelständler kommt heutzutage um eine CRM-Lösung nicht mehr herum", stellt Bruck fest. "Die Einführung kann sehr schnell gehen, wenn man seine Prozesse gut geplant hat." Für die Zusammenarbeit mit dem CAS-Partner itdesign vergibt Prof. Peter A. Bruck ebenfalls die beste Note.