Ihr CRM.

Faszinierend einfach.

Funktionsüberblick

CAS genesisWorld

xRM und CRM für den Mittelstand

CAS SOFTWARE

Die führende CRM & xRM-Lösung im deutschen Mittelstand: CAS genesisWorld

Wie können Interessenten und Kunden in einer beschleunigten Welt der Digitalisierung nachhaltig und emotional begeistert werden? Individuelle Lösungen und Dienstleistungen, erstklassiger Service und eine personalisierte Kommunikation sind entscheidende Faktoren für den Erfolg kundenzentrierter Unternehmen. CAS genesisWorld ist Ihr digitaler Assistent, der Sie mit smarten Funktionen und automatisierten Prozessen in Ihrem Beziehungs- und Informationsmanagement unterstützt und Sie auf dem Weg begleitet, Kunden emotional zu begeistern.

Mit unverzichtbaren Grundbausteinen, einzelnen Modulen sowie zahlreichen Anbindungen und Erweiterungen sorgt CAS genesisWorld für die nötige Flexibilität, um mit einzigartigem Service und vorausschauenden Entscheidungen zum Erfolg Ihres Unternehmens beizutragen. Der modulare Aufbau bietet Ihnen zusätzlich die Möglichkeit, Ihr CRM individuell an Ihre fach- und branchenspezifischen Bedürfnisse anzupassen – für ein kundenzentriertes Beziehungsmanagement, begeisternde Kundenerlebnisse und nachhaltige Geschäftsbeziehungen.

Ergänzende Produktinformationen:

Die nachfolgenden Funktionen gelten für die Nutzung der CAS genesisWorld Premium Edition, soweit nicht anders gekennzeichnet (M). Ausgewählte Funktionen, die einen bestimmten CAS genesisWorld Client voraussetzen, wurden als solche mit einem Hinweis (D, W, MA) versehen. Irrtürmer und Änderungen vorbehalten.

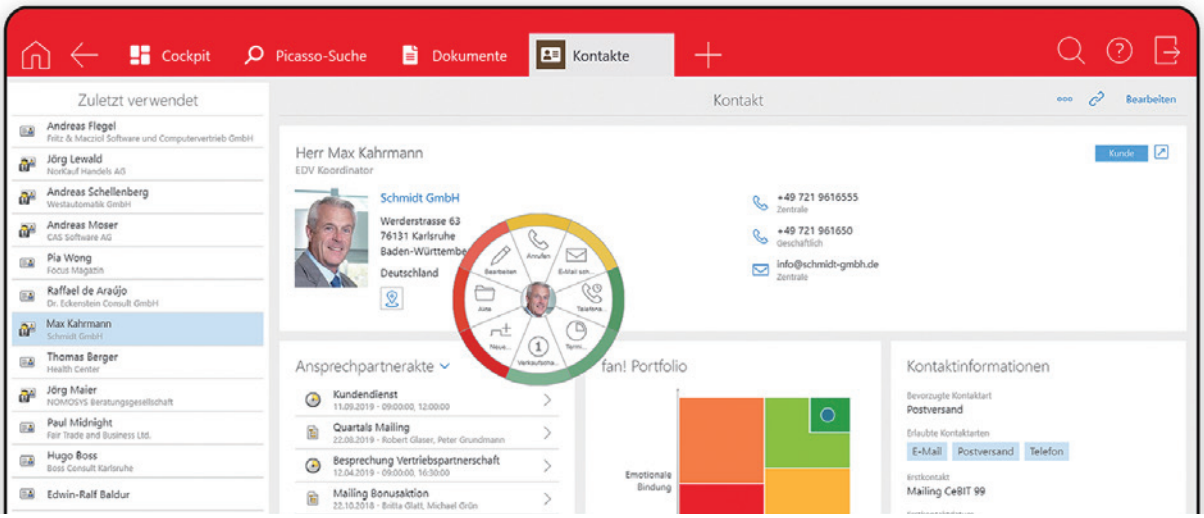
CAS genesisWorld für Ihr tägliches Business

Smart. Flexibel. Effizient.

Die entscheidende Voraussetzung, um erfolgreich mit Ihren Kunden und Geschäftspartnern zu kommunizieren, ist eine zentrale sowie stets aktuelle Kundenakte und eine 360°-Sicht auf alle Kontaktinformationen. Mit CAS genesisWorld erhalten Sie alle Informationen zu einem Kontakt zentral und auf einen Blick. Damit steigern Sie die Effizienz Ihres Unternehmens und Ihrer Teamarbeit und schaffen begeisternde Kundenerlebnisse dank einer gezielten und kundennahen Interaktion – online sowie offline.

Termine, Aufgaben oder gemeinsame Projekte sind transparent und abteilungsübergreifend im Handumdrehen organisiert. Automatisierte Prozesse wiederkehrender Aufgaben sorgen dafür, dass sich Ihre Mitarbeiter auf das Wesentliche konzentrieren können – den Kunden.

▼ Alle Informationen zu einem Kontakt sind auf einen Blick parat.



Professionelles Adressmanagement

Any-Relationship-Management (xRM)	Abbildung beliebiger Adressen wie Kunden, Firmen, Lieferanten, Mitarbeiter etc. übersichtlich und einfach auffindbar.
Adresserfassung	Erfassung von Adressen als Einzelkontakt, Firma bzw. Organisation oder als Kontaktperson einer Firma bzw. Organisation mit dem entsprechenden Bild des Ansprechpartners oder des Firmenlogos.
Adress-Assistent	Intelligente und erleichterte Adresserfassung aus E-Mail-Signaturen, Webseiten und Dokumenten durch „Copy & Paste“ und vordefinierter Auswahlwerte.
Ex-/Import als vCard	Ex- und Import von Adressen im vCard-Format.
CAS CardScanner MA	Anlage neuer Kontakte durch Fotografieren der Visitenkarte mit dem Mobilgerät. Dank OCR-Erkennung und Adress-Assistent wird die Visitenkarte analysiert, interpretiert und in CAS genesisWorld erfasst.

Dublettenprüfung	Automatische Überprüfung doppelter Adressen bei Eingabe und Änderung des Datensatzes. Dublettenauflösung mithilfe eines Assistenten zur Unterstützung der Zusammenführung redundanter Adressen und ihrer verknüpften Informationen.
Dublettenbereinigung [M]	Dublettenprüfung und -auflösung über den gesamten Adressbestand.
Adressqualifizierung	Prüfung, Korrektur und Anreicherung von Adressen durch Abgleich mit Referenzdatenbanken von Adressdienstleistern wie z. B. dem unternehmensverzeichnis.org sowie Aktualisierung und Anreicherung von Unternehmensdaten mit z. B. Bonitätsinformationen, Bilanzen oder Branchencodes. Unter Umständen fallen zusätzliche Kosten für die Qualifizierung an.
Konsistenzprüfung	Automatische Konsistenzprüfung der eingegebenen Werte innerhalb einer Adresse wie z. B. PLZ zu Ort oder IBAN und BIC.
Postalische Vervollständigung	Automatisches Befüllen von Anschriftsfeldern wie z. B. nach Eingabe der PLZ automatisches Vervollständigen der zugehörigen Stadt, des Bundeslands oder Teilorts in mehr als 40 europäischen Ländern.
EBID (European Business Identifier)-Nummer	Übernahme der EBID-Nummer aus unternehmensverzeichnis.org.
Zuordnung von Ansprechpartnern	Einfaches Zuordnen von Ansprechpartnern zu einer Firma mit der Möglichkeit des Verschiebens von Firma A nach Firma B bei Wechsel inkl. automatischer Übernahme zentraler Adressdaten einer Firma im Datensatz des Ansprechpartners.
Adress-Identitäten [D]	Verbinden unterschiedlicher Identitäten bzw. Rollen einer natürlichen Person.
Kategorisierung von Adressen	Beliebige Kategorisierungen in A-, B-, C-Kunde, Interessent, Partner oder Lieferant.
Zugriffs- und Bearbeitungsrechte	Individuelles Festlegen der Zugriffs- und Bearbeitungsrechte von Adressen in drei Optionen (öffentlich, benutzersensitiv, privat) zur Sicherstellung des Datenschutzes.

Höchste Ansprüche an Datensicherheit

CAS genesisWorld unterstützt Sie bei der Umsetzung der Europäischen Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) und des Datenschutzes in Ihrem Unternehmen. Ein mehrstufiges Rechtesystem regelt die individuellen Zugriffsrechte für jeden Mitarbeiter und für jeden einzelnen Datensatz, wodurch personenbezogene Daten rechtskonform verarbeitet werden können.

Deaktivierung von Adressen [D]	Deaktivierung von Adressen wie z. B. nach Ausscheiden eines Ansprechpartners aus der Firma.
Konzernbildung [D]	Verknüpfungen von Firmen über Mutter-/Tochterbeziehungen zur grafischen Darstellung von Konzernstrukturen.
Kontaktart	Setzen erlaubter und bevorzugter Kontaktarten wie z. B. E-Mail, Telefon oder Brief für rechtskonformes Arbeiten.
Zusatz- und Pflichtfelder	Pflege weiterer Informationen durch Zusatz- und Pflichtfelder, z. B. „Erstkontakt“ oder „Interesse an“ nach Datenschutzvorgaben.
Unicode und Adressformate	Korrekte Anzeige internationaler Schriftzeichen und Darstellung der Adressen in Adressformaten.
Filterfunktionen	Gezieltes Suchen und Filtern von Adressen nach beliebigen Merkmalen.
Verteiler	Zusammenfassung von Adressen in Verteiler zur zielgruppenspezifischen Kommunikation.

Kartendarstellung & Heatmaps	Georeferenzierung und Kartenvisualisierung ausgewählter Adressen durch Einbindung von OpenStreetMap-Karten und grafische Darstellung ausgewählter Adressen in Form von Heatmaps.
Social Media Integration [D]	Integration von Kontaktinformationen aus sozialen Medien wie Facebook, Xing, Twitter und Blogs unter Berücksichtigung aktueller Datenschutzbestimmungen.
Adresssynchronisation [M]	Uni- und bidirektionale Synchronisation von Adressen mit Microsoft Exchange.
Datensynchronisation mit mobilen Endgeräten	Uni- und bidirektionaler Datenabgleich mit mobilen Endgeräten.

Intelligentes Dokumentenmanagement

Dokumentenvielfalt	Verwaltung von Dokumenten in beliebigen Formaten wie z. B. PDF, Bilder-, Microsoft Office- oder CAD-Dateien.
Kategorisierung von Dokumenten	Einordnung von Dokumenten in Kategorien wie z. B. Angebot, Protokoll oder Bericht.
Datei zum Bearbeiten oder zum Lesen öffnen	Öffnen von Dateien im Schreibmodus zum Bearbeiten von Dokumenten oder im schreibgeschützten Lesemodus in der passenden Anwendung.
Dokumentensperre	Anzeige des Benutzers, der gerade ein Dokument bearbeitet, zur Sicherstellung eines überschneidungsfreien Editierens.
Versionierung [D]	Speichern vorheriger Dokument-Versionen mit detaillierter Kommentarfunktion.
Vorlagen im Corporate Design	Standardisierte und personalisierbare Vorlagen wie Briefe und E-Mails zur schnellen und Corporate Design-konformen Serien-Kommunikation inkl. dem Zugriff auf favorisierte Dokument-Vorlagen.
Personalisierte Serien-Kommunikation	Erstellung und Versand personalisierter Serien-Briefe und Mailings mit Feldvariablen, Seriendruckfeldern und Anlagen.
Bildimport	Ablage von Bildern wie z. B. Fotos als neues Dokument und hochladen mehrerer Fotos aus der Galerie des mobilen Geräts als Archivdokumente gleichzeitig möglich.
Microsoft Office-Anbindung	Flexible Anbindung zur Erstellung und Änderung von Dokumenten direkt in Microsoft Office.
Dokumentenversand	Schnelles Weiterleiten von Dokumenten per E-Mail.
Archivierung	Zentrale Speicherung beliebiger Dokumente im Dokumentenarchiv.
Verknüpfung	Verknüpfung von Dokumenten mit jedem beliebigen Datensatz wie z. B. einer Adresse oder einem Termin.
DMS-Anbindung [M]	Flexible Anbindung externer Dokumentenmanagement- und Archivsysteme.

Transparentes Aufgabenmanagement

Aufgaben	Zentrale Verwaltung aller in Bearbeitung befindlichen oder erledigten Aufgaben als Einzel-, Wiederholungs- oder Teamaufgabe.
Listen-Übersicht	Darstellung von Aufgaben in frei definierbarer Listenform mit beliebiger Sortierung wie z. B. nach Stichwort, Priorität oder Fälligkeit.
Delegieren von Aufgaben & Verantwortlichkeiten	Anlegen von Aufgaben für andere Mitarbeiter und Definition eines Verantwortlichen zur Bearbeitung der angelegten Aufgabe.
Benachrichtigungsdienst	Benachrichtigung bei neu angelegten Aufgaben, veränderten Aufgaben oder beim Erhalt von delegierten Aufgaben.
Eingabehilfe	Zweistufige Eingabehilfe in Form von „Typ“ einer Aufgabe (z. B. „Support“) und „Status“ (z. B. „in Bearbeitung“) mit dynamischen Pflichtfelddefinitionen.

Priorisierung & Farbklassifizierung	Priorisierung der Aufgaben nach A, B oder C inkl. farblicher Hervorhebung für eine schnellere visuelle Einordnung von Datensätzen durch Einfärben bestimmter Werte, wie z. B. Prioritäten.
Bearbeitungsdauer und -status	Planung der Bearbeitungsdauer in Geschätzt, Soll und Ist sowie Anzeige des Bearbeitungsstatus als Fortschrittsstatus und in Prozent.
Terminieren von Aufgaben	Terminieren einer Aufgabe durch Wiedervorlage.
Alarmfunktion [D]	Automatischer Alarm bei Fälligkeit der Aufgabe.
Schieben von Aufgaben	Automatisches Schieben der Aufgabe bei Nicht-Erledigung.
Datensynchronisation mit mobilen Endgeräten	Uni- und bidirektionale Synchronisation mit mobilen Endgeräten.

Smarte Kommunikation

E-Mails

xRM-E-Mail [D]	Erstellung und Personalisierung von E-Mails unter Berücksichtigung relevanter Informationen aus unterschiedlichen Quellen, z. B. Veranstaltungen, Verkaufschancen, Telefonaten oder Anfragen.
Versand aus Adressen	Direktes Versenden von E-Mails aus der Adresse heraus.
Verknüpfungen	Automatische Verknüpfungen von E-Mails mit den zugehörigen Adressen und weiteren Datensatz-Typen.
Mailingversand und -archivierung	Direktes sowie zeitversetztes Versenden von Mailings inkl. der automatischen Archivierung der versendeten Mailings in der Empfängerakte.
Sendestatus	Anzeige des aktuellen Fortschritts bei Versand von Mailings.
Eigener E-Mail-Client [D]	Optionale Nutzung des integrierten CAS genesisWorld E-Mail-Clients.
On-/Offline-Betrieb [D]	Online- und Offline-Zugriff auf E-Mails im CAS genesisWorld E-Mail-Client.
Anbindung an externe E-Mail-Clients	CAS genesisWorld unterstützt alle E-Mail-Clients, die IMAP4 unterstützen. Dazu gehören alle gängigen Lösungen wie z. B. Microsoft Outlook, Gmail, Thunderbird oder Lotus Notes.
Outlook Sidebar	In Microsoft Outlook stehen wichtige Informationen aus CAS genesisWorld über die CAS genesisWorld Sidebar direkt zur Verfügung. Empfänger können über die Outlook Sidebar als Mail-Adressaten eingefügt und Datensätze als Anhänge angefügt werden.
S/MIME-Verschlüsselung [D]	Lesen, versenden und archivieren von S/MIME verschlüsselten E-Mails systemunabhängig und systemübergreifend für eine echte Ende-zu-Ende-Verschlüsselung.
Regeln für E-Mails [D]	Einrichten von Regeln zum automatischen Verschieben oder Archivieren in definierte Ordner.
Archivierung	Individuelle Archivierung von E-Mails in der Kontaktakte oder mithilfe von Vorlagen zum automatischen Setzen der korrekten Verknüpfungen und Teilnehmer unabhängig vom genutzten E-Mail-Client oder von der Hardware wie z. B. Tablets.
Briefanrede & Signaturen [D]	Einsatz vordefinierter Briefanrede und Einstellung globaler sowie individueller Signaturen.
Abwesenheitsassistent [D]	Definition von Abwesenheitsnachrichten mithilfe eines Assistenten.
Rechtschreibprüfung [D]	Automatische Überprüfung der Rechtschreibung.

Telefonie

Dokumentation von Telefonaten	Automatische Dokumentation eingehender und ausgehender Telefonate.
Anruferkennung	Erkennung eingehender Anrufer mit Namen und Adresse mit automatischer Öffnung der Adresse oder Telefonnotiz (CTI) und Anzeige relevanter Informationen zum Anrufer vor Entgegennahme des Telefonats (CTI).
Protokollierung von Anrufen	Erstellung von Gesprächsprotokollen und Listen mit verpassten Anrufen.
Automatische Datenaktualisierung	Automatische Aktualisierung der Eckdaten in der Adresse wie z. B. Gesprächsteilnehmer, Beginn oder Ende und Dauer des Telefonats.
Telefonnotiz	Dokumentation der Gesprächsinhalte mittels Telefonnotizen und automatische Verknüpfung der Telefonnotiz mit dem Gesprächsteilnehmer.
Telefontermine	Planung von Telefonaten als eigener Datensatz und Darstellung im Kalender.
Wahlhilfe	Schnellwahlmöglichkeit direkt aus der Adressmaske.
Unterstützte Telefonanbieter	Alle Telefonanlagen, die TAPI unterstützen wie z.B. Skype for Business und Swyx.

Mit einem Klick können Sie bei eingehenden Telefonaten den entsprechenden Datensatz öffnen und bearbeiten – für eine gezielte Kundeninteraktion.

Erstklassiges Zeitmanagement

Kalender

Anlegen von Terminen	Einfaches Anlegen von Terminen direkt im Kalender sowie automatische Übernahme der relevanten Teilnehmer.
Persönlicher Kalender	Individueller Kalender mit öffentlichen, vertraulichen und persönlichen Terminen.
Teamkalender	Anzeige mehrerer Personen in einem Kalender zur schnellen Übersicht freier Zeiten.
Ressourcenkalender	Anzeige von Ressourcen wie z. B. Besprechungsräume, Firmenwagen oder Beamer.
Fremdansicht	Einsicht in Kalender von anderen Anwendern.
Zugriffsrechte	Berücksichtigung spezieller Rechtestufen zur Einsicht in freie oder geblockte Zeiten.
Tages-/Wochen-/Monatsansicht	Darstellung des Kalenders in Form einer Tages-, Wochen- oder Monatsansicht.
Urlaubskalender & Feiertage	Berücksichtigung und Darstellung von Urlauben und Feiertagen.

Termine

Persönliche & vertrauliche Termine	Kennzeichnung von Terminen als persönlich oder vertraulich. Persönliche Termine sind ausschließlich von den Teilnehmern einsehbar. Vertrauliche Termine können nur von autorisierten Nutzern eingesehen werden.
Öffentliche Termine	Kennzeichnung von Terminen als öffentlich, d. h. für alle Mitarbeiter zugänglich.
Zugriff auf Termine Dritter	Einsicht in Termine Dritter ohne eigene Teilnahme. Voraussetzung ist die jeweilige Rechtevergabe.
Ganztägige Ereignisse	Aktivieren der Option „Ganztätig", wenn ein Ereignis für den ganzen Tag geplant ist.
„Außer Haus"-Termine	Kennzeichnung von Terminen als „außer Haus".
Termine mit iCalendar- Unterstützung	Einladung an externe Teilnehmer zu einem gemeinsamen Termin sowie Reagieren auf externe Termineinladungen von z. B. Kunden.
Delegieren von Terminen	Anlegen von Terminen für dritte Personen.
Überschneidungsfreie Terminplanung	Durch die Anzeige der Verfügbarkeit von Benutzern oder Ressourcen, wie z. B. Besprechungsräume oder Poolwagen, lassen sich Termine überschneidungsfrei planen.
Wiederholungs- und Serientermine	Anlegen von Wiederholungs- und Serienterminen im täglichen, wöchentlichen, monatlichen oder jährlichen Turnus.
Terminverschiebung	Einfache Terminverschiebung per „Drag & Drop".
Automatische Terminverschiebung [D]	Automatisches Verschieben von Serienterminen bei Konflikten mit Wochenenden oder Feiertagen.
Benachrichtigungsdienst	Benachrichtigung kurz vor Ablauf von Serienterminen, beim Anlegen neuer und geänderter Termine sowie beim Löschen von Terminen.
Alarmfunktion [D]	Individuell einstellbare Alarmierungen für die jeweiligen Teilnehmer.
Verknüpfungen	Verknüpfung von Terminen mit allen relevanten Datensätzen wie z. B. Dokumente, Adressen oder Projekte.
Datensynchronisation mit Microsoft Lösungen [M]	Terminabgleich mit Microsoft Exchange/Microsoft Outlook.
Datensynchronisation mit mobilen Endgeräten	Uni- und bidirektionale Synchronisation mit mobilen Endgeräten.

▼ Wählen Sie flexibel zwischen unterschiedlichen Kalenderansichten, z. B. eigenem oder Teamkalender.

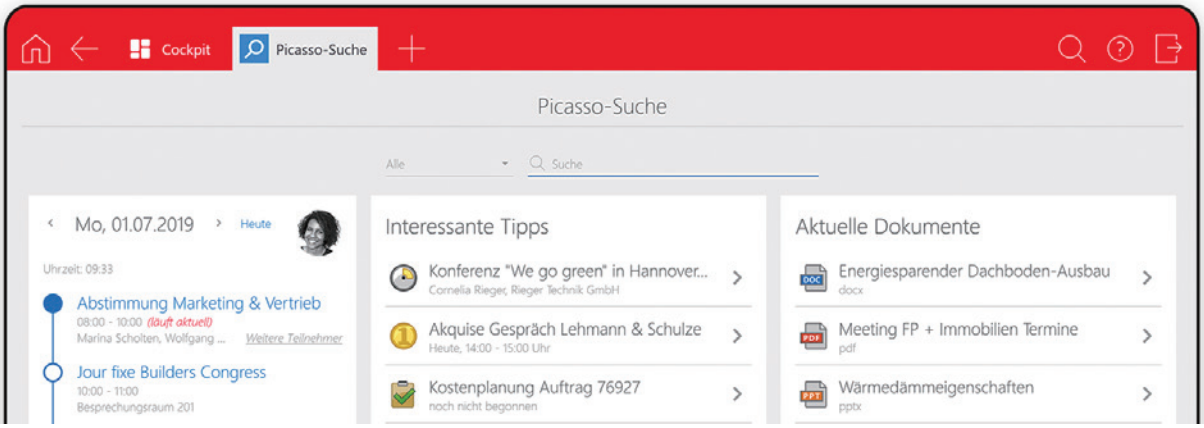
360°-Sicht auf Kundeninformationen

Kundenakte	Strukturierte und chronologische Darstellung aller Einträge zu einer Adresse wie z. B. Anzeige von archivierten E-Mails, Terminen, Dokumenten oder Verkaufschancen.
Kundencockpit [M]	Optimierte Ansicht zur schnellen Einsicht des aktuellen Status und entscheidender Informationen beim Kunden im Detail.
Radialmenü [W, MA]	Kreisförmiges Menü für Schnellzugriff auf datensatzrelevante weiterführende Aktionen.
Semantische Bedeutung von Verknüpfungen	Definition von Beziehungen zwischen Datensätzen, um eine semantische Bedeutung zwischen z. B. Kunden, Mitbewerbern und Hauptansprechpartnern innerhalb einer Verkaufschance darzustellen.
Selektive Darstellung verknüpfter Informationen	Umfangreiche Filtermöglichkeiten zur selektiven Darstellung verknüpfter Daten zu einem Kunden wie z. B. offene Verkaufschancen.
Benutzerspezifische Konfiguration	Zugriff auf nur jene Daten, die für den Anwender wichtig sind.
Umfangreiche Offline-Funktionalitäten [MA]	Zugriff auf CRM-Daten und CRM-Funktionen im Offline-Betrieb.
ERP-Anbindung [M]	Flexible Anbindung an ERP-Systeme zum Abgleich von Belegen und Produkten. Damit eine volle Transparenz in der Akte über Angebote, Rechnungen, Mahnungen oder offene Posten gegeben ist.

Daten gezielt finden

Picasso-Suche [W, MA]	Intelligenter, mit Algorithmen der Künstlichen Intelligenz ausgestatteter Assistent, der einen schnellen Überblick und Vorschläge über das aktuelle Geschehen gibt.
CAS SmartSearch	Intelligente Livesuche mit personalisierter Ergebnisliste, sortiert nach ihrer Relevanz.
Globale Suche	Suche in allen Datensatz-Typen wie z. B. Adressen, Dokumenten, Terminen oder archivierten E-Mails.
Phonetische Suche	Vereinfachung der Suche nach Adressen auf Basis phonetischer Ähnlichkeiten wie z. B. Suche nach „Mayer“ liefert Ergebnisse für „Maier“ und „Meier“.
Suche in der Akte	Durchsuchen der Akteneinträge nach bestimmten Vorgaben wie z. B. im Feld „Stichwort“ der Aktenansicht.
Such- und Filtermöglichkeiten unter Berücksichtigung verknüpfter Informationen	Detailsuche nach Daten unter Berücksichtigung aller gewünschten Merkmale eines Datensatzes und seiner zusätzlich verknüpften Informationen wie z. B. alle Kunden mit offenen Verkaufschancen, bei denen noch nicht telefonisch nachgefasst wurde.
Komplexe Suchanfragen	Komplexe Suchanfragen durch Filterbedingungen, Klammerregeln, „Und/Oder“-Bedingungen und „Größer/Kleiner/Gleich/Enthält“-Bedingungen.

▼ Die Picasso-Suche zeigt vorausschauende relevante Informationen, bevor aktiv danach gesucht werden muss.



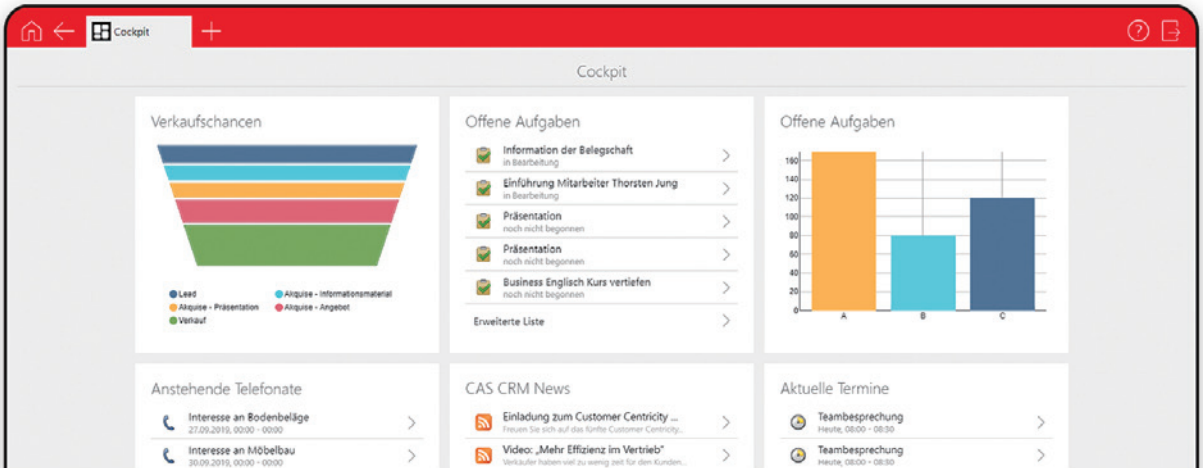
Intuitive Workflow-Unterstützung: Benachrichtigungs- und Aktionsdienste

Individuelle Benachrichtigungen	Frei definierbare Regeln zur automatischen Benachrichtigung wie z. B. bei Dokumenten- oder Adressänderung.
Primärverknüpfung von Benachrichtigungen	Automatische Archivierung von Benachrichtigungen inkl. Setzen der Primärverknüpfung.
Workflow-Unterstützung	Automatisches Auslösen von Folgeaktionen bei Initialaktionen wie z. B. Begrüßungs-E-Mail bei Neukundengewinnung oder Anlage neuer Datensätze.
Ausführungszeitraum	Angabe eines detaillierten Ausführungszeitraums pro Regel wie z. B. Tag oder Ausführung innerhalb eines Zeitfensters.
Fragebögen & Umfragen [M]	Automatisierter Versand von Fragebögen (z. B. Zufriedenheitsstudien) über den Benachrichtigungs- und Aktionsdienst.

Berichte erstellen. Erfolge messen.

Unternehmensweite & datenspezifische Cockpitansichten	Definition unternehmensweiter Cockpitansichten für den Überblick auf alle relevanten Daten und Darstellung des aktuellen Datensatzes inkl. der verknüpften Informationen.
Kunden- und Projektcockpits [M]	Übersichtliche Aufbereitung definierter Daten wie z. B. Umsatzdaten, Reklamationen oder eingesetzte Produkte, speziell zu einem Kunden oder Projekt.
Vordefinierte Berichtsvorlagen	Zugriff auf Berichtsvorlagen für die übersichtliche Darstellung von Daten als PDF-Datei.
Definition eigener Berichtsvorlagen [D, M]	Definition eigener Berichtsvorlagen für die übersichtliche Darstellung von Daten.
Gruppierung von Daten [D]	Interaktive Gruppierung von Daten in Listen.
Datenexport von Ergebnissen [D, M]	Vielfältige Exportmöglichkeiten der Ergebnisse zur Weiterbearbeitung oder Darstellung der Daten in anderen Systemen wie z. B. Microsoft Access oder Business Intelligence Tools.
Export von Daten im Textformat	Unterstützung des Datenexports im Textformat (CSV) für die Weiterverarbeitung in Drittprogrammen.
Versand	Zeitgesteuerter und automatischer Versand eines Berichts an einen definierten Personenkreis.
Archivierung [M]	Direkte Archivierung der Auswertungen im Dokumentenarchiv und der jeweiligen Akte.
Crystal Reports [M]	Anbindung an Crystal Reports.

▼ Konfigurieren Sie Ihr Cockpit, für einen schnellen Zugriff auf alle relevanten Informationen.



Interne Kommunikation: Intranet & Unternehmensportal [M]

Unternehmensinformationen	Anzeige verschiedener Rubriken wie z. B. Unternehmensbereiche.
Schwarzes Brett und Diskussionsforen	Unternehmensweiter, abteilungs-, gruppen- oder projektbezogener Themenaustausch.
Zuständigkeitssuche	Gezielte Suche nach Mitarbeitern mit bestimmten Zuständig- oder Fähigkeiten.
Mitarbeitergalerie	Anzeige der Mitarbeitergalerie und -fähigkeiten.
Abbildung von Prozessen und Workflows	Technische Abbildung von Prozessen zur schnellen Bearbeitung wie z. B. automatisches Anlegen einer Aufgabe bei Einstellung einer IT-Supportanfrage.
Persönliche Startseite	Definition der individuellen Startseite mit Bausteinen wie z. B. „Meine Termine heute", Nachrichten- Ticker, persönliche Favoriten oder Benachrichtigungen.
Telefonliste	Telefonliste der Mitarbeiter mit Suchfunktionen und direktem Zugriff auf die individuelle Mitarbeiterseite.
Unternehmens- und Abteilungstermine	Zugriff auf freigegebene Kalender anderer Abteilungen oder des gesamten Unternehmens.
Geburtstagslisten	Geburtstagslisten mit aktiver Benachrichtigung auf der Startseite.
Wissens- und Informationsdatenbank	Strukturierte Ablage wichtiger Dokumente und Informationen mit einfachen Such- und Zugriffsmöglichkeiten.
Organigramm	Übersichtliche Darstellung der Unternehmenshierarchie mit direkter Kontaktmöglichkeit.
Urlaubsverwaltung	Stellen von Urlaubsanträgen, Urlaubsgenehmigung vom jeweiligen Vorgesetzten und Verwaltung von Urlaubskontingenten.
Urlaubskalender und -listen	Übersichtliche Darstellung der vergangenen, genehmigten, abgelehnten und geplanten Urlaube.
Fehlzeiten-/ Abwesenheitsverwaltung	Pflege von Fehlzeiten, übersichtliche Darstellung und Auswertungsmöglichkeiten.
Online-Formulare	Zugriff auf Online-Formulare wie z. B. Verbesserungsvorschläge und Erstellung eigener Online-Formulare mittels eines integrierten Formulardesigners.
Checklisten	Integrierte und individuell gestaltbare Checklisten für Vorbereitung und Planung wie z. B. von Messen oder Geschäftsreisen.
Terminkalender	Persönlicher Kalender mit Überschneidungswarnung bei Konflikten mit anderen Terminen.
Teamkalender	Zugriff auf die freigegebenen Kalender anderer Mitarbeiter und Gruppen.
Ressourcenkalender und -verwaltung	Zugriff auf die freigegebenen Kalender von Ressourcen und Verwaltung von Ressourcen wie z. B. Besprechungsräume oder Firmenwagen.
Projektüberblick	Projekt-Homepage mit zugeordneten Informationen wie z. B. Mitarbeiter, Termine, Dokumente oder Aufgaben.
Adressmanagement	Verwaltung von Firmen, Ansprechpartnern und Einzelkontakten.
Dokumentenmanagement	Strukturierte Ablage und Veröffentlichung jeder Art von Dokumenten.
Sammelmappen	Bündelung wichtiger Dokumente zu einem Projekt in einer Akte.
Aufgabenmanagement	Verwaltung eigener Aufgaben und Delegation von Aufgaben.
Automatische Benachrichtigungen	Benachrichtigung bei wichtigen Neuerungen oder Änderungen wie „neuer Termin" oder „delegierte Aufgabe".

CAS genesisWorld fürs Management

Maximale Transparenz. Smarte Visualisierung.

CAS genesisWorld bietet Ihrem Management einen verlässlichen Überblick über tagesaktuelle Bewertungen von Kundenrentabilität, Wirtschaftlichkeit oder Umsatzprognosen. Mit automatisch generierten Reports erhält Ihre Führungsmannschaft eine valide Entscheidungsgrundlage in Echtzeit und einen Rundumblick auf alle Erfolgsindikatoren des Unternehmens.

Detailgenau: Reports und Forecasts

Auswertungen und Berichte	Automatische und aktuelle Zusammenstellung jeglicher Berichte und Anzeige z. B. als PDF-Dokument.
Übergreifende Auswertungen [M]	Erstellung mehrdimensionaler, komplexer Auswertungen über beliebige Datensatz-Typen unter Berücksichtigung verknüpfter Datensätze.
Vorlagen und Anzeigeformate	Erstellung kontextabhängiger Vorlagen. Übersichtliche Anzeigeformate von Berichten wie z. B. in Form von Tabellen, Grafiken und Diagrammen.
Reportansichten [M]	Darstellung von Kennzahlen in mehrstufig gruppierbaren Wertetabellen oder grafischen Diagrammen.
Auswertungen über Pivot-Tabelle [M]	Übersichtliche Darstellung mehrdimensionaler, komplexer Auswertungen mittels Pivot-Tabellen.
Vorschau	Übersichtliche Berichtvorschau zur Überprüfung und gegebenenfalls Korrektur.
Auswertungsintervalle und automatischer Versand [D]	Auswertungen in vorgegebenen Zeitintervallen inkl. dem zeitgesteuerten Versand wie z. B. automatischer Versand eines Wochenberichts am Freitag, an einen definierten Personenkreis.

▼ Das Report-Modul mit Drilldown-Funktionen sorgt für einen 360°-Blick auf alle wichtigen Kennzahlen im Unternehmen.

CAS genesisWorld für den Vertrieb

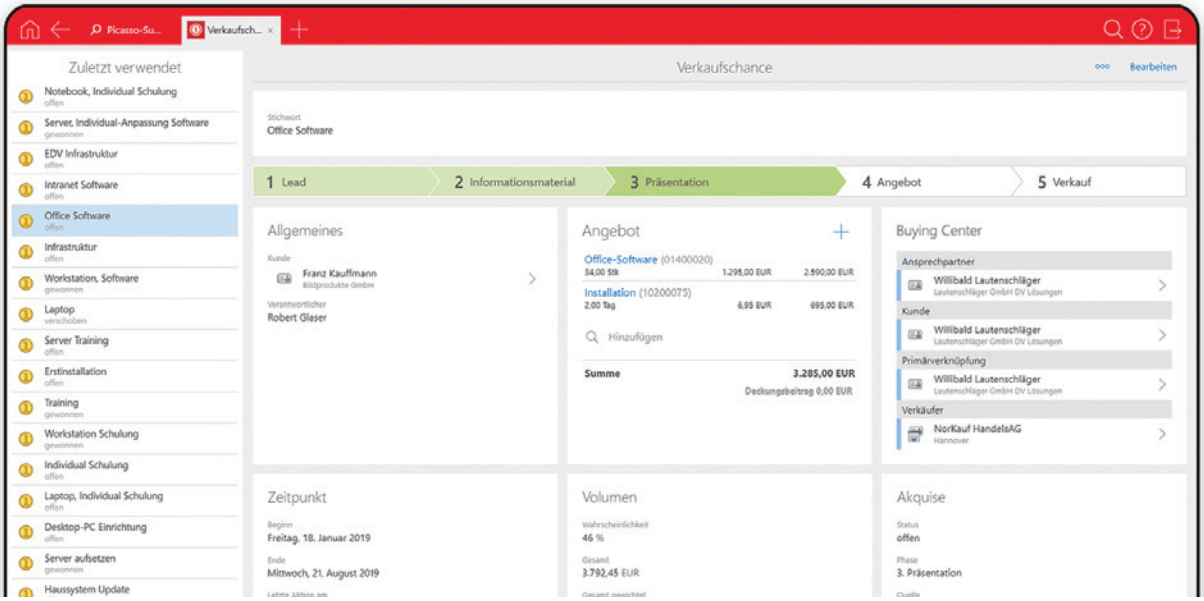
Potenziale erkennen. Produktivität steigern.

Kunden haben individuelle Wünsche und Bedürfnisse, die für Ihren Vertrieb individuelle Geschäftspotenziale bedeuten. Mit CAS genesisWorld segmentieren Sie Ihre Kunden und behalten z.B. Verkaufschancen vom ersten Kontakt bis zum Abschluss mit der grafischen Fortschrittsanzeige im Blick – so geht kein Erfolgspotenzial verloren. Ihr Vertrieb empfiehlt zur richtigen Zeit das passende Produkt, betreibt Up- und Cross-Selling und erzielt damit schnellere Verkaufsabschlüsse. So werden Ihre gesamten Vertriebsprozesse mit CAS genesisWorld transparent und effizient gestaltet.

Vertriebsprozesse steuern und optimieren

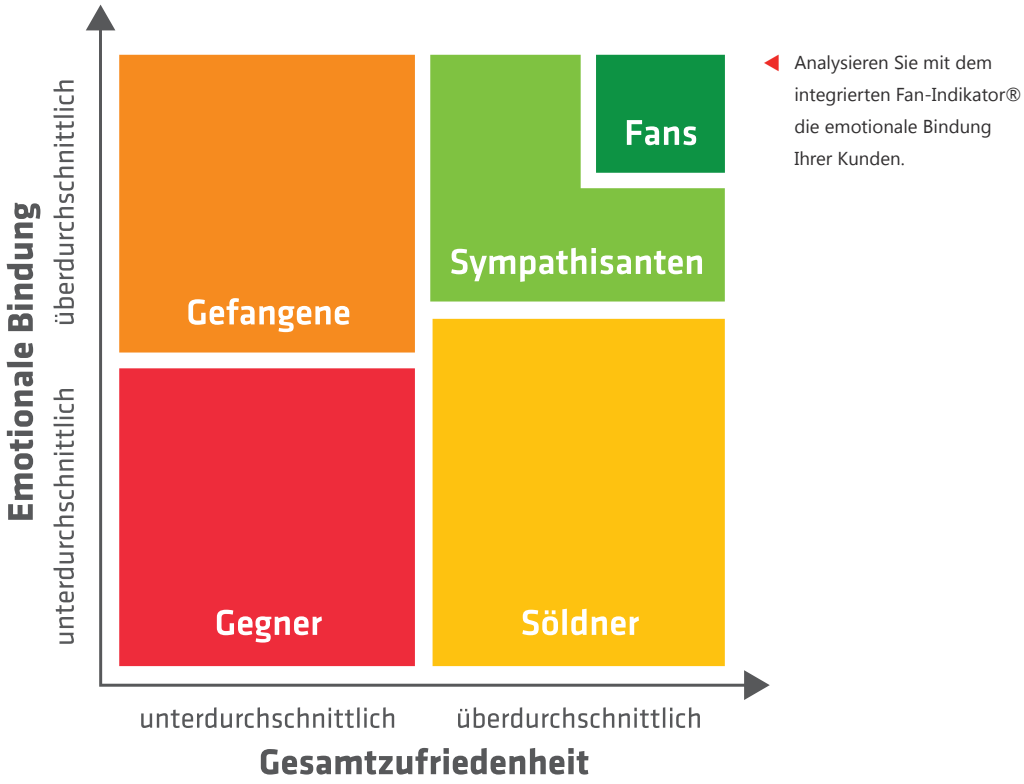
Kundenakte	Archivierung aller Dokumente und Korrespondenz mit einem Kunden in der jeweiligen Kundenakte.
Kontaktbericht [D, M]	Datensatz-Typ für die schnelle Datenerfassung direkt bei Kontaktaufnahme eines Interessenten zur anschließenden Adressqualifizierung mit der Möglichkeit zur Umwandlung in eine Verkaufschance.
Verkaufschancen	Abbildung des gesamten Vertriebsprozesses (Lead-Erfassung, Angebotsphase, Abschluss und After Sales).
Grafische Eingabehilfe [W]	Visualisierung von Eingabehilfen als farbige, horizontale Balken, um z. B. Phasen einer Verkaufschance anzuzeigen.

▼ Mit der grafischen Fortschrittsanzeige lassen sich Bearbeitungsphasen wie z. B. der Verkaufschance auf einen Blick visualisieren.



M = Modul, D = CAS genesisWorld Desktop, W = CAS genesisWorld Web, MA = CAS genesisWorld Mobile Apps

Forecast	Vielfältige Auswertungsmöglichkeiten von Verkaufschancen wie z. B. nach Vertriebsgebiet oder Verkäufer.
Deckungsbeiträge	Unterstützung bei der Berechnung von Deckungsbeiträgen in den Verkaufschancen.
Interaktive Sales Pipeline [D, M]	Interaktive Darstellungsvarianten der Sales Pipeline mit Filterung nach Erstkontakten, Angeboten, Vertragsabschlüssen.
Systematischer Vertrieb [D, M]	Definition von Vertriebsprozessen, Kriterienkatalogen und der Abbildung des gesamten Vertriebsprozesses wie z. B. mithilfe einer Sales Pipeline.
Definition von Vertriebsschritten [D, M]	Definition von Vertriebsschritten wie z. B. durch „Nächste Aktivität", das zeitnahe Aktionen anzeigt wie ein Telefonat, Termin oder Rückruf.
Unterstützung von Vertriebshierarchien [D, M]	Freie Definition von bis zu drei Vertriebshierarchien wie z. B. nach geografischen oder personellen Aspekten.
Abbildung von Vertriebsstrukturen [D, M]	Erweiterung der Verkaufschancen um hierarchisch abbildbare Vertriebsstrukturen und -methoden wie z. B. Definition von Aktivitäten und Meilensteinen.
Abbildung von Vertriebsgebieten [D, M]	Hierarchische Abbildung von Vertriebsgebieten mit einer Gliederungstiefe von bis zu drei Ebenen wie z. B. Europa, Deutschland und Süddeutschland.
Reporting [M]	Reporting auf Basis des gesamten Datenbestands wie z. B. Auswertung aller angelegten Verkaufschancen der letzten Quartale.
Messung emotionaler Kundenbindung und Kundenclusterung	Ermittlung der emotionalen Kundenbindung mittels Fan-Indikator®. Abfrage der Gesamtzufriedenheit und Segmentierung der Kunden anhand ihrer emotionalen Verbundenheit in fünf Gruppen basierend auf einer wissenschaftlichen Grundlage.



Stärken- und Schwächen-Analyse [D, M]	Analysemöglichkeit zur Identifikation der profitabelsten Kunden und Interessenten sowie zur Vorhersage von Umsätzen.
Abschlusswahrscheinlichkeit [M]	Bewertung von Potentialen durch automatische Berechnung der Abschlusswahrscheinlichkeit.
Mitbewerber- und Ansprechpartnergewichtung [D, M]	Wettbewerber-Betrachtung anhand der Gewichtung und Bewertung von Mitbewerbern und Ansprechpartnern.
Angebotserzeugung und -dokumentation [M]	Komfortables Erzeugen von Angeboten unter Berücksichtigung von Optionen, Produktalternativen, Preisen und Rabatten mit anschließender Erstellung und Dokumentation eines Gesamtangebots mit Anschreiben, Detailinformationen zum Produkt oder Vorschlägen zur Finanzierung.
Optionale Positionen	Möglichkeit zur Erfassung von optionalen Angebotspositionen. Unterstützt bei der Erstellung von Verkaufsangeboten.
Preis- und Rabattlisten [M]	Preis- und Rabattlisten für Produkte, um individuell für Kunden Preise zu gestalten.
Produktkonfigurator [M]	Konfiguration von Vertriebsprodukten und Erstellen von Angeboten auf Basis der erfassten Produktvarianten, Bauteile und Preise.
Produktvarianten [M]	Sicherstellung der Kombinierbarkeit von Produktbestandteilen durch Hinterlegung von (technischen) Regeln.
Produktkataloge	Darstellung von Produkten in Form von Katalogen mit Bild und Beschreibung, um komfortabel Angebote zu erstellen.
Belegerstellung [D, M]	Erstellen von Belegtypen wie z. B. Angebote, Aufträge, Rechnungen oder Gutschriften aus Adressen, Verkaufschancen oder Projekten.
Umkreissuche	Anzeige und gezielte Selektion von Adressen innerhalb eines vorgegebenen Radius.
Geomarketing [M]	Darstellung sämtlicher Datensatz-Typen wie z. B. alle offenen Verkaufschancen in Karten als Heatmaps.
Benachrichtigungs- und Aktionsdienst	Individuell einstellbare Benachrichtigungen wie z. B. Senden einer Information an den Innendienst, bei Ergänzung der Kundenakte durch Außendienst.
ERP-Schnittstelle [M]	Schnittstelle zu ERP-Systemen und Zugriff auf Adressen, Rechnungen, Lieferscheine oder Angebote direkt aus CAS genesisWorld ohne Applikationswechsel.

▼ Darstellung sämtlicher Datensatz-Typen wie z. B. alle offenen Verkaufschancen in einer Karte.

CAS genesisWorld fürs Marketing

Interessenten informieren. Kunden begeistern.

Entscheidend für ein erfolgreiches Marketing ist eine zielgenaue Ansprache Ihrer Kontakte. CAS genesisWorld unterstützt Sie bei der Planung und Kommunikation: Sie definieren die einzelnen Kommunikationsstufen, selektieren gezielt über komfortable Filterfunktionen die passenden Empfänger, bestimmen Folgeaktionen und führen über die verschiedenen Kommunikationskanäle mehrstufige Kampagnen zielgerichtet durch. Den Erfolg und die Kosten Ihrer Marketingaktivitäten behalten Sie stets im Griff. Die Reaktionen des Empfängers werden festgehalten, Potenziale erfasst und neue Leads direkt an den Vertrieb weitergeleitet.

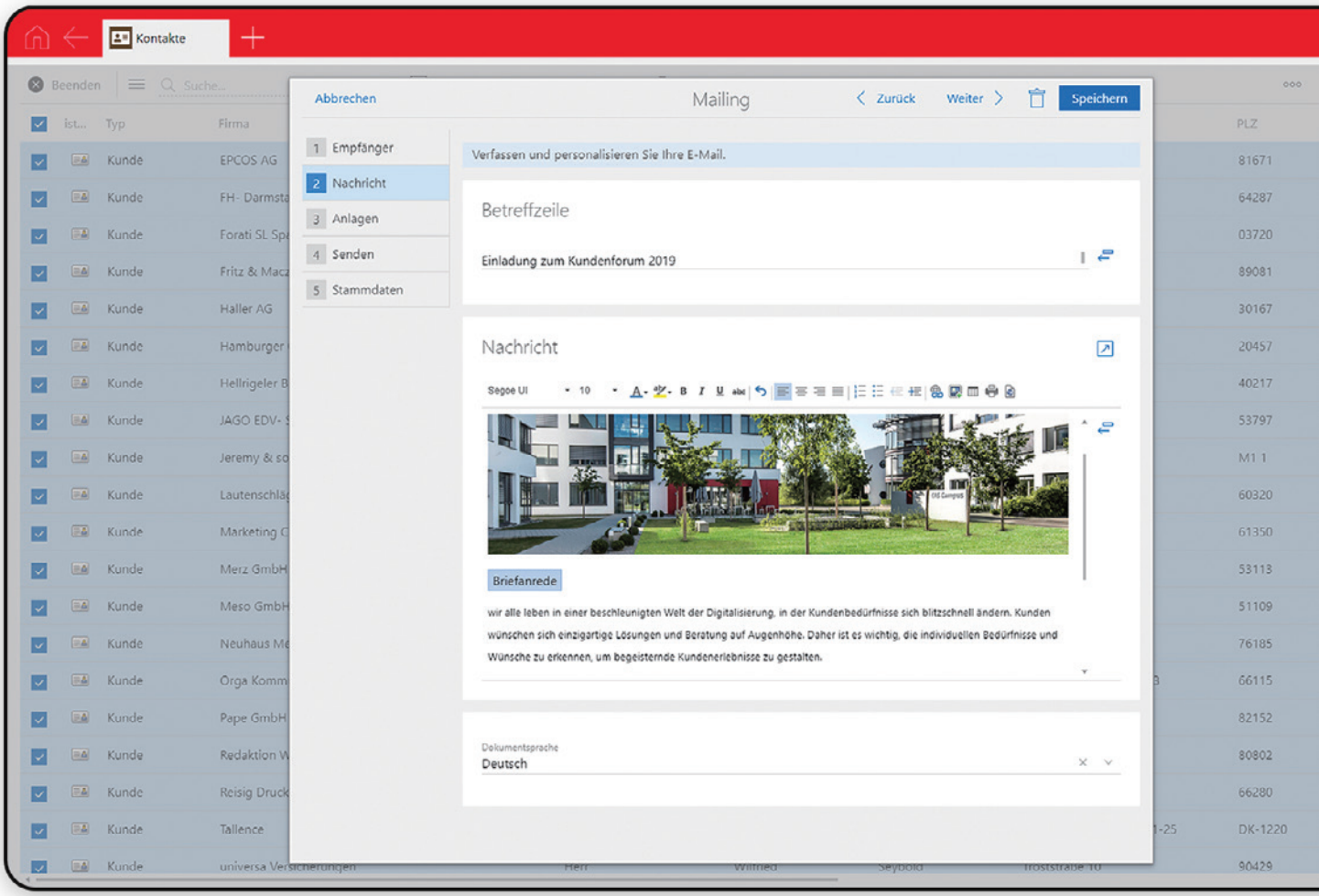
Personalisierte Inhalte. Zielgruppengenaue Kampagnen.

Zielgruppenauswahl und Verteiler	Zusammenstellung spezifischer Zielgruppen in Verteilern auf Basis der zentralen Adressdatenbank mithilfe vielfältiger Such- und Filterfunktionen.
Erlaubte und bevorzugte Kontaktart	Automatische Berücksichtigung der erlaubten und bevorzugten Kontaktart vor Kontaktaufnahme bzw. Versand der Serien-Kommunikation zur Datenschutzeinhaltung.
Personalisierte Serienkommunikation	HTML-Vorlagen für personalisierte Serienkommunikation über E-Mail, Brief und Telefon.
Kommunikationsvorlagen	Rückgriff auf vordefinierte oder individuelle Vorlagen für Serien-Kommunikation.
Integrierte Mailing-Kampagnen	Leichtgewichtiger Mailingassistent mit umfangreichen Möglichkeiten zur Zielgruppenselektion und personalisierter Kommunikation.
Mehrstufige Kampagnen [D, M]	Steuerung, Durchführung und Auswertung mehrstufiger Kampagnen über verschiedene Kommunikationskanäle mittels grafischen Kampagnen-Designers.
Status der Kampagne [D, M]	Beschreibung des Zustands und des Fortschritts einer Kampagne wie z. B. „geplant“, „aktiv“, „abgeschlossen“.
Dokumentation der Kampagnen [D, M]	Archivierung aller Informationen innerhalb der Kampagne wie z. B. angeschriebene Adressen, versendete E-Mailings, Telefonate und Dokumente.
Budgetplanung [D, M]	Hinterlegung eines Budgets pro Kampagne. Angabe von Kosten und Umsätzen bei durchgeführten Aktionen und eingesetzten Medien.
Umgang mit falschen Adressen und Bounces [D, M]	Kennzeichnung von falschen Adressen innerhalb einer Kampagne zur Verbesserung der Datenqualität.
Auswertung [M]	Auswertung der Mailingkampagnen unter Berücksichtigung eingesetzter Marketingbudgets zur Erfolgsmessung.
Veranstaltungsmanagement [M]	Veranstaltungsplanung mit Raummanagement, Einladungsorganisation und Auswertungen. Teilnahmebeschränkungen möglich, Teilnehmerregistrierung via personalisierter Mailings, Anmeldelinks oder Online-Anmeldung.
Multimediale Fragebögen [M]	In Fragebögen und Umfragen können Webseiten und Medieninhalte, z. B. Videos, eingebaut werden.

Professionelles E-Mail-Marketing für Ihr individuelles Beziehungsmanagement M

Personalisierte E-Mailings ohne Programmierkenntnisse	Erstellung und Personalisierung von Mailings im HTML-Format ohne Programmierkenntnisse für ausgewählte Kundengruppen. Anbindung an Inxmail und Evalanche für leistungsstarkes E-Mail- und Permission-Marketing mit umfassenden ad-hoc Auswertungsmöglichkeiten für Folgekampagnen.
Qualitätsprüfung	Qualitätskontrolle wie z. B. auf fehlerhafte Links, Einrichtung eines Testversands und Definition eines Freigabeprozesses vor dem Versand des E-Mailings.
Adressprüfung vor Versand	Prüfung auf Korrektheit der E-Mail-Adresse und auf eine mögliche Abmeldung der Adresse von dem dazugehörigen Verteiler bei Übertragung der Verteiler von CAS genesisWorld an Inxmail Professional oder Evalanche.
Verwaltung von An- und Abmeldungen	Erfassung von An- und Abmeldungen von Newslettern und Berücksichtigung bei zukünftigem Versand.
Erfolgskontrolle	Umfangreiche Auswertungen über Öffnungs-, Klick- oder Abmelderaten und visuelle Darstellung des E-Mailingerfolgs.

▼ Einfaches verfassen und personalisieren von E-Mailings über die Platzierung von Platzhalter.



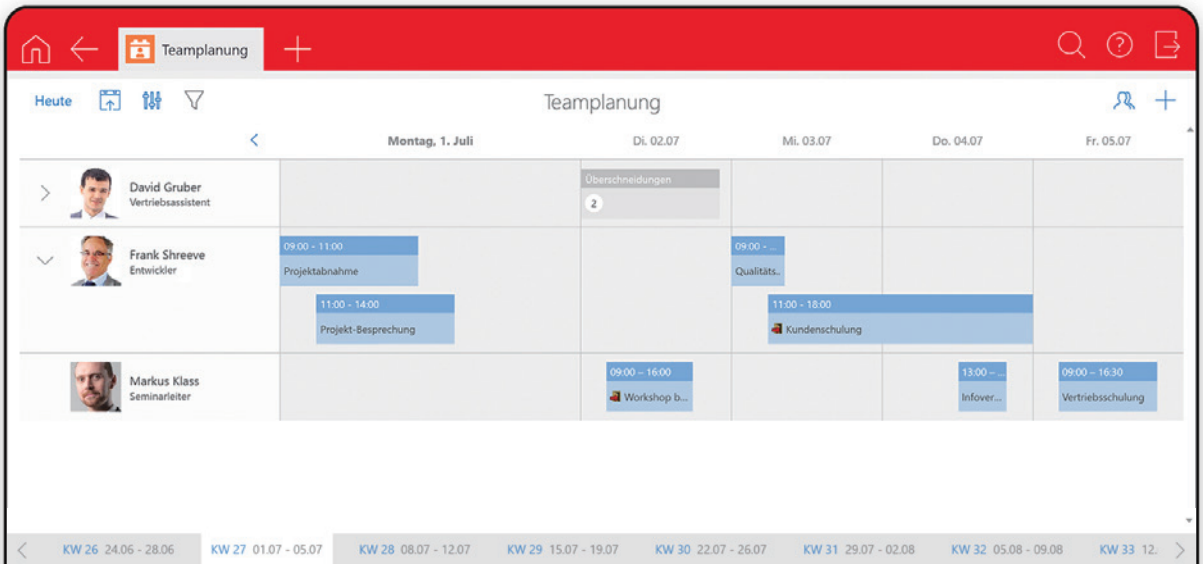
CAS genesisWorld für Projektmanagement und Service

Intelligent planen. Gezielt umsetzen.

Mit CAS genesisWorld arbeiten Ihre Mitarbeiter über ein effektives Ablauf- und Steuerungssystem: Sie planen und strukturieren Ihre Projekte zielsicher, beziehen Risiken, Meilensteine und Ziele sowie Aufgaben, Ressourcen, Budgets, Kosten und Zeiten von Anfang an mit ein. Über den Projektstatus, ad hoc Auswertungen und einem Frühwarnsystem halten Sie Ihre Projekte auf Kurs.

Ein Blick in die Kunden- oder Projektakte vor oder während eines Telefongesprächs ermöglicht Ihren Servicemitarbeitern, gezielte Auskünfte zu erteilen und kompetent mit Ihren Kunden umzugehen. Ihre Serviceanfragen können schnell und effizient erfasst, bearbeitet und systematisch weitergeleitet werden. So sorgen Sie für individuellen Kundenservice und überzeugende Serviceerlebnisse.

▼ Mit der übersichtlichen Teamplanung können Sie Termine professionell und teamorientiert koordinieren.



Projektmanagement

Projektübersicht	Übersichtliche Darstellung aller zum Projekt gehörenden Daten wie z. B. Termine, Aufgaben, Unterlagen und Telefonnotizen.
Statusübersicht	Übersicht der zu erledigenden, noch in Bearbeitung befindlichen und kritischen Projekte oder Meilensteine und Anzeige des Gesamtstatus im Ampelformat (grün, gelb, rot).
Individuelle Projektpläne [D, M]	Erstellen von Projektplänen für z. B. Kundenprojekte, Produktentwicklung, Messevorbereitung mit Vorgänger-/Nachfolger-Abhängigkeiten und Zuweisung von Verantwortlichkeiten und Sach-Ressourcen.
Primärverknüpfungen	Hierarchische Verknüpfungen zur direkten Zuordnung aller Projektdaten zu Adressen.

Ressourcenplanung [M]	Planung der Mitarbeiter-Aufwände, Fähigkeitsmanagement und Übersicht der Auslastung und Verfügbarkeit.
Zeit- und Spesen-Erfassung [M]	Zeiterfassung auf Kunden-, Projekt- und Vorgangsebene sowie Spesenerfassung mit integrierten Funktionen für Belege, Tagesspesen und Fahrtkosten.
Projekt-Controlling [M]	Auswertung aller Zeiterfassungen, Spesen und Fremdleistungen mit anschließendem Abgleich mit der Budgetplanung .

Service & Support [M]

Erfassung von Supportanfragen	Erfassung von Supportanfragen über unterschiedliche Kanäle. Regelgesteuerte interne und externe Benachrichtigungen, wie z. B. bei Eingang neuer Anfragen.
Bearbeitung von Serviceanfragen	Bearbeitung von Serviceanfragen vom ersten Kontakt bis zur Problemlösung mit Terminierung, Zuweisung von Verantwortlichen, Prioritäten oder Delegation mithilfe von Troubleticket-Pools.
Kalkulation der Serviceaufwände	Automatische oder manuelle Zeiterfassung über Serviceaufwände und genaue Zuteilung von Leistungsansprüchen pro Kunde - nachträglich oder im Hintergrund.
Teamplanung	Komfortables planen von Terminen interner Mitarbeiter für z. B. einen gezielten Serviceeinsatz oder mehrtägige Geschäftsreisen.
FAQ-Management [D]	Zusammenstellung bearbeiteter Troubletickets in einer FAQ-Datenbank. Veröffentlichen ausgewählter FAQ-Dokumente in einem Online-Portal.
Serviceportal	Support-Portal mit Übersicht aller Anfragen, Online-Erfassungen und FAQ-Suche. Anlage neuer Supporttickets durch Kunden und Einsicht über den Bearbeitungsstatus gestellter Tickets.
Supportberechtigungen	Informationen über supportberechtigte Produktversionen und berechtigte Personen zur Erstellung von Supporttickets. Berücksichtigung von Support-Sperren für Firmen- bzw. Einzelkontakte.
Service Level Agreements (SLA)	Vertragliche Sicherstellung der Leistungseigenschaften wie z. B. Leistungsumfang, Reaktionszeit, Bearbeitungsgeschwindigkeit, Dokumentation der Produkteinsätze und Wartungsabrechnung.
Unterstützung der Kommunikationskanäle	Verknüpfung von Supportanfragen mit bestehenden Kommunikationskanälen wie E-Mail, Telefon und Serviceportal.
Ticket-Management [D]	Abbildung komplexer und unternehmensweiter Workflows zur lückenlosen Ticketerfassung und -bearbeitung.
E-Mail-Vorlagen	Anlage und Zugriff auf E-Mail-Felder aus dem Ticket sowie dessen Verknüpfungen.
Standard-Benachrichtigungen	Benachrichtigung über Annahme und Bearbeitung von Anfragen sowie bei veränderten Datensätzen an den Ticketersteller und -bearbeiter.
Support-E-Mail-Konten	Einrichtung von E-Mail-Konten als Support-Konten im Modul Helpdesk, um bei Archivierung einer E-Mail automatisch ein Ticket in CAS genesisWorld angelegt zu bekommen. Support-Konten können Teams zugeordnet werden, sodass erzeugte Tickets durch verschiedene Personen bearbeitet werden können.
Produkteinsätze	Erfassen von Produkteinsätzen, auch direkt aus Kontakten oder zu Serviceverträgen.

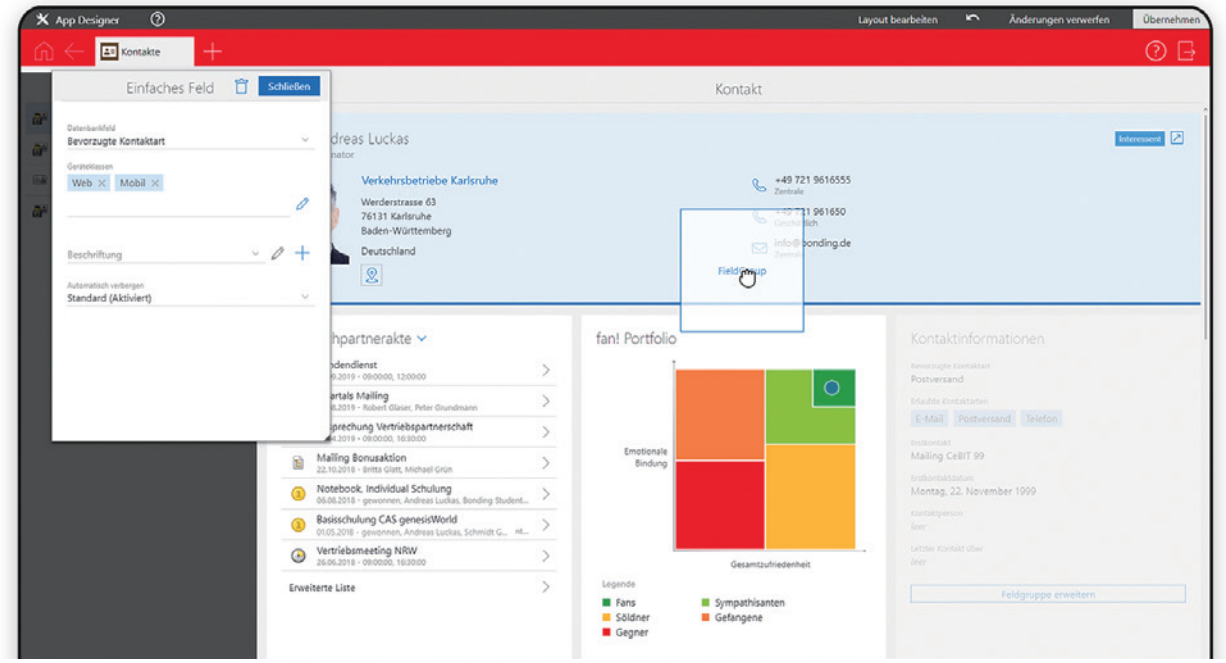
CAS genesisWorld nach Ihren Bedürfnissen

Individuell gestalten. Flexibel anpassen.

Egal, welche Anforderungen in Ihrem Unternehmen bestehen – CAS genesisWorld passt sich flexibel Ihren Bedürfnissen und Wünschen an. Ohne Entwicklungsaufwand können Anwender, CRM-Manager oder Administratoren Oberflächen, individuelle Eingabehilfen und zentrale Vorlagen zur effizienten Abbildung Ihrer Geschäftsbeziehungen und Prozesse firmenindividuell gestalten.

Administration und Anpassungen

App Designer [W]	Ohne Programmierkenntnisse sind Oberflächen individuell gestaltbar. Per „Drag & Drop" können dargestellte Informationen, Bausteine, Felder und Charts bestehender Apps erweitert oder eigene Apps zusammengestellt werden.
App Designer Scripting [W, M]	Erweiterung von Apps für unternehmensspezifische Berechnungen und Prozesse mithilfe des App Designer Scripting (JavaScript).
Anpassung ohne Programmierkenntnisse und Standortabhängigkeit	Erstellung und Verwaltung zentraler, unternehmensweiter Vorgaben standortübergreifend durch die Administration in der Management Konsole über Oberflächen ohne Programmier- oder Skriptsprachen.



▲ Ohne Programmierkenntnisse, per „Drag & Drop", dargestellte Informationen, Bausteine und Charts bestehender Apps erweitern.

Anpassung der Datenstruktur	Berücksichtigung spezieller unternehmerischer Anforderungen wie z. B. Anlegen neuer Felder, mehrsprachige Bezeichnungen für Eingabe- und Auswahlhilfen oder Ansichten.
Zentrale & individuelle Navigatoren	Individuelle und zentrale Navigatoren für einzelne Mitarbeiter oder Unternehmensbereiche sowie Abteilungen mit Anzeige von Ordnern und Ansichten in Baumstruktur.
Individuelles Cockpit	Individuell konfigurierbare Startseite.
Filteransichten	Einrichtung und Speicherung individueller Datenfilter in Ansichten für schnellen Zugriff.
Individualisierung von Oberflächen M	Umfangreiche Möglichkeiten der firmenindividuellen Gestaltung eines Datensatz-Typs, wie z. B. weitere Register, Platzierung weiterer Felder, automatische Berechnung mithilfe von Formelfeldern oder freie Platzierung verknüpfter Informationen.
Dynamische Formelfelder M	Ergebnisfelder für mathematische Berechnungen oder Texte, dynamische Steuerung von Eingabehilfen.
Eingabehilfen	Individuelle und bedarfsgerechte Gestaltung von Eingabehilfen mit vielen Ausprägungen wie mehrsprachig, benutzer-/gruppenspezifisch, hierarchisch, als Einzel- oder Mehrfachauswahl.
Zentrale Benutzervorgaben	Festlegen von Filtern, Gruppierungen oder Zugriffsrechten nach zentralen Vorgaben wie z. B. für Teamkalender und auf Benutzerebene.
Individuelle Benutzerkonten für Mitarbeiter	Automatische Erstellung von Benutzerkonten für neue Mitarbeiter mit individuellen Rechten und Einstellungen.
Datenschutz	Schutz vor unerlaubtem Zugriff auf Daten wie z. B. unautorisiertem Datenexport.
Systemnachrichten	Veröffentlichung von Systemnachrichten nach Anmeldung, z. B. zur Ankündigung von Wartungsfenstern.

Technische Flexibilität nutzen

Automatische Software-Verteilung	Installation von CAS genesisWorld, Software-Updates, Add-Ins und Modulen über automatische Software-Verteilung.
Optimale Serverauslastung	Automatische Lastverteilung zur Steuerung der optimalen Auslastung mehrerer CAS genesisWorld-Applikationsserver.
Wartungscenter	Intelligente Datenbankpflege durch manuell definierbare Bereinigungsläufe.
Mandantenfähigkeit	Zugriff auf unterschiedliche Datenbanken.
Unicode und Adressformate	Korrekte Anzeige internationaler Schriftzeichen und Darstellung der Anschriften in passendem Adressformat.
Anbindung von Drittapplikationen M	Dateneinbindung und -abgleich beliebiger Drittapplikationen in CAS genesisWorld.

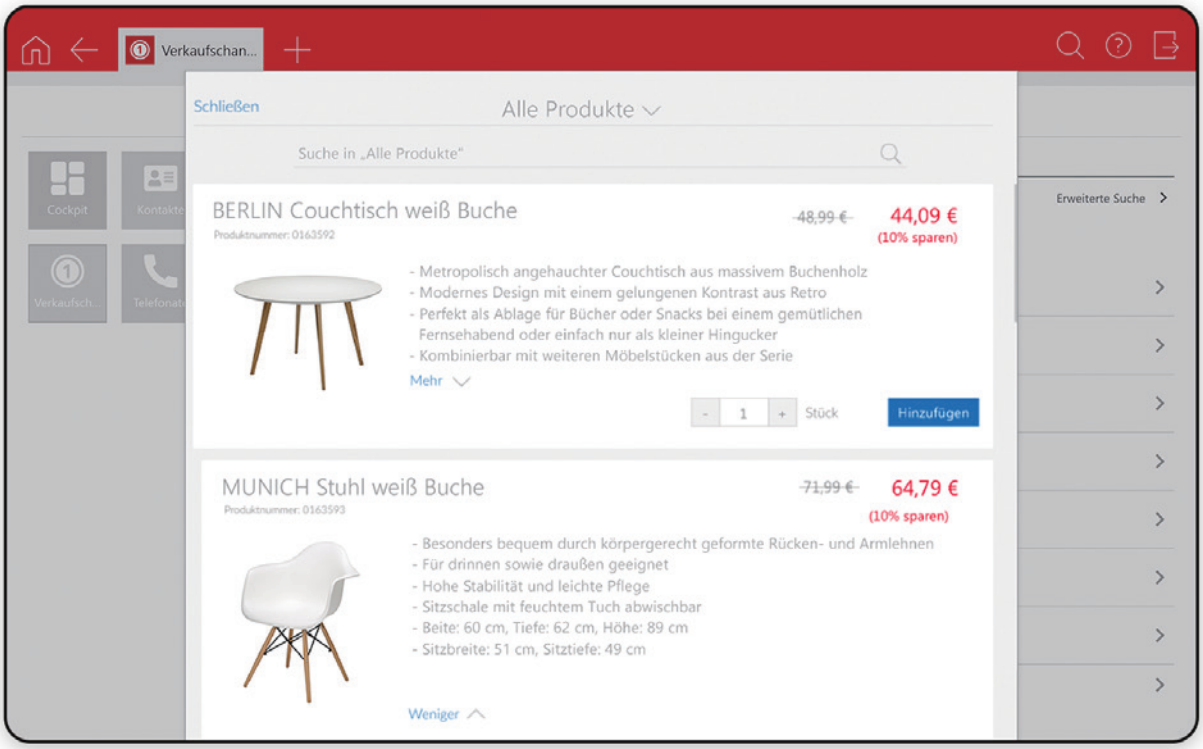
CAS genesisWorld mit Anbindungen und Schnittstellen erweitern

Microsoft Exchange mit Microsoft Outlook

Microsoft Outlook als Standard E-Mail-Client	Optionale Verwendung von Microsoft Outlook als E-Mail-Client für CAS genesisWorld.
Add-In Microsoft Outlook	Mithilfe des Add-In Microsoft Outlook kann direkt in Microsoft Outlook auf Informationen von CAS genesisWorld zugegriffen werden. CRM-Daten des Gesprächspartners inkl. Kundenakte werden automatisch angezeigt.
Gemeinsamer Adressbestand und Terminsynchronisation M	Synchronisation von Adressen und Terminen zwischen Microsoft Exchange und CAS genesisWorld.

Integration von Warenwirtschaft und Enterprise Ressource Planning (ERP) M

Automatischer Datenabgleich	Abgleich der Daten aus CAS genesisWorld mit Informationen aus der Warenwirtschaft wie z. B. mit Belegen, offenen Posten, erworbenen Produkten oder Liefersperren.
Bidirektionale Datensynchronisation	Änderung und Erfassung der Daten für Adressen und Projekte sowohl im ERP-System als auch in CAS genesisWorld mit automatischer Datensynchronisation.
Automatische Adressverknüpfung	Verknüpfung von Adressen mit Produkten und Belegen, sowie Anzeige von Zusatzinformationen aus dem ERP-System für umfangreiche Auswertungen.
Anbindung an DATEV Eigenorganisation M	Bidirektionaler Datenaustausch zwischen CAS genesisWorld und DATEVconnect.
Produktkataloge	Darstellung von Produktgruppen und Produkten als HTML-Seiten in Katalogen mit ausgewählten Kennzeichen und Grafiken mit einfachen Export-Möglichkeiten.



▲ Mit dem Produktkatalog zeigen Sie Ihr Portfolio beim Kunden vor Ort.

CAS Software AG:
Aus dem Mittelstand für den Mittelstand

Ihr Partner für eine langfristige Zusammenarbeit

Die CAS Software AG wurde 1986 gegründet und wird seither von Mitbegründer Martin Hubschneider geführt. Der 6.500 m² große CAS Campus bietet Raum für Ideen und Platz für weiteres Wachstum. Über 400 Mitarbeiter entwickeln hier und im CAS App Center innovative xRM/CRM-Lösungen für erfolgreiche Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen.

Lassen Sie sich von unserem Team und unseren Lösungen begeistern. Werden Sie Teil einer Gemeinschaft von Customer Centricity Unternehmen mit großer Zukunft!

CAS Software AG

- Inhabergeführtes Unternehmen
- Über 400.000 begeisterte Anwender in mehr als 40 Ländern
- Deutscher Marktführer für CRM im Mittelstand
- Über 200 zertifizierte Vertriebs- und Lösungspartner
- Investition in Innovation pro Jahr: 24 % des Umsatzes
- Vielfach ausgezeichnete Lösungen

Namhafte Kunden vertrauen auf „Made by CAS Software“

Über 25.000 Unternehmen und Organisationen, darunter auch Weltmarktführer wie Daimler, Airbus, Fraunhofer und MSI, arbeiten mit unseren Lösungen und vertrauen auf uns als Experten.

Das sagen unsere Kunden.
www.cas-mittelstand.de/referenzen

» CAS Software ist ein agiles und dynamisches Unternehmen, das konsequent auf das Thema Innovation ausgerichtet ist.«

Prof. Dr. August-Wilhelm Scheer
Top100 Jurymitglied und BITKOM-Vorstand

Kontakt

08.19

CAS Mittelstand
A SmartCompany of CAS Software AG

CAS Software AG
CAS-Weg 1 - 5
76131 Karlsruhe
Telefon: +49 721 9638-188
E-Mail: crm@cas.de
www.cas-mittelstand.de

Software
www.bitmi.de
Bundesverband IT-Mittelstand
Made in Germany
100% Service Qualität Zukunft

Software Hosted in Germany
Bundesverband IT-Mittelstand e.V.
www.bitmi.de

CAS SOFTWARE