



# Informationen für Bewerber



## Vorwort

---

Liebe Bewerberin, lieber Bewerber,



unsere Branche ist schon während ihrer gesamten, relativ kurzen Geschichte gekennzeichnet durch fortwährende Veränderung. Das hohe Innovationstempo stellt ganz besondere Anforderungen an Unternehmen, bietet aber auch enorme Entwicklungschancen. Wir sind angetreten, um diese Chancen zu nutzen.

Wie in kaum einer anderen Branche ist der Produktionsfaktor Mensch für den Unternehmenserfolg ausschlaggebend. Wir haben deshalb im Bereich der Mitarbeiterauswahl immer viel Sorgfalt walten lassen. Hier kommt es uns besonders darauf an, dass "die Chemie stimmt". Nur in einem funktionierenden Team kann jeder Einzelne seine Möglichkeiten voll entfalten. Wir sind deshalb auf der Suche nach Ihnen.

Die vorliegenden Informationen sollen Sie neugierig auf die CAS Software AG machen: unsere Teamkultur, unsere Perspektiven und Visionen. Sie sind herzlich eingeladen, daran teilzunehmen.

Martin Hubschneider  
Vorstandsvorsitzender



### Inhalt

Vorwort.....	1
CAS Software AG .....	2
Der CAS-Weg .....	5
Bereiche und Beteiligungen .....	8
Mitarbeiterentwicklungssystem .....	12
CAS-Vertrauensrat / Mitarbeiterbefragungen .....	15
Wissenswertes .....	16

### Über diese Informationen

Diese Informationen richten sich an Bewerber, die an einer Position bei der CAS Software AG interessiert sind. Sollten Fragen offen sein, wenden Sie sich bitte an unsere Personalreferenten Daniel Kleinhans und Eva Erdl (Tel. 0721/9638-616, bzw. -779, E-Mail: jobs@cas.de). CAS Software AG / Wilhelm-Schickard-Str. 8-12 / 76131 Karlsruhe / www.cas.de.



## CAS Software AG

---

### Das Unternehmen

Die weltweite Zusammenarbeit von Menschen sowie die Kundengewinnung und Kundenbetreuung optimal zu unterstützen, betrachtet das Team der CAS Software AG als seine Aufgabe. 1986 wurde unser Unternehmen von Martin Hubschneider und Ludwig Neer gegründet. Heute ist es deutscher CRM-Marktführer für den Mittelstand.

Unser Produktportfolio umfasst CRM-Systeme und -Branchenlösungen, mit denen Unternehmen erfolgreiche und nachhaltige Kundenbeziehungen aufbauen, das Unternehmenswissen besser nutzen und die Effizienz ihrer Mitarbeiter steigern. Im Bereich CRM hat CAS genesisWorld mit modernster Technologie die Chance zur Weltsoftware. Für kleine Betriebe sowie Selbständige haben wir den internetbasierten Kontaktmanager CAS PIA entwickelt, den wir als Software as a Service (SaaS) bereitstellen.

Unser erster Kunde im Jahre 1986 war die Mercedes-Benz AG. Wir entwickelten für die Nutzfahrzeugsparte das Mercedes-Benz Kundenberatungssystem (MBKS) mit heute weltweit über 3.000 Anwendern. Wir sind stolz darauf, dass über all die Jahre Mercedes-Benz, dann die Daimler-Benz AG und heute die Daimler AG unser Projektkunde für Software geblieben ist. Und wir werden weiter hart daran arbeiten, unsere Kunden zufrieden zu stellen. Denn von Anfang an war die Bereitschaft zum ständigen Lernen bestimmend in der CAS Software AG. Alle Mitarbeiter entwickeln sich laufend weiter, und dieser Prozess wird durch neue Herausforderungen fortgeführt.

### Management

Die unternehmergeführte CAS Software AG ist in den Händen der beiden Gründer Martin Hubschneider (Vorstandsvorsitzender), Ludwig Neer (Vorstand) und seit 2000 auch Frank Widmayer (Vorstand). Seit der Gründung ist das Unternehmen kontinuierlich gewachsen und hat dabei die finanzielle Unabhängigkeit bewahrt. Die Eigenständigkeit, eine gesicherte Liquidität und ein ausgeprägtes Kostenbewusstsein sind die Voraussetzungen für Zukunftsinvestitionen und den Ausbau von Wettbewerbsvorteilen. Durch einen von Allen getragenen soliden Wachstumsprozess und die Reinvestition von Gewinnen soll der weitere Erfolg des Unternehmens sichergestellt werden.

### Internationalisierung

Aus der gefestigten Marktposition in Deutschland bewegt sich die CAS Software AG derzeit auf den attraktiven, europäischen CRM-Markt. Die CRM-Lösung CAS genesisWorld liegt derzeit in 12 Sprachversionen vor und wird in fast allen europäischen Ländern vertrieben. Ziel der Internationalisierung ist, 2010 als CRM-Spezialist für den Mittelstand die europäische Marktführerschaft zu erringen.

Neben neuen Wachstumschancen bringt die Internationalisierung auch interkulturelle Aspekte in das Unternehmen ein, die als Katalysator für die weitere Entwicklung dienen können. Es ergeben sich vielfältige Chancen und Möglichkeiten für das Unternehmen ebenso wie für die Mitarbeiter.

### Innovationen & Auszeichnungen

In unserer Branche sind die Technologien von heute die Ladenhüter von morgen. Durch lange Entwicklungszeiten und eine hohe Komplexität der Systeme müssen die zukünftigen Entwicklungen laufend vorgedacht werden. Aus der auf Innovation ausgelegten Geschäftsstrategie und der rasanten Entwicklung der Technologien z. B. in den Bereichen Web 2.0, Service Orientierte Architektur (SOA) und mobile Lösungen ergeben sich für die Mitarbeiter motivierende Aufgabenstellungen, laufend neue Projekte und attraktive Karriereoptionen.

Ausgewählte Beispiele für Innovationen und Auszeichnungen der CAS Software AG:

- ▶ Im Juli 1995 erhielt die Routenplanung **MAP&GUIDE** (inzwischen ein Produkt der PTV AG) die Auszeichnung "Best German Software"
- ▶ **Reiseplanung.de**, die erste kostenlose Routenplanung im Internet 1996
- ▶ **YellowMap.de**, der erste Branchenführer mit Stadtkarten 1997
- ▶ Für herausragende Erfolge im Mittelstand erhielt unsere CRM-Lösung **CAS genesis-World** 2002 den CRM Award
- ▶ **CAS teamWorks**, das erste Unternehmensportal speziell für den Mittelstand 2002
- ▶ **CAS Contact**, der Kontaktmanager für den einfachen Einstieg in CRM 2003
- ▶ **CAS Smartphone Server**, mobiles CRM für den Mittelstand 2004
- ▶ Das erste **CRM On Demand** für den Mittelstand 2004
- ▶ Einstieg in die neue CRM-Generation nach neuestem technologischen Standard 2006
- ▶ 2006 wurde die CAS Software AG zum **Innovator des Jahres** gekürt
- ▶ Die CAS Software AG bringt 2006 CRM-Branchenlösungen unter anderem für das Alumnimanagement an Hochschulen und Alumni-Clubs neu auf den Markt.
- ▶ Ein neues Produkt wird 2007 gelauncht: **CAS Configurator Merlin**, ein Produktkonfigurator für komplexe Investitionsgüter, der mehrere Marken einbindet.
- ▶ Mit **CAS Drive** und **CAS Platon** hat die CAS Software AG 2007 weitere CRM-Branchenlösungen zur Marktreife gebracht. CAS Drive bietet Unterstützung für Vertrieb, Marketing und Management bei Automobilhändlern. CAS Platon bietet zentrale Funktionen für die Schulverwaltung.
- ▶ Bereits sechs Kunden der CAS Software AG erhielten den **CRM-Best-Practice-Award**. Zuletzt belegte 2008 die OKI Systems GmbH den ersten Platz. Die Preisträger haben mit der CRM-Lösung CAS genesisWorld ihr Kundenmanagement optimiert.



- ▶ 2008 kommt die internetbasierte Kontaktmanagementlösung **CAS PIA** erstmals auf den Markt und wird bereits vor dem Marktstart Finalist des Deutschen Internetpreises.
- ▶ Die CAS Software AG erhält im Rahmen des Unternehmensvergleichs "Top Job" die Auszeichnung "**Arbeitgeber des Jahres**" 2009.

#### **CAS Software AG in Zahlen**

- ▶ Umsatz der CAS-Gruppe\*: ca. 33 Mio. Euro
- ▶ Mitarbeiter: ca. 360 CAS-Gruppe, 190 CAS Software AG
- ▶ Vertriebspartner: 140 national, 55 international
- ▶ Eigenkapital-Quote: > 40 Prozent
- ▶ Investitionen in Innovationen: ca. 25 Prozent vom Umsatz
- ▶ Nutzer von CAS-Produkten: ca. 150.000 Menschen

\*Beteiligungsunternehmen anteilig berücksichtigt

## Der CAS-Weg

---

### **"Unser Weg entsteht beim Gehen."**

#### **Unsere Vision**

Wir unterstützen mit unseren Lösungen systematisches Kundenmanagement von Unternehmen, die auf dem Weg zu Customer Excellence sind. Darunter verstehen wir die Erfüllung der konkreten und emotionalen Wünsche von Kunden. Wir sind sicher, dass die konsequente Fokussierung von Unternehmen auf ihre Kunden entscheidend für deren nachhaltigen Erfolg ist.

#### **Das Ziel**

Wir sind auf dem Weg weltweit der innovativste und erfolgreichste Anbieter von Lösungen für Kundenmanagement (CRM) zu werden. Auf Basis unserer aktuellen Marktführerschaft in Deutschland ist unser Etappenziel für 2010 die europäische Marktführerschaft für CRM im Mittelstand.

#### **Unsere Werte**

Unsere Unternehmenskultur basiert besonders auf den Werten Fairness, Freiheit, Führungsqualität, Integrität, offene Kommunikation, Toleranz, Verantwortungsbewusstsein, Vertrauen sowie das Streben nach Excellence.

#### **Unsere Kunden**

Unser Ziel und schönster Lohn sind erfolgreiche Kunden. Wir feiern, wenn unsere Kunden mit Unterstützung unserer CRM-Lösungen besonders erfolgreich sind oder unsere Kunden –sechs bisher in den letzten Jahren – mit dem renommierten CRM Best-Practice-Award für die beste CRM-Einführung ausgezeichnet werden. Wir achten unsere Kunden und unsere Partner. Deren Ideen, Anregungen und Kritik fordern uns und fördern unsere Entwicklung. Unsere Beziehung basiert auf gegenseitiger Fairness und Vertrauen.

#### **Das Streben nach Excellence – nach Customer Excellence**

Schritt für Schritt streben wir nach Customer Excellence – nach herausragend effektiver Kundenorientierung. Dabei setzen wir auf einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess aus der Sicht der Kunden und aus der Sicht unseres eigenen Unternehmens. Kundenerwartungen werden möglichst optimal erfüllt oder übertroffen unter der Voraussetzung, dass wir dabei erfolgreich, profitabel und zukunftsorientiert arbeiten. Das Resultat sind kundenorientierte Mitarbeiter und Prozesse, die uns einen Wettbewerbsvorsprung geben. Wir nutzen unsere eigenen CRM Lösungen intensiv und lange vor der Marktfreigabe. Unsere Mitarbeiter sind im besten Sinne unsere Pilot-Kunden.

### **Unsere Mitarbeiter**

Wir schätzen unsere Mitarbeiter. Unser entscheidender Erfolgsfaktor ist ihre positive, produktive Energie, exzellentes Fachwissen und persönliche Reife. Wir suchen und finden die zu unserem Spirit und unseren Herausforderungen passenden Mitarbeiter. Wir unterstützen die Weiterentwicklung und den Erfolg unserer Mitarbeiter durch gezielte Mitarbeiterförderung nach den Leitbildern "Stärken stärken" und "lebenslanges Lernen" und durch die Weiterbildung in der CAS-Akademie. Wir verstärken unseren Teamgeist und unsere Teamleistung durch moderne, an die CAS adaptierte Methoden und Vorgehensmodelle

### **Einfach – und dadurch besser!**

Wir gestalten unsere Produkte und Services für die Kunden so einfach und nützlich wie möglich. Wir nähern uns Schritt für Schritt unserem Ziel, dass die Kunden den Kontakt mit unseren Lösungen und unseren Mitarbeitern als unkompliziert, effektiv, angenehm und begeisternd erleben. Wir wissen, dass Einfachheit für unsere Kunden für uns aufwändig ist und uns stetig vor neue Herausforderungen stellt. Denn unser Ziel heißt: Einfach und besser und begeisternd.

### **Vom Mittelstand für den Mittelstand**

Wir sind ein typischer, deutscher Mittelständler. Kompetent und effektiv, schnell und flexibel, ausgerichtet auf den Erfolg unserer Kunden und das Erreichen unserer ambitionierten Ziele. Dabei sind wir lebhaft aber unaufgeregt, freundlich und verbindlich, selbstbewusst aber nicht überheblich, an Spitzenleistung orientiert, selbstkritisch und noch lange nicht perfekt. Wir leben Lean Management und verzichten auf politische Ränkespiele. Kurz: Wir sind Menschen mit der üblichen Anzahl an Fehlern und erheblichen Potenzialen und dem unbedingten Willen uns weiter zu entwickeln.

### **Stetige Innovation – neue Wege entstehen beim Gehen**

Die Welt wird bewegt von Menschen, die in der Gegenwart die Zukunft erkennen. Wir sind neugierig, kreativ, dynamisch und blicken hoffnungsvoll nach vorne. Wir haben den Mut unsere Träume zu leben. Wir streben stetig nach Innovations- und Technologieführerschaft. Unsere Ideen kommen von unseren Kunden, unseren Partnern, unseren Wettbewerbern, der Forschung und aus unseren eigenen Köpfen. Wir sind darin trainiert, die Lücke zwischen den geheimen Kundenwünschen und den neuesten technischen Möglichkeiten zu schließen. Wir wissen, dass wir dabei laufend Neuland betreten müssen. Aber seit wir die ersten Grenzen überschritten haben, nehmen wir selbstgesetzte Grenzen nicht mehr so ernst.



### **Wirtschaftlichkeit – für eine sichere Zukunft**

Wir sind ein unabhängiges Wirtschaftsunternehmen. Stetige Innovation, Marktführerschaft sowie die konsequente Ausrichtung auf strategische Personalarbeit und Customer Excellence stellen die Grundlage für unseren ökonomischen Erfolg dar.

### **Unsere Lebensgrundlagen**

Erholung und anregende Freizeit gehören zu einer ausgewogenen Lebensgestaltung und zu effektiver Arbeit. Eine angenehme Arbeitsumgebung und eine sinnvolle, herausfordernde Arbeit sind Teil eines erfüllten Lebens. Wir arbeiten in modernen, lichtdurchfluteten CAS-Häusern mit klarer, offener und transparenter Architektur und großzügigen Begegnungsflächen. Kunst und Kultur sind bei uns zu Hause – regelmäßig verzaubern Ausstellungen unsere Arbeitswelt. Uns ist das Arbeitsergebnis wichtig und wir setzen daher auf Vertrauensarbeitszeit. Kinder und Familie beleben unsere Gesellschaft – die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ermöglichen wir nach Möglichkeit. Gemeinsamer Sport – z.B. Fußball, Badminton, gemeinsames Lauftraining- wird von uns gefördert. Die aktuellen Herausforderungen unserer Gesellschaft betreffen uns alle – wir arbeiten an Lösungsinitiativen aktiv mit und übernehmen Verantwortung.

### **Der Blick nach vorne**

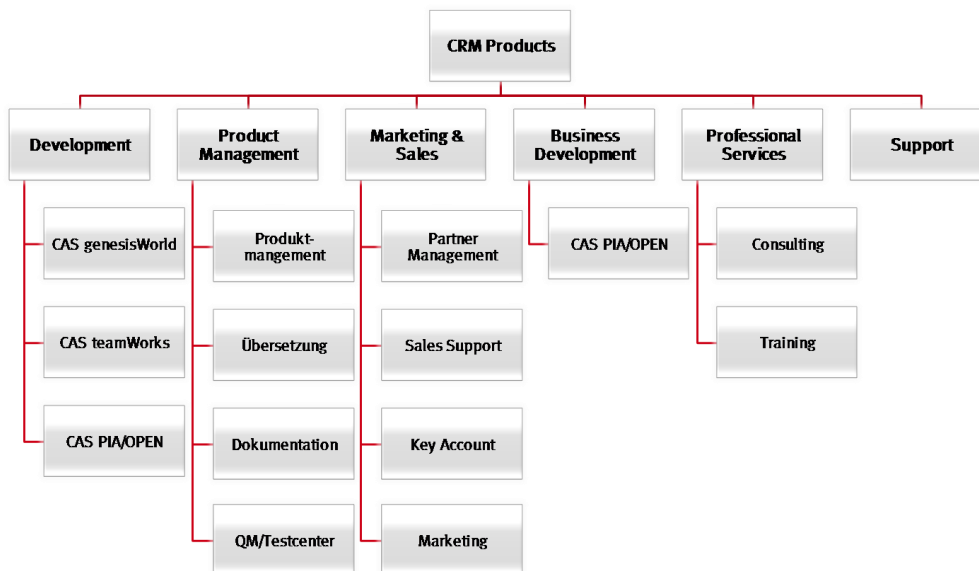
Wir blicken neugierig und optimistisch in eine Zukunft, die wir mitgestalten. Rückschläge gehören zum Leben und auch zum Geschäftsleben. Wir gewinnen dadurch Erfahrung und nutzen die Notwendigkeit als Rüstzeug für die nächste Etappe. Unsere positive Grundeinstellung ist die Basis und unsere bisherigen Erfolge geben uns die am machbaren orientierte Zuversicht. Wir nehmen dabei uns und unser Unternehmen nur so wichtig wie nötig. Wie einfürend beschrieben: In unserem Fokus stehen unsere Kunden bei ihrem Streben nach Erfolg durch Customer Excellence.

## Bereiche und Beteiligungen

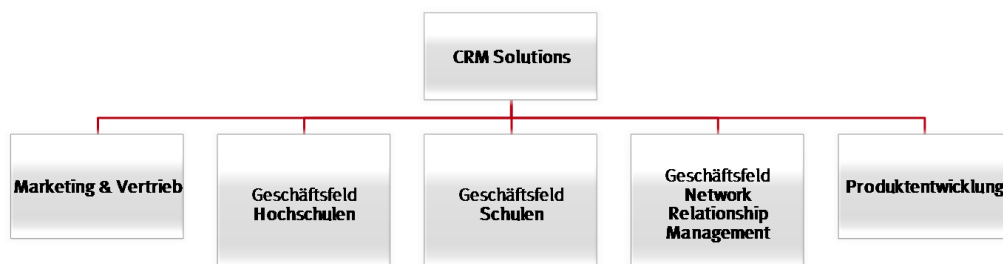
### Geschäftsbereiche

Das stetige Wachstum der CAS Software AG beruht auch auf einer engen Verzahnung der drei Hauptgeschäftsbereiche, die jeweils eine eigene Entwicklungsabteilung haben:

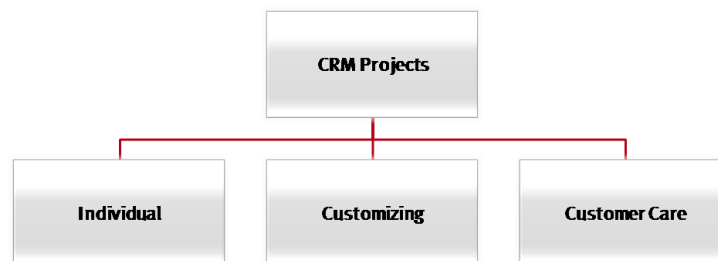
**CRM Products** ist für das CRM-System CAS genesisWorld, das internetbasierte Kontaktmanagement CAS PIA und die Intranetlösung CAS teamWorks komplett verantwortlich. Hier werden die Standardanwendungen für das Kunden- und Informationsmanagement in kleineren bis mittleren Teams entwickelt, beispielsweise die Editionen und Module für Marketing, Vertrieb und Management rund um CAS genesisWorld. Derzeit entwickeln wir hier die neue CRM-Generation mit Technologien wie Java, Spring, Ajax und RAP. Das Ziel ist, im Jahr 2010 eine Software in UniCode für den weltweiten Einsatz zu haben.



**CRM Solutions** entwickelt und vermarktet Branchenlösungen, mit denen wir uns weitere Teilmärkte des Customer Relationship Management erschließen. Dabei werden unsere Standardprodukte an die spezifischen Bedürfnisse verschiedener Branchen oder horizontaler Marktsegmente angepasst. Erfolgreiche Beispiele hierfür sind die Lösungen für die Bildungsbranche: CAS Campus für das Hochschulmanagement, CAS Alumni für das Beziehungsmanagement mit Ehemaligen und CAS Platon als Softwarelösung für Schulen.



**CRM Projects** entwirft und realisiert kundenindividuelle Software-Lösungen, was vor allem von großen Direktkunden wie Daimler, Airbus und T-Systems stark nachgefragt wird. Die CAS-Anwendungen werden sehr spezifisch erweitert, aber auch ganz neue Lösungen entwickelt, beispielsweise im Bereich Produktkonfiguration. Dabei entstehen aus langjährigen Kunden-Lieferanten-Beziehungen intensive Partnerschaften. So stellen wir unserem größten Direktkunden Daimler inzwischen ein umfangreiches Anwendungs-Portfolio zur Verfügung, darunter beispielsweise die Konfiguratoren für Trucks, Transporter und Vans auf [www.mercedes-benz.de](http://www.mercedes-benz.de) und das weltweit eingesetzte Verkaufssystem MBKS.



In allen Entwicklungsbereichen kommen verschiedene Sprachen und Entwicklungsumgebungen zum Einsatz wie Java, .Net, ObjectPascal (Delphi), Silverlight ASP, HTML und XML. Wir arbeiten mit modernen Methoden des Software-Engineering, um die Qualität unserer Software abzusichern.

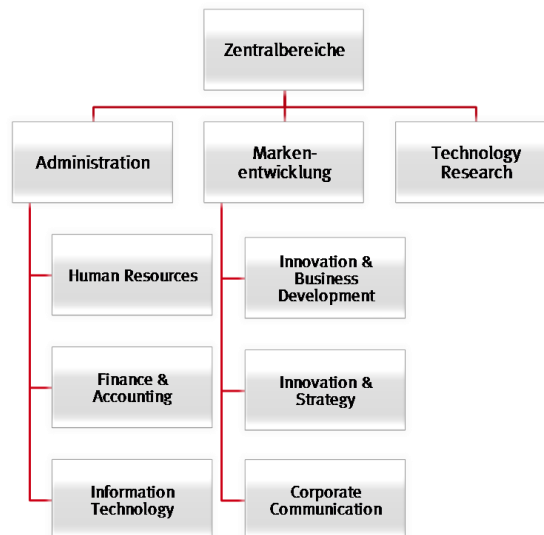
### Vertrieb und Marketing

Die CAS Software AG verfolgt im Geschäftsbereich CRM Products ein indirektes Vertriebsmodell. Im deutschsprachigen Raum gehören über 110 zertifizierte Partner zu unserem Vertriebsnetz, das gerade international ausgebaut wird. Die Mitarbeiter des Partnermanagements akquirieren und betreuen die Partnerunternehmen (Beratungsunternehmen, IT-Dienstleister und Systemhäuser), die dem Kunden eine auf CAS genesisWorld und/oder CAS teamWorks basierende Lösung anbieten. Vertrieblich werden die Partner durch das Team Sales Support unterstützt. Bei der Projektabwicklung, der Durchführung von technischen Schulungen und Workshops helfen die Berater des Teams Professional Services. Von ihnen werden auch einzelne größere Referenzprojekte betreut.

Das Marketing unterstützt den Vertrieb mit entsprechenden Marketingmaßnahmen. Dabei wird zwischen Maßnahmen unterschieden, die auf die Partner bezogen sind (Partnerportal, -mailings, -veranstaltungen) und die Leads generieren (Mailings, Internetauftritt, Messen, Veranstaltungen). Der Geschäftsbereich CAS Solutions hat eine eigene Vertriebs- und Marketingabteilung für die Akquise größerer Projektgeschäfte. Im Geschäftsbereich CRM Projects übernimmt das Produktmanagement diese Aufgaben. Alle Vertriebs- und Marketingteams arbeiten Hand in Hand mit dem Bereich Corporate Communication zusammen.

## Zentralbereiche

Die Zentralbereiche sind übergreifend für die Kommunikation, Prozesse und organisatorischen Abläufe verantwortlich.



**Information Technology** betreut unsere gesamte IT Infrastruktur. Neben der Anwendungs- und Systembetreuung gehören die Administration von Netzwerk, Telefonanlage und Sicherheitssystem zu seinen Aufgaben.

Ein Team von **Assistenzen** verantwortet die gesamte operative und organisatorische Abwicklung. Neben der Vorstandsassistenten zählen hierzu Schriftverkehr, Reiseorganisation, Planung und Durchführung von Veranstaltungen, Personalverwaltung, Facility Management usw.

Für die Buchhaltung, das Controlling, den Einkauf und für die Auftragsbearbeitung ist das Team **Finance & Accounting** zuständig.

Der Bereich **Human Resources** verantwortet die Personalauswahl und -entwicklung. Hochschulmarketing, Rekrutierung, Unterstützung der Führungskräfte im Personalmanagement, Organisation der Mitarbeitergespräche und der Schulungen der CAS Akademie sowie die Betreuung der Studenten der Dualen Hochschulen, Diplomanden und Praktikanten gehören zu den Aufgaben dieses Bereiches.

Der Bereich **Innovation & Strategy** hat die Aufgabe, das Innovationsklima im Unternehmen zu bewahren, neue Geschäftsideen zu verfolgen und die Internationalisierung voranzutreiben. Zahlreiche Forschungsprojekte der CAS Software AG werden von der europäischen Kommission unterstützt. Der Bereich prüft neue Geschäftsideen, neue Märkte, evaluiert nationale und internationale Beteiligungsmöglichkeiten und betreut strategische Projekte.

Zusätzlich ist der Bereich **Technology Research** für die Erkundung neuer Technologien zuständig. Die Mitarbeiter in diesem Bereich beschäftigen sich mit den neuesten Technologien und prüfen deren Verwendbarkeit für die Produkte und die Ausrichtung der CAS Software AG. Zahlreiche nationale und internationale Forschungsprojekte sind Ausdruck

des Engagements der CAS Software AG. In dieser Abteilung erfolgreich absolvierte Praktika, Diplomarbeiten und Thesis sind häufiger Einstieg für junge Absolventen in die Karriere des Softwareingenieurs bei uns.

Das Team **Corporate Communication** deckt alle öffentlichkeitswirksamen Aktivitäten ab, wie Pressearbeit, Internetredaktion, Messeorganisation, Kreation und Produktion von Werbematerial usw. Aktuelle Projekte sind das Mittelstandsprogramm ([www.mittelstandsprogramm.com](http://www.mittelstandsprogramm.com)) und die Positionierung der CAS Software AG als CRM Kompetenzträger unter [www.crm-erfolg.de](http://www.crm-erfolg.de) sowie [www.crm-verzaubert.de](http://www.crm-verzaubert.de).

### Beteiligungen

Weitere strategische Schritte auf dem Weg in die mobile Informationsgesellschaft und zur Internationalisierung gehen wir durch finanzielle Beteiligungen an innovativen Projekten und Unternehmen. Diese werden durch das Know-how und die Dienstleistungen der Mitarbeiter der CAS Software AG in ihrer Entwicklung unterstützt, aufgebaut und erfolgreich. Zu den wichtigsten Beteiligungen der CAS Software AG gehören:

- ▶ Varta-Führer GmbH ist der marktführende Hotel- und Restaurantführer (1998).
- ▶ YellowMap, das umfangreichste Online-Branchenbuch im Internet, wurde im September 1999 als Aktiengesellschaft gegründet. Die Anteilseigner sind u. a. CAS Software AG und PTV AG.
- ▶ LeserAuskunft GmbH wurde 2001 von Presse-Grosso Mende und CAS Software AG gegründet. Heute ist der Onlinedienst PresseKatalog.de der führende Contentanbieter für Zeitschriften in Deutschland und Österreich.
- ▶ Im Jahr 2001 hat die CAS Software AG den Geschäftsbereich MAP&GUIDE in einer eigenen Firma ausgelagert und gegen Aktientausch in die PTV traffic mobility logistics AG eingebracht. Heute ist die CAS Software AG der größte Einzelaktionär der PTV AG und das Produkt Map&Guide wird unter der Flagge der PTV AG vertrieben.
- ▶ Internet-Portale: Mit den zumeist über Beteiligungen betriebenen E-Commerce-Plattformen werden Dienste für Internet- und mobile Anwender zur Verfügung gestellt. Diese Internetservices zur Kundengewinnung und / oder Location Based Services werden als Killer-Applikation für die mobile Informationsgesellschaft prognostiziert.

## Mitarbeiterentwicklungssystem

---

Die Mitarbeiter sind das wahre Kapital einer Softwarefirma. Dies ist bei CAS Software AG nicht nur eine Phrase – es ist gelebte Firmenkultur. Das Mitarbeiterentwicklungssystem (MES) ist geprägt durch die Unternehmensphilosophie und stellt deren konkrete Umsetzung in Bezug auf das Personalmanagement dar. Im MES sind die Führungsgrundsätze von CAS Software AG formuliert. Diese definieren "Management by Objectives" als Führungsstil unter intensiver Beteiligung aller Mitarbeiter in Ziel- und Entscheidungsfindung. Dies bedeutet intensive Kommunikation über alle Ebenen hinweg. Bei Führungskräften wird deshalb sehr genau darauf geachtet, dass außer der fachlichen Kompetenz auch die entsprechende soziale Kompetenz ausgebildet und gefördert wird. Das MES enthält folgende Elemente:

### Laufbahnstufen

Zwei Laufbahnsysteme sind vorgesehen. Mitarbeiter, die Profi in einem Sachgebiet werden wollen und die entsprechende Grundeignung mitbringen, können die fachliche Laufbahn wählen. Mitarbeiter mit der Fähigkeit und dem Wunsch, andere zu führen und zu motivieren, können die Laufbahn mit Personalverantwortung einschlagen. In beiden Laufbahnsystemen werden die weiteren Schritte jeweils in den Mitarbeitergesprächen besprochen und in der Zielvereinbarung festgehalten.

### Gehaltsmodell/Leistungsorientierung

Transparenz und Gleichbehandlung soll auch für das Thema Gehalt gelten. Das Gehaltsmodell definiert für jede Laufbahnstufe eine Bandbreite, in der sich das Gehalt bewegen kann. Gehaltsanpassungen innerhalb einer Laufbahnstufe werden auf Basis eines leistungsabhängigen Firmenindexes jährlich definiert und der Wechsel der Laufbahnstufe auf Basis von Beförderung (neue Stellenbeschreibung, herausragende Leistung) festgelegt. Der Firmenindex (= für die Gehaltssteigerung unternehmensweit zur Verfügung stehende Gehaltssumme) wird von der Geschäftsleitung definiert und auf die einzelnen Teams leistungsabhängig verteilt. Innerhalb des Teams ist die Führungskraft dafür verantwortlich die Summe auf die einzelnen Teammitglieder leistungsabhängig zu verteilen. Die Leistungseinschätzung geschieht auf Basis der Beurteilung von Kunden und Mitarbeitern sowie der persönlichen Zielerreichung des Mitarbeiters.



## Ergebnisbeteiligung über das CAS-Modell

Solidarität zwischen Aktionären, Geschäftsleitung und Mitarbeiter in guten wie auch in schlechten Zeiten ist hier das bestimmende Prinzip. Über ein innovatives Beteiligungsmodell (CAS-Modell) werden die Mitarbeiter am Unternehmensergebnis beteiligt. Maßgebend ist die Erreichung von qualitativen und quantitativen Unternehmenszielen. Der Grad der aktuellen Zielerreichung wird regelmäßig kommuniziert, so dass die direkte Einflussnahme der Mitarbeiter auf die Ziele deutlich wird. Bei Erreichung der Unternehmensziele erhält der Mitarbeiter einen Erfolgsbonus. Werden die Ziele nicht erreicht kann das 13. Gehalt (Sonderzahlung) reduziert werden. Zur finanziellen Absicherung der Mitarbeiter ist die Kürzung begrenzt auf die Höhe der Sonderzahlung sowie auf die Summe der in den letzten 7 Jahren ausbezahlten Erfolgsboni. Das CAS-Modell wurde von allen Mitarbeitern über ein Diskussionsforum im Intranet, dem Vertrauensrat und der Geschäftsleitung gemeinsam entwickelt.

## Einarbeitung & Zielfindung

Neue Mitarbeiter sollen sich bei CAS Software AG möglichst schnell zurechtfinden und wohl fühlen. Deshalb ist uns eine gute Betreuung während der Anfangszeit im Unternehmen wichtig. Ein definierter Prozess im Rahmen unseres Qualitätsmanagements sorgt für einen reibungslosen Ablauf. In der Einarbeitungszeit hilft ein erfahrener Mitarbeiter als Pate bei allen Fragen und Problemen. Fachlich arbeiten neue Mitarbeiter von Anfang an in Projekten mit.

Rund zwei Monate nach der Einstellung findet ein Fortschrittsgespräch statt, in dem die ersten Eindrücke sowohl des Mitarbeiters als auch der Führungskraft diskutiert werden. Eine erste Zielvereinbarung wird angestrebt. Nach Ende der Probezeit (normalerweise 6 Monate) findet das Übernahmegespräch statt, das inhaltlich dem Jahresgespräch entspricht.

Das Jahresgespräch zwischen Mitarbeiter und Führungskraft findet alle zwölf Monate statt. Hier wird der Entwicklungsplan des vergangenen Jahres diskutiert und der neue Entwicklungsplan gemeinsam erarbeitet und vereinbart. Die Kommunikation zwischen Führungskraft und Mitarbeiter ist aber "daily business" und jeder ist aufgefordert, diese so oft wie möglich zu suchen.

## Aus- und Weiterbildung

CAS Software AG bietet den Mitarbeitern im Rahmen der CAS-Akademie ein umfangreiches Fortbildungsprogramm, das auf den individuellen Fortbildungsbedarf in den einzelnen Bereichen abgestimmt ist. Es unterstützt die Mitarbeiter bei der fachlichen und persönlichen Entwicklung. Die Schulungen werden in der Regel von professionellen externen Trainern durchgeführt. Ein Ausschnitt aus dem aktuellen Programm:

- ▶ Scrum
- ▶ Design Patterns
- ▶ Unified Modelling Language

- ▶ Requirements Engineering
- ▶ Selbst- und Zeitmanagement
- ▶ Business English
- ▶ Präsentationstechniken
- ▶ Rhetorik
- ▶ Erfolgreiches Verhandeln
- ▶ Konflikte meistern

Neben den Seminaren gibt es eine umfangreiche, ständig wachsende Bibliothek mit Fachliteratur und Fachpresse, die jedem Mitarbeiter zur Verfügung steht. Nicht zuletzt gibt es zu allen relevanten Bereichen offizielle Ansprechpartner, die über ein Skillmanagement-System im Intranet gesucht werden können. Ein ausgewählter Mitarbeiter steht dann bei speziellen Problemen gerne hilfreich zur Seite.

## CAS-Vertrauensrat / Mitarbeiterbefragungen

---

Ein wichtiges Element zur Umsetzung der Unternehmensphilosophie ist der Vertrauensrat. Er besteht aus zwei Mitarbeitern und wird jährlich von allen Mitarbeitern gewählt. Er dient als Ansprechpartner und Vermittler bei Problemen, ist Diskussionspartner bei mitarbeiterrelevanten Entscheidungen und fungiert als Sprachrohr der Mitarbeiter gegenüber der Geschäftsleitung. Zu diesem Zweck finden regelmäßige Gespräche zwischen Vertrauensrat und Geschäftsleitung statt.

Ein Beispiel für Aktivitäten des Vertrauensrats ist die jährliche Mitarbeiterbefragung. Sie wurde 1998 zum ersten Mal durchgeführt und ermöglicht seitdem eine kontinuierliche Bewertung von CAS Software AG und der Mitarbeiterzufriedenheit aus Sicht aller Mitarbeiter. Ziel ist es, die Meinungen der Mitarbeiter zu sammeln, Stärken und Schwächen der CAS Software AG zu erkennen und diese Erkenntnisse in die Verbesserung des Unternehmens einfließen zu lassen.

Auch für neue Mitarbeiter ist der Vertrauensrat erster Ansprechpartner. Im Rahmen der Mitarbeiterneueinführung stellt er Firmenphilosophie, Organisation, Institutionen und Instrumente zur Umsetzung der Unternehmensphilosophie vor.

Firmenweite Diskussionen und Aktivitäten des Vertrauensrates werden auf der vierteljährlich stattfindenden CAS-Konferenz öffentlich gemacht. Auf der CAS-Konferenz informieren außerdem die Geschäftsleitung und die Bereichsleiter über aktuelle Entwicklungen und Projekte. Im Mittelpunkt stehen die Transparenz der Firmenentwicklung und die konsequente Ausrichtung auf die gemeinsamen Ziele.

## Wissenswertes

---

### Arbeitszeiten

Die wöchentliche Arbeitszeit im Rahmen einer Vollzeitstelle beträgt normalerweise 40 Stunden. Abweichende Regelungen können individuell getroffen werden. Es gilt eine Kern-Arbeitszeit von ca. 9:30–12:00 und 14:00–15:30 Uhr.

### Urlaubsanspruch

Es besteht ein jährlicher Urlaubsanspruch von 28 Werktagen. Zusätzlich wird Sonderurlaub für besondere familiäre Ereignisse (Hochzeit, Geburt, Todesfall) gewährt.

### Betriebliche Altersvorsorge

Die CAS Software AG bietet ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, über den Durchführungsweg der Direktversicherung betriebliche Altersvorsorge als drittes Standbein der persönlichen Rentenvorsorge zu betreiben. Im Anschluss der Probezeit kann Vorsorge über die Gehaltsumwandlung und unter Nutzung der entsprechenden Steuer- und Sozialversicherungsvorteile über einen individuell gestaltbaren Direktversicherungsvertrag betrieben werden.

Neue Mitarbeiter können bereits bestehende Altersvorsorgeverträge unter Beachtung der gesetzlichen Bestimmungen und der im Einzelnen vereinbarten Versicherungsbedingungen bei der CAS Software AG weiterführen.

### Sportliche Aktivitäten

Um dem demografischen Wandel gerecht zu werden und unsere Mitarbeiter fit zu halten, betreiben wir aktives Gesundheitsmanagement, in dem wir z. B. zum Thema „Rauchen abgewöhnen“ Trainings anbieten, Rückenschulungen durchführen und auf vielen Ebenen zur sportlichen Aktivität anregen (Skifahren, Joggen, Rudern, Fußball- und Badmintongruppe). Von der CAS Software AG werden diese Aktivitäten finanziell gefördert. Im Haus gibt es eine Dusche, Schwimmbadkarten für das in der Nähe liegende Fächerbad stehen zur Verfügung und Boule-Kugeln liegen aus. Für die Gesundheit der Mitarbeiter sorgen auch kostenfreies Obst und Getränke.

### Mitarbeiterfeste

Jedes Jahr finden ein Sommerfest und eine Weihnachtsfeier statt.

### Familienorientierung

Die CAS Software AG möchte sozialen Aspekten und dem Ausgleich zwischen Arbeit, Familie und Freizeit gerecht werden. So gibt es Elternzeit, Homeoffice- und Teilzeillösungen – auch bei Führungskräften – flexible Lösungen bei Krankheit von Kindern, einen Heirats- und Geburtszuschuss, Sonderurlaub bei Heirat, Geburt und einem Todesfall.



### Ausstellungen regionaler Künstler

Mit verschiedenen Aktionen versucht die CAS sich sozial bzw. kulturell zu engagieren. So bietet die CAS mehrmals jährlich bereits seit vielen Jahren neuen Künstlern der Region die Möglichkeit, ihre Bilder im Rahmen einer Vernissage vor Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter und deren Angehörigen, Bekannten, Freunden in den lichten Räumen der CAS vorzustellen. Die Bilder bleiben dann bis zur nächsten Vernissage im Gebäude hängen, so dass sich auch die Mitarbeiter an einem angenehmen Ambiente erfreuen können.