

CAS Grow – Zusammen innovieren

Hier wird gefeilt und experimentiert – die Arbeit bei CAS Grow ähnelt der in einer Werkstatt. Mit Werkzeugen wie Design Thinking oder der Zukunftsmachermethode entwickeln die Mitgestalter aus Trends und Impulsen neue Geschäftsmodelle und unterstützen bestehende SmartCompanies.

CAS Grow ist der Inkubator für Ideen und Innovationen der CAS Software AG. Erfahrene Mitgestalter mit Unternehmergeist nutzen CAS Grow als Plattform, um als „Unternehmer im Unternehmen“ Ideen marktfähig zu machen und zu einem nachhaltigen, erfolgreichen Geschäftsmodell aufzubauen.

Partner beim Aufbau neuer Geschäftsmodelle

Darüber hinaus fungiert CAS Grow als Business Networker. So bauen die Mitgestalter Beziehungen zu Startups, Unternehmen und Organisationen auf und fördern damit aktiv den Ausbau des CAS Ökosystems. Außerdem unterstützt die SmartUnit Entrepreneurinnen durch Beratung, Wissenstransfer und Zugang zum Netzwerk der CAS, um gemeinsam Potenziale zu entfalten. In drei Interviews erklären Grow Mitgestalter, was ihre Projekte ausmacht.

▼ Das Team von CAS Grow v.l.n.r. Thomas Genßler, Sandra Stutz, Dennis Hurrelmann, Martina Wöhr, Björn-Oliver Hartmann, Clemens Türk, Oliver Heim, Lukas Ortkaamp (nicht abgebildet)



Björn-Oliver Hartmann:

Worum geht es bei dem Projekt, das die CAS gemeinsam mit Bioland als Entwicklungspartner umsetzt?

Bioland ist der führende Verband für ökologischen Landbau in Deutschland und eine Wertegemeinschaft aus über 8.100 Erzeugern sowie mehr als 1.200 Marktpartnern aus Herstellung und Handel.

Mein Bioland stellt den Mitgliedern ein Selbstpflegeportal zur Verfügung, mit dessen Hilfe Verkaufsstellen mit Angebotspalette und Öffnungszeiten gepflegt werden können. Daneben können Dienstleistungen wie etwa Urlaub auf dem Bauernhof beschrieben werden.

Die von den Mitgliedern gepflegten Daten fließen in eine zentrale Customer Relationship Management Lösung und von dort zur Außendarstellung für Verbraucher auf die Bioland-Webseite.

Was ist der Nutzen für die Bioland Bauern?

Durch die Einführung von Mein Bioland wird eine deutliche Beschleunigung und Effizienzsteigerung bei Datenpflegeprozessen erwartet. Aktuelle Informationen über saisonal verändernde Angebote können so dem Kunden zeitnah zur Verfügung gestellt werden. Die Sichtbarkeit der Direktvermarkter im Netz wird erhöht.



Welche Fortschritte sind bereits gemacht und wie geht es weiter?

Mein Bioland ist seit Februar 2020 erfolgreich gestartet und weitere Funktionen werden schrittweise eingeführt.

Dennis Hurrelmann:

Nubedian bietet Softwarelösungen für das Gesundheitswesen – welche Rolle



spielt CAS Grow in diesem Projekt?

Nubedian ist bereits seit vielen Jahren erfolgreicher Entwicklungspartner der CAS. Für die Entwicklung der eigenen Produkte, wie etwa CareCM, eine intelligente Softwarelösung für Pflegestützpunkte, Wohn- und Pflegeberatung, setzt das Unternehmen auf die technologische Plattform der CAS. Die Smart Unit CAS Grow begleitet Nubedian bei der Umstellung auf die appbasierte Cloud-Plattform SmartWe und koordiniert innerhalb der CAS.

Was ist das Ziel der Zusammenarbeit?

Ziel der Zusammenarbeit ist es, eine Win-Win-Situation zu schaffen: Nubedian und ihre Kunden profitieren von der rasant wachsenden Plattform und können sich somit in ihrem Zielmarkt einen Wettbewerbsvorteil verschaffen. CAS profitiert von der wachsenden Verbreitung und den Kundenreferenzen im Sozial- und Gesundheitswesen.

Wie ist der aktuelle Stand und wie geht es weiter?

Die Entwicklung der neuen Generation von CareCM auf Basis der SmartWe-Plattform startete Anfang 2020. CAS unterstützt durch die Bereitstellung der jeweils aktuellen Plattformversion sowie durch technische und fachliche Beratung rund um SmartWe. Anfang 2021 ging CareCM 2.0 erfolgreich live mit den ersten 250 Anwendern.



Oliver Heim:

Unternehmensverzeichnis.org – das freie Verzeichnis deutscher

Unternehmen und Betriebe der EBID Service AG – setzt CAS Grow Projekte wie Unternehmensdossier und SmartListing um. Um was geht es bei diesen Projekten?

Mit Unternehmensdossier bildet das Unternehmensverzeichnis die Grundlage für einen 360° Blick auf Unterneh-

men. Dafür aggregieren wir mehrere digital souveräne Premiumquellen für Unternehmensdaten und vernetzen diese Daten mit modernen Machine Learning Verfahren. Zum gleichen Zeitpunkt arbeiten wir an unserem neuen Produkt „SmartListing“. Dieses ermöglicht Unternehmen, ihre Firmendaten zentral über Unternehmensverzeichnis.org zu verwalten und auf weiteren Plattformen wie Google und YellowMap zu veröffentlichen.

Was ist der Nutzen für den Kunden?

Unser neues Feature Unternehmensdossier stellt Informationen wie Bilanzen, Mitarbeiter- und Umsatzgröße, Gesellschafterstruktur, Verflechtungen, Firmenprofile, Branchen, Keywords und zukünftig auch Stellenausschreibungen und News bereit. Dies erlaubt den Nutzern der SmartWe Plattform, direkt aus ihrem XRM heraus, hochwertige Inhalte zu beziehen, die ihre Beziehungspflege aktiv unterstützen. SmartListing erleichtert den Unternehmen die Datenpflege auf verschiedenen Plattformen und verbessert so ihre Sichtbarkeit.

Wie ist der aktuelle Status der Projekte?

Die ersten Premiumdaten wurden bereits Ende 2020 in unsere CRM/XRM-Produkte integriert und stehen zur Verfügung. Die erste, kostenfreie Version von SmartListing steht ebenfalls bereit. Weitere Ausbaustufen sind bis Ende 2021 geplant.

» Wir entwickeln und begleiten Ideen bis zur Marktreife und vernetzen Menschen wie Unternehmen. Dazu unterstützen wir Intrapreneure beim Aufbau skalierfähiger Geschäftsmodelle. «



Dr. Thomas Genßler
Geschäftsführung
CAS Grow