



# Anwenderbericht



Baden-Württemberg International

**CAS** genesisWorld

xRM und CRM für den Mittelstand





# Potenziale entdecken

# Möglichkeiten entfalten

Mit weltbekannten Großunternehmen und tausenden erfolgreichen Mittelständlern ist Baden-Württemberg eine der führenden deutschen Wirtschaftsregionen in Europa. Als Kompetenzzentrum des Landes nutzt die Baden-Württemberg International GmbH (bw-i) die CRM-Software CAS genesisWorld, um auf internationaler Ebene Kontakte auszubauen und Projekte zu betreuen.

Zu den Hauptaufgaben der bw-i gehört es, die Erschließung ausländischer Märkte für baden-württembergische Unternehmen zu unterstützen und den Wirtschafts- und Wissenschaftsstandort weltweit zu positionieren. Dabei fungiert bw-i als zentrale Anlaufstelle für in- und ausländische Unternehmen sowie für Forschungseinrichtungen und Hochschulen. Neben der Vermarktung des Wirtschaftsstandorts spielt der Austausch mit Wissenschaftsinstitutionen eine ebenso große Rolle.

## Wissen speichern und intelligent vernetzen

„Die Einführung einer CRM-Software sollte vor allem dem Austausch und dem Dialog im Netzwerk dienen“, berichtet Werner Vogel, CRM-Projektverantwortlicher bei bw-i, über die Beweggründe. „Unser Ziel war es, eine Kommunikations- und Informationsplattform für die Mitarbeiter zu schaffen, die jederzeit sicher zugänglich und mobil einsetzbar ist.“ CAS genesisWorld überzeugte wegen der erforderlichen Flexibilität, des Preis-Leistungs-Verhältnisses und der intelligenten Vernetzung aller vorhandenen Informationen. So wurden gleich zu Beginn der Einführung alle Daten aus fünf unterschiedlichen Datenquellen in CAS genesisWorld zentral zusammengeführt. Gleichzeitig wurden Lösungen angebunden, die sich bereits im Einsatz befanden – zum Beispiel die E-Mail-Marketing-Software Inxmail.



Baden-Württemberg International

Branche

Dienstleistungen

Ziele/Anforderungen

- Kunden- und Projektinformationen umfassend sammeln mit weltweitem, zentralem Zugriff
- Mobil einsetzbare Kommunikations- und Informationsplattform für die Mitarbeiter
- Datensicherheit und Zugriffsrechte
- Hohe Transparenz und Nachvollziehbarkeit der Informationen
- Reports und Auswertungsmöglichkeiten

Nutzen und Vorteile

- Anfragen schnell und kompetent beantworten dank transparentem und zentralem Überblick über alle Informationen
- Entlastung bei Routinearbeiten mit Hilfe von smarten Organisations- und Recherchewerkzeugen
- Unternehmenswissen wird mit der intelligenten Vernetzung zentral gesichert und ständig gepflegt
- Optimaler Dialog mit Investoren: Ansiedlungsinformationen werden individuell gefiltert, sodass alle Informationen in der virtuellen Akte per Knopfdruck zur Verfügung stehen
- Fundierte Entscheidungsgrundlagen mit Reports (Risikobewertung für Projekte)

Organisation von Gemeinschaftsständen

Die Einführung von CAS genesisWorld unterstützt in vielen Bereichen – zum Beispiel bei der Organisation der jährlichen Delegationsreisen und Messeaktivitäten. Dabei stehen u. a. Indien, China oder die Vereinigten Arabischen



Emirate auf der Veranstaltungsagenda von bw-i. So organisiert das Team im In- und Ausland Gemeinschaftsstände, um den Austausch vor Ort zu intensivieren und Baden-Württemberg als attraktiven Investitionsstandort noch bekannter zu machen. Doch für wen ist eine Teilnahme an einer Messebeteiligung relevant? Welches Unternehmen sucht den Austausch in welchem Land?

### Wissensdatenbank hilft bei Zukunftsplanung

Dabei unterstützt CAS genesisWorld sowohl bei der Organisation als auch durch ein Recherchewerkzeug, das individuell für den Einsatz bei bw-i angepasst wurde: Neben der regulären Suche gibt es die sogenannte bw-i-Suche. Sie versetzt die Mitarbeiter in die Lage, branchenspezifisch aus sämtlichen Kontakten potenzielle Teilnehmer auszuwählen und diese anzusprechen. Vor, während und nach den jeweiligen Veranstaltungen stehen alle Informationen auf Knopfdruck zur Verfügung. „Vorher war das Wissen im Kopf des Mitarbeiters – jetzt können mithilfe von CAS genesisWorld wichtige Details intelligent miteinander verknüpft werden. Dadurch erhalten wir auch einen Überblick über aktuelle Trends und sehen, was seitens der Unternehmen und der Wissenschaft gefragt ist – ideal für unsere Auswertung und Zukunftsplanung“, so Werner Vogel.

### Gespräche mit Investoren ermöglichen

Im Dialog mit Investoren steht CAS genesisWorld hilfreich zur Seite, weil es in diesem Fall bw-i als Ansiedlungsagentur unterstützt. Bei einer Investorenanfrage etwa kann sofort eine Auskunft darüber gegeben werden, welche Stadt oder

### Projektdaten

- CAS genesisWorld Premium Edition
- 5 unterschiedliche Datenquellen zentral vereint
- Schnittstelle zu Inxmail
- Individuelles Recherche-Werkzeug: bw-i-Suche

### Kunde

- Baden-Württemberg International  
Gesellschaft für internationale wirtschaftliche und wissenschaftliche Zusammenarbeit mbH  
[www.bw-i.de](http://www.bw-i.de)
- Zentrale Anlaufstelle für Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Hochschulen für Fragen rund um das Thema Internationalisierung
- 1984 gegründet
- 60 Mitarbeiter

### CAS genesisWorld

- Professionelles Kundenmanagement
- Unterstützt interne Prozesse, steigert Effizienz
- Mobile CRM-Lösungen im CAS SmartDesign® für Smartphones, Tablets und Browser
- Sichere Daten durch ausgereiftes, mehrstufiges Rechtssystem
- Über 200 CRM-Spezialisten unterstützen vor Ort
- Bei mehr als 20.000 Unternehmen erfolgreich im Einsatz

welcher Landkreis je nach Branche oder Verkehrsanbindung attraktiv für eine Firmenansiedlung ist. Über die Verbindung zwischen CRM und der Webseite [www.bw-invest.de](http://www.bw-invest.de) haben Interessenten sogar die Möglichkeit, sich online einen aktuellen Überblick der Ansiedlungsmöglichkeiten zu verschaffen. Um an den bisherigen Austausch jederzeit anzuschließen, werden sämtliche Gesprächsergebnisse und Protokolle in der virtuellen Akte sicher archiviert und stehen beim nächsten Kontakt zur Verfügung.

### Integrierte Risiko-Analyse

Nicht zuletzt integriert CAS genesisWorld einen weiteren Aufgabenbereich in den allgemeinen Workflow: die Risiko-Bewertung laufender und geplanter Projekte. Als Landesgesellschaft bestehen in diesem Bereich besonders hohe Anforderungen an Transparenz und Nachvollziehbarkeit. CAS genesisWorld bietet die Möglichkeit, ein Projekt nach vorgefertigten Kriterien individuell zu bewerten und gegebenenfalls Maßnahmen zu ergreifen.



Das sagen weitere Kunden:  
[www.cas-mittelstand.de/referenzen](http://www.cas-mittelstand.de/referenzen)

Jetzt informieren



Dieses Rating bildet etwa für die Finanzabteilung die Basis, um mit dem Wirtschaftsprüfer oder Expertengremien die aktuelle Projektlage in der Gesamtübersicht transparent zu erörtern.

### Fazit



» Mit CAS genesisWorld können wir Anfragen schnell und kompetent beantworten und haben die Anforderungen unserer Gesprächspartner jederzeit im Blick. «

Werner Vogel, CRM-Projektverantwortlicher

Um Potenziale und Möglichkeiten sichtbar zu machen, sind die Mitarbeiter rund um den Globus unterwegs. Die CRM-Lösung unterstützt auf vielfältige Weise die Zusammenarbeit im Team und trägt zu einem lebendigen Austausch unter allen Akteuren bei – zum weltweiten Vorteil für Unternehmen und Hochschulen im Land.

Wir beraten Sie gerne zum Thema CRM.

Telefon: +49 721 9638-188

E-Mail: [CASgenesisWorld@cas.de](mailto:CASgenesisWorld@cas.de)

[www.cas-mittelstand.de](http://www.cas-mittelstand.de)



CAS Software AG  
CAS-Weg 1 - 5  
76131 Karlsruhe

