

Anwenderbericht

SCHÜLLERMANN

CAS genesisWorld
CRM/XRM für den Mittelstand



Absolute Priorität:

Kundenzufriedenheit

Höchste Expertise und jahrzehntelange Erfahrung bei Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung – dafür steht die Schüllermann und Partner AG. CAS genesisWorld unterstützt die Unternehmensgruppe bei der optimalen Kundenbetreuung und sorgt für einen reibungslosen internen Informationsfluss.

Die Schüllermann und Partner AG mit ihren fünf Partnerunternehmen betreut an bundesweit 12 Standorten mit über 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine Vielzahl von Mandanten aus privater und öffentlicher Wirtschaft, der Industrie, dem Mittelstand sowie Non-Profit-Organisationen. Die Leistungen des Unternehmens umfassen das Erstellen und die Prüfung von Jahresabschlüssen sowie Steuer- und Rechtsberatung. Dazu kommen betriebswirtschaftliche Beratungsleistungen sowie Unterstützung unserer Mandanten bei der Einführung digitaler Prozesse.

Die Mandanten profitieren von hohen Qualitätsstandards sowie intensiver Aus- und Fortbildung und Spezialisierung der Schüllermann-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter. Diese betreuen die Mandanten in interdisziplinären Teams aus Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern, Rechtsanwälten, IT-Fachleuten und Unternehmensberatern.

Digital Workplace mit CAS genesisWorld

„Das Kundenbeziehungsmanagement spielt bei uns eine übergeordnete Rolle“, sagt Roman Klein, bei Schüllermann und Partner, Projektmanager „genesisWorld“ und für das Marketing zuständig. „Seit 2019 kommt die CRM/XRM-Lösung in nahezu allen Unternehmensbereichen zum Einsatz. Wir benötigten ein System, um die Digitalisierung im Unternehmen voranzutreiben und von der gängigen Excel-Organisation wegzukommen.“ In enger Zusammenarbeit -



Branche

Wirtschaft- und Steuerberatung

Ziele/Anforderungen

- Professionelle digitale Unterstützung für Kundenbeziehungsmanagement
- Digital Workplace auf einer Plattform, weg von Insellösungen und Excel-Organisation, DATEV-Anbindung
- Prozesse teamübergreifend optimieren, Informationstransparenz im Rahmen des Datenschutz
- Marketing-Kampagnen zielgruppengenau und auswertbar
- Mobile umfängliche Nutzung

Nutzen und Vorteile

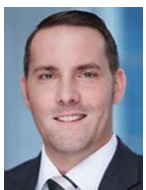
- Mehr Zeit für Kunden: Prozesse sind effizienter und einheitlicher, teilweise automatisiert
- Optimale unternehmensübergreifende Zusammenarbeit dank „Digital Workplace“ - integriert vorhandene Programme und bietet eine gemeinsame Plattform für Vertrieb, Marketing und Projektmanagement
- Höhere Erfolge bei Kampagnen dank zielgruppengenaue Ansprache, übersichtlicher Dokumentation und Erfolgsmessungen mit Reports
- All-in-one dank DATEV-Anbindung – Synchronisation der Stammdaten und die dazugehörige Beziehungen

mit dem CAS-Partner itdesign GmbH wurde CAS genesisWorld implementiert. "Die CRM Lösung macht Prozesse nun effizienter und einheitlicher umsetzbar und integriert vorhandene Programme", freut sich Roman Klein.



Ganzheitliche digitale Vertriebsprozesse

Im Vertrieb, im Marketing und im Projektmanagement bietet CAS genesisWorld eine 360°-Sicht auf die Kunden. „Wenn wir eine Anfrage bekommen, erfassen wir alle Informationen in einer digitalen Kundenakte“, schildert Klein. Dort ist der jeweilige Bedarf des Kunden, Kontaktdaten und Ansprechpartner übersichtlich dokumentiert und können einheitlich gepflegt werden. Diese 360°-Sicht auf den Kunden findet selbstverständlich unter Berücksichtigung und Beachtung der datenschutzrechtlichen Restriktionen statt. „Als nächstes erstellen wir eine Aufgabe mit einer Verkaufschance. Das CRM bildet den gesamten weiteren Vertriebsprozess ab und wir können das Projekt effizient und professionell abwickeln: Von der Angebotsphase, der Projektabwicklung mit der Zuweisung der unterschiedlichen Aufgaben an die zuständigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bis zum Abschluss.“



» Wir haben durch CAS genesisWorld höhere Erfolge bei unseren Marketing-Kampagnen. «

Roman Klein, Projektmanager
„genesisWorld“ und Marketing

Höhere Erfolge bei Kampagnen

„Mit dem Report-Manager können wir außerdem sämtliche Daten auswerten.“ Damit lassen sich wichtige Kennzahlen filtern und übersichtlich darstellen. So erhalten wir eine belastbare Grundlage für Umsatzprognosen und gezielte Marketingmaßnahmen. „Beim E-Mail-Marketing bewährt sich die Verknüpfung von CAS genesisWorld mit der E-Mail-Software Inxmail. Im CRM können wir die Zielgruppen für Newsletter-Kampagnen filtern und Verteiler definieren“, sagt Klein. Möglich ist auch eine Schnittstelle zur

CAS genesisWorld

Projektdaten

- CAS genesisWorld
- DATEV-Schnittstelle

Kunde

- Schüllermann und Partner AG
- Erstellung und Prüfung von Jahresabschlüssen, die Steuer- und Rechtsberatung, das Verfassen betriebswirtschaftlicher Gutachten, Beratung bei der Einführung digitaler Prozesse
- Bundesweit 12 Standorte
- 1969 gegründet
- Mehr als 200 Mitarbeiter

Projektpartner

- itdesign GmbH, crm.itdesign.de

CAS genesisWorld

- Professionelles Kundenmanagement
- Unterstützt interne Prozesse, steigert Effizienz
- Flexibel, integrierbar und erweiterbar
- Etabliertes, mehrfach ausgezeichnetes Produkt
- Über 200 CRM-Spezialisten unterstützen vor Ort
- Bei mehr als 30.000 Unternehmen erfolgreich im Einsatz

Homepage, sodass neue Newsletter-Registrierungen von dort automatisch übernommen werden. „Ein sehr großer Vorteil von CAS genesisWorld ist, dass wir Transparenz und einen vollständigen Überblick über die gesamte Kommunikation haben: Wir sehen, welche Informationen ein Kunde bekommen hat und können Anfragen entsprechend

zuordnen. Dadurch haben wir höhere Erfolge bei unseren Marketing-Kampagnen." Als weitere Verbesserung im Arbeitsalltag hebt Klein die automatisierte E-Mail-Einbindung hervor: Per Add-In für MS Outlook öffnet sich zu jeder Mail eines Bestandskunden dessen vorhandene Historie, und zwar direkt in der E-Mail-Lösung. Hilfreich ist außerdem die schnelle E-Mail-Archivierung: „Wenn ich eine E-Mail von einem Kunden bekomme, kann ich diese mit einem Klick in der digitalen Kundenakte in CAS genesisWorld anhängen. Dort ist sie jederzeit für mich und mein Team abrufbar, inklusive Anlagen.“

All-in-one dank DATEV-Anbindung

Ein wesentlicher Punkt ist für die Steuer- und Beratungsgesellschaft eine Anknüpfung an die Rechnungswesen- und Buchhaltungssoftware DATEV. Hierfür kommt eine Standard-Schnittstelle zum Einsatz, die Daten aus beiden Systemen miteinander synchron hält. Es werden Stammdaten von z. B. Adressaten und die dazugehörige Beziehungen und Verantwortlichkeiten abgeglichen, so dass jederzeit aktuelle Daten genutzt werden und eine doppelte Pflege entfällt.

Nutzerfreundlich überall dabei

Die Schüllermann-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten vorwiegend mit dem Web-Client, mit dem der Zugriff auf die CRM-Daten von überall via Browser möglich ist. „Die



Benutzerfreundlichkeit ist super“, fasst Roman Klein zusammen. „Man findet schnell was man sucht und hat alles immer im Blick. Gerade im Homeoffice, wenn man räumlich getrennt arbeitet, ist es eine ungemeine Erleichterung, dass alle im Team gleichermaßen auf alle Daten zugreifen können.“

Fazit

Eine sehr gute Entscheidung war die Umsetzung der Einführungsmethode itd Quick Start, bei der die CRM-Software im Standardfunktionsumfang innerhalb weniger Tage zur Verfügung steht. Während alle Mitarbeiter bereits produktiv mit den Grundfunktionen arbeiten und sich mit der Software vertraut machen konnten, lief parallel die Evaluation und Implementierung der DATEV-Schnittstelle. Auch weiterhin arbeitet Schüllermann sehr eng mit dem CAS-Partner itdesign zusammen. CAS genesisWorld wird stetig weiter ausgebaut und neue Prozesse werden implementiert, um die CRM-Lösung mit der Kanzlei weiterzuentwickeln.



Das sagen weitere Kunden:
www.cas-mittelstand.de/referenzen

Jetzt informieren



Wir beraten Sie gerne zum Thema CRM.

Telefon: +49 721 9638-188

E-Mail: CASgenesisWorld@cas.de

www.cas-mittelstand.de



CAS Software AG
CAS-Weg 1 - 5
76131 Karlsruhe

