

Anwenderbericht



CAS genesisWorld
CRM/XRM für den Mittelstand



Ein köstliches

Zusammenspiel

Egger Getränke ist auf Bier und alkoholfreie Getränke spezialisiert und zählt zu den führenden Anbietern Österreichs. Die Vielfalt zieht sich durch rund 400 verschiedene Artikel. Die strategischen Schwerpunkte sind ihre Marken, Lohnfüllung und Handelsmarken. Egger fokussiert ihre Markenstrategie auf seine Kunden und Konsumentinnen und Konsumenten, indem sie innovative und wirtschaftlich lukrative Produkte entwickeln und forcieren. Die Einführung der professionellen CRM-Lösung wurde nötig, da es zu viele Insellösungen mit unstrukturierte und persönlich erstellte Excel-Informationen im Hause gab. Mit der Einführung von CAS genesisWorld wurden alle Daten übersichtlich erfasst und somit eine zentrale Verwaltung von Vertriebsinformationen und Interessenten-Adressen ermöglicht.

Fundierte Vorbereitung für Kundenbesuche

Mit der CRM-Lösung gibt es nun die Möglichkeit, stets den umfassenden Überblick über alle Aktivitäten beim Kunden zu haben. Die Wertschöpfung bleibt im Unternehmen, wenn ein Mitarbeiter in Urlaub, krank ist oder das Unternehmen verlässt. Mit der Automatisierung der Vertriebsprozesse spart der Außendienst bedeutend an Zeit und Aufwand: Alle Termine, die in den nächsten zwei Tagen stattfinden, erhalten automatisiert einen neuen Besuchsbericht. Der Inhalt wird aufgrund der aktuellen Termindaten mit den benötigten Informationen vorbelegt.



» Wir konnten unsere Vorstellungen für den Einsatz von CRM mit CAS genesisWorld in kurzer Zeit unserem Vertriebsteam zur Verfügung stellen. «

Günter Piller, Projektleiter Organisation/IT



Branche

Lebensmittel und Konsumgüter

Ziele/Anforderungen

- Kontaktdatenmanagement
- Termin- und Aufgabenverwaltung mit Statuskontrolle
- Auswertungen, Berechtigungssystem inkl. Erstellung eigener Rollen
- Outlook Integration, Terminabgleich
- Mobiles Arbeiten online/offline für Außendienstmitarbeiter
- Anbindung an ERP-System (Dynamics AX)

Nutzen und Vorteile

- Enorme Erleichterung der Arbeitsabläufe und der Vertriebsaktivitäten durch automatisierte Prozesse und mobile Verfügbarkeit von Terminen, Besuchsberichte, Angebotserstellung und Auswertungen
- Erhalt der Wertschöpfung des Unternehmens: Unternehmenswissen wird tagesaktuell und chronologisch/historisch gesichert
- Mehr Kundennähe und -service dank 360 Grad Rundumblick inkl. ERP-Informationen auf alle Kundendaten und -aktionen
- Schnelle Akzeptanz bei den Mitarbeitern durch einfaches Handling, eine hohe Verfügbarkeit, sowie eine hohe Benutzerkapazität
- Fundierte Entscheidungsgrundlagen mit umfassendem Aktivitätenmanagement inkl. Statuskontrolle und Auswertungen (Reports)



Angebote anzeigen und verwalten

Der gemeinsame Zugriff auf berechnete Daten ermöglicht es, definierte Prozesse in das Tagesgeschäft zu integrieren. Dabei sind ein einfaches Handling, eine hohe Verfügbarkeit, sowie eine hohe Benutzerkapazität gegeben. Selbst während eines Außentermins lässt sich schon innerhalb kürzester Zeit ein Angebot mit den firmeneigenen Angebotsvorlagen erstellen. Es ist eine unidirektionale Anbindung von Dynamics AX an CRM für Handelsorganisationsstrukturen (HOS), sowie eine Artikellistung zur HOS möglich. Der 360 Grad Rundumblick ermöglicht es, zu jeder Zeit alle Kontakte zu verwalten, um ständig im Kontakt mit dem Kunden stehen zu können.



Kontakt und Beratung



SALDO EDV-Beratung GmbH
3100 St. Pölten
+43 2742 / 751 10 0
www.saldo.at

CAS genesisWorld

Projektdaten

- CAS genesisWorld Premium
- Module: Report, Duplicate Finder pro, Form & Database Designer, CAS Webkonfigurator
- ERP-Anbindung (Dynamics AX)

Kunde

- Egger Getränke GmbH & Co OG
www.eggergetraenke.at
- Familienunternehmen auf Bier und alkoholfreie Getränke spezialisiert
- Zählt zu den führenden Anbietern Österreichs
- Die strategischen Schwerpunkte sind die Marken, Lohnfüllung und Handelsmarken
- 1675 gegründet, 250 Mitarbeiter, 27 Exportländer

CAS genesisWorld

- Professionelles Kundenmanagement
- Unterstützt interne Prozesse, steigert Effizienz
- Speziell für die Bedürfnisse des Mittelstands
- Etabliertes, mehrfach ausgezeichnetes Produkt
- Über 200 CRM-Spezialisten unterstützen vor Ort
- Bei mehr als 30.000 Unternehmen erfolgreich im Einsatz



CAS Mittelstand
A SmartCompany of CAS Software AG
www.cas-mittelstand.de