



Anwenderbericht



Solides Datenfundament im mittelständischen Handwerk

Auf einen Blick

Branchen

- Metallbau
- Landmaschinen
- Einzelhandel

Ziele/Anforderungen

- Einheitliches, zentrales System für alle drei Geschäftsbereiche
- Sämtliche Adress- und Korrespondenzdaten in einem einheitlichen, zentralen System konsolidiert
- Werkzeug zur Verwaltung einzelner Projekte und Arbeitszeiten
- Zentrale Wissensbasis
- Zentrale Dokumentenablage

Nutzen und Vorteile

- Effiziente Organisation der drei Geschäftsbereiche
- Überblick über Projekte und Arbeitszeiten
- Alle wichtigen E-Mails, Telefaxe, Sprachnachrichten sind in der Projekt- oder Kundenakte zu finden
- Aufgrund der aktuellen Wissensdatenbank können qualifizierte Entscheidungen leicht getroffen werden
- Einfache Verwaltung und Archivierung von ein- und ausgehenden Rechnungen
- Projektstatus und Kosten auf Knopfdruck im Blick
- Flexible Lösung: Integration in die vielfältige IT-Systemlandschaft

Vom traditionellen Familienunternehmen zum modernen Mittelständler – von drei unabhängigen Geschäftsbereichen zu einer übergreifenden Datenbasis und Organisationsstruktur. Mit der branchenunabhängigen Customer-Relationship-Management-Lösung CAS genesisWorld gelang es Erhard Brandl Dipl.-Ing. die spezifischen Projekt- und Kundeninformationen in einem einzigen System zu integrieren.

Aus Tradition kundenorientiert

In den über 100 Jahren Firmengeschichte musste sich das Unternehmen so manch veränderten Marktsituationen und Kundenwünschen anpassen: Von der Brunnenreparatur um 1900 über Spengler-Arbeiten in den 50er Jahren bis hin zum modernen Unternehmen mit drei völlig unterschiedlichen Geschäftsbereichen. 70 Fachkräfte arbeiten in dem Familienunternehmen aus Eitensheim bei Ingolstadt im Bereich Metallbau mit Konstruktionen aus Stahl und Glas, im Verkauf und Service von Landmaschinen sowie im Einzelhandel u. a. mit Glas, Porzellan und Eisenwaren.

Ein einheitliches, zentrales System

Um alle drei Geschäftsbereiche effizient verwalten und organisieren zu können, wurde eine CRM-Software gesucht, die sämtliche Adress- und Korrespondenzdaten aus den einzelnen Geschäftsfeldern in einem einheitlichen, zentralen System konsolidiert. Für den größten Geschäftsbereich Metallbau mit 45 Mitarbeitern wurde darüber hinaus ein Werkzeug zur Verwaltung der einzelnen Projekte und Arbeitszeiten gesucht. "CAS genesisWorld deckte mit den auf uns zugeschnittenen Anpassungen und Schnittstellen beide Anforderungen am besten ab", berichtet Dr. Reinhard Brandl, Mitglied der Geschäftsleitung, über die Entscheidung für CAS genesisWorld. Damit setzte sich die flexible Lösung gegenüber drei Mitbewerbern durch, die bei Brandls Ausschreibung in die engere Wahl kamen.

Integration in vielfältige Systemlandschaft

Die Flexibilität der Lösung sorgte dafür, dass CAS genesisWorld innerhalb weniger Monate umfassend in die vielfältige IT-Systemlandschaft integriert werden konnte. Dabei kam es auf wichtige Schnittstellen an, etwa unidirektional zur ERP-Software AMS Faktura, zum David Info Center für Unified Messaging und dessen Archivierung oder zum ESTOS TAPI-Server zur Rufnummernerkennung.

Optimierung der Organisationsstrukturen

Rechtzeitig zum neuen Geschäftsjahr am 1. Januar 2008 startete der Betrieb mit CAS genesisWorld. Die Basisfunktionalitäten des CRM-Systems, von der Adressverwaltung bis hin zur Dokumentenablage, werden übergreifend in allen drei Geschäftsbereichen genutzt. Von besonderer Bedeutung ist die Umsetzung der Projektverwaltung und -abwicklung im Bereich Metallbau. In der bisherigen Organisation liefen alle Informationen beim Inhaber des Unternehmens zusammen. Mit der zunehmenden Zahl an Projekten und Aufträgen stieß diese im Handwerk weit verbreitete Organisationsform jedoch an ihre Grenzen. Steuerungsaufgaben konnten nicht mehr so leicht delegiert bzw. parallelisiert werden.

CAS genesisWorld



CAS Software AG
Wilhelm-Schickard-Str. 8-12
76131 Karlsruhe

Tel.: ++49-(0)721/9638-188
Fax: ++49-(0)721/9638-299
E-Mail: CASgenesisWorld@cas.de
Internet: www.cas.de

„Wir sind froh, mit CAS genesisWorld eine Software gefunden zu haben, die sich flexibel und einfach an unsere Anforderungen und Prozesse anpasst.“

Dr. Reinhard Brandl,
Mitglied der Geschäftsleitung
der Erhard Brandl Dipl.-Ing.



Projektdaten

- Seit Anfang 2008 im Einsatz
- CAS genesisWorld an 15 Arbeitsplätzen
- Unidirektionale Schnittstelle zur ERP-Software AMS Faktura
- Schnittstelle zum David Info Center für Unified Messaging und Archivierung
- Anbindung an den ESTOS TAPI-Server zur Rufnummernerkennung

Kunde

Erhard Brandl Dipl.-Ing., Eitensheim
(bei Ingolstadt)
www.brandl-eitensheim.de

- 70 Mitarbeiter
- Familienunternehmen mit 100-jähriger Tradition
- Drei Geschäftsbereiche: Einzelhandel, Metallbau, Landtechnik
- Spezialist für Konstruktionen aus Stahl, Glas und Edelstahl
- Ausgezeichnet von der International Housewares Association mit dem „global innovator award“ als eines der fünf besten Haushaltswarengeschäfte weltweit (2003)

Projektpartner

ALL-TO-DO Management GmbH, Ingolstadt
www.all-to-do.de

CAS genesisWorld

- Professionelles Kundenmanagement
- Unterstützt interne Prozesse, steigert Effizienz
- Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Flexibel, integrierbar, erweiterbar
- Etabliertes, mehrfach ausgezeichnetes Produkt
- Über 110 CRM-Spezialisten unterstützen vor Ort
- Bei mehr als 1.900 Unternehmen erfolgreich im Einsatz

Interessiert?

Wir beraten Sie gerne zum Thema CRM in Handwerksunternehmen.

Sie erreichen unsere Kundenbetreuung unter
++49-(0)721/9638-188 oder per Mail an
CASgenesisWorld@cas.de.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Brandl: "Mit CAS genesisWorld wurde die Organisation insofern neu gestaltet, als dass sich jeder aus der ersten und zweiten Führungsriege des Unternehmens innerhalb kurzer Zeit selbstständig einen Überblick von den laufenden oder bereits abgeschlossenen Projekten verschaffen kann. Das schafft die Wissensbasis, um qualifiziert Entscheidungen zu treffen und Rückfragen von Kunden und Lieferanten zu beantworten."

Archivierung mit einem Mausklick

In der Kommunikation bzw. Korrespondenz mit Kunden und Lieferanten bringt CAS genesisWorld den Mitarbeitern entscheidende Vorteile. "Durch die Anbindung an das David Info Center speichern wir alle wichtigen E-Mails, Telefaxe und Sprachnachrichten auf dem Anrufbeantworter mit einem Mausklick in der CAS-Datenbank", erläutert Brandl. Durch die Verknüpfung mit der entsprechenden Projekt- oder Kundenakte ist die eingegangene Information nicht nur sicher am richtigen Ort abgelegt, sie kann beim Kunden oder im Projekt im Bedarfsfall schnell wiedergefunden werden.

Projekte und Arbeitszeiten jederzeit im Blick

Interessant ist die Projektverwaltung im Detail: Grundsätzlich ist jedes Bauvorhaben, um das sich Brandl bewirbt und ausführt, in CAS genesisWorld als Projekt mit Unterprojekten angelegt. Alle dazu anfallenden Informationen wie etwa Adressen, Pläne und die Korrespondenz mit dem Architekten und Bauherrn werden im System den Projekten zugeordnet. Ebenso fließen Fotos, Regieberichte und weitere Informationen von der jeweiligen Baustelle in die entsprechenden Projekte. Die individuellen Arbeitszeiten aller Mitarbeiter werden über eine Schnellerfassungsmaske eingegeben und mit dem jeweiligen Projekt verknüpft. Über eine Office-Schnittstelle werden dann die Arbeitszeiten bei Bedarf direkt in die Rechnungen nach Microsoft Excel übergeben. Alle Eingangsrechnungen werden gescannt und als Dokument mit dem jeweiligen Projekt verknüpft. "Das erleichtert die Verwaltung und Archivierung von ein- und ausgehenden Rechnungen erheblich", berichtet Brandl aus der Praxis. Die Funktion "Hierarchische Kategorien" sorgt dafür, dass der aktuelle Projektstatus nicht aus den Augen verloren geht. "Das hilft uns, jederzeit den Überblick über die Projekte und deren Kosten zu haben.", bestätigt der studierte Wirtschaftsingenieur.

Die Lösung für breit aufgestellte Unternehmen

Die Entscheidung, auf ein einziges System zu setzen, statt auf mehrere branchenspezifische Lösungen bereut Brandl in keinem Fall. Im Gegenteil: "Wir sind froh, mit CAS genesisWorld eine Software gefunden zu haben, die sich flexibel und ohne großen Aufwand an unsere unterschiedlichen Anforderungen und Prozesse anpasst." Die einheitliche Adressdatenbank und Dokumentenablage, die intelligente Verwaltung der Projekte und Arbeitszeiten und nicht zuletzt die Neuorganisation der Entscheidungsprozesse in allen drei Geschäftsbereichen auf Grundlage der neuen Informationsstruktur zahlen sich für den Mittelständler kurz- und langfristig aus.

