

Anwenderbericht

JOHANNES
HÜBNER
GIESSEN
ideas and solutions



CAS genesisWorld
xRM und CRM für den Mittelstand



Hübners Expansionsrezept

Mit CRM der Konkurrenz voraus

Seit Jahrzehnten setzt das 1934 gegründete Unternehmen „Johannes Hübner“ in Giessen mit kreativen Ideen und Lösungen weltweite Maßstäbe in der Geber- und Antriebstechnik. Sensorik und Energie-Systeme gehören ebenso zu den Geschäftsbereichen wie die Bahn-Technik und Software. Um die notwendigen Arbeitsprozesse zu optimieren und die Datenpflege effizient zu gestalten, setzt das Unternehmen CAS genesisWorld als CRM-Lösung ein.

Nachdem das Unternehmen in den 90er Jahren rund um den Globus Vertretungen aufgebaut hatte, ist es seit rund zehn Jahren auf Expansionskurs. Dementsprechend hat sich nicht nur die Zahl der Mitarbeiter, sondern auch die Menge an zu verarbeitenden Informationen multipliziert, erklärt Geschäftsführer Oliver Rüspeler. Bis zu 20.000 Kontakte beinhaltet der aktuelle Adressbestand in CAS genesisWorld aus dem Haus der CAS Software AG.

Schnelle Einführung

Eingeführt wurde die Software 2009, nachdem man sich nach einer CRM-Fachveranstaltung des CRM-Lösungsanbieters und CAS-Premiumpartners crm consults GmbH von dessen Leistungsfähigkeit überzeugt hatte. „So ein System brauchen wir auf jeden Fall“, lautete damals das Fazit von Geschäftsführer Rüspeler. Zuvor verwalteten die Mitarbeiter sämtliche Geschäftsabläufe vor allem in Excel-Tabellen, wobei zusehends der Überblick verloren ging.

Branchenübergreifendes Arbeiten leicht gemacht

Die Einführung von CAS genesisWorld erfolgte in kleinen Etappen und auch heute entwickelt sich das CRM immer weiter. "Die Lösung passt sich unseren Anforderungen flexibel an und wächst mit uns, ohne uns zu überfordern", ist Rüspeler überzeugt. Die Vorteile in der Praxis sind dafür umso vielfältiger: Da die Johannes Hübner GmbH branchenorientiert arbeitet, sind beispielsweise die Klassifizierungs-, Spezifizierungs- und Selektionsmöglichkeiten von großem Nutzen. Einschlägige Kategorien



Branche

Produzierendes Unternehmen

Ziele/Anforderungen

- Optimierung sämtlicher Geschäftsabläufe und Arbeitsprozesse
- Umfassendes Kontakt- & Informationsmanagement
- Ablösung von Microsoft Excel-Tabellen
- Vielfältige Klassifizierungs-, Spezifizierungs- und Selektionsmöglichkeiten
- Vereinfachte Angebotserstellung für komplexe Projekte
- Weltweiter mobiler Einsatz
- Flexibel anpassbare, mitwachsende CRM-Lösung

Nutzen und Vorteile

- Branchenübergreifendes Arbeiten durch präzise Selektionsmöglichkeiten
- Zuverlässige, effiziente Projektabwicklung
- Weltweiter Zugriff auf alle relevanten Daten aus unterschiedlichsten Quellen
- Hohe Transparenz ermöglicht kundenspezifische Angebotserstellung
- Workflows sind für alle Mitarbeiter nachvollziehbar
- Wettbewerbsvorteile durch mobilen Zugriff auf Informationen ohne Zeitverlust

bilden die Stahlindustrie ab, bei der zusätzlich zwischen Warm- und Kaltwalzwerken unterschieden wird. Ebenso lassen sich die Kranindustrie, Bergwerke, Tagebau, Fördermaschinen, Bagger oder Bandanlagen separiert betrachten, analysieren und auswerten.



Projektunterstützung nach Maß

Die Datenpflege spielt für das Giessener Unternehmen unter dem Aspekt der Projektierung eine wichtige Rolle. Rüspeler gibt ein Praxis-Beispiel: „Siemens nimmt an einer Ausschreibung für eine Stahlwerkaustrüstung in Indonesien teil. In so einem Fall starten wir ein Projekt und verknüpfen alles, was wir darüber wissen. Die Informationen kommen aus den unterschiedlichsten Quellen. Mithilfe von CAS genesisWorld können wir diese gut sortieren und das Projekt seiner Phase entsprechend mit einem Status versehen.“

Hohe Transparenz fördert die Erfolgchancen – auch mobil

Im Endeffekt, so Rüspeler, kommt es darauf an, zu wissen, welche Unternehmen an einem Projekt beteiligt sind, um dann „bei denen dabei zu sein, die den Zuschlag erhalten.“ Die hohe Transparenz des CRM-Systems gestattet es, allen Projektteilnehmern spezifische, der Technik ihres Lösungsvorschlages entsprechende Angebote zu machen, ohne dabei die Übersicht zu verlieren. Die einschlägigen Workflows bleiben dank der integrierten Historie stets nachvollziehbar.



» Dank CAS genesisWorld und dem mobilen Zugriff auf die Daten sind wir eindeutig im Vorteil gegenüber unseren Mitbewerbern. «

Oliver Rüspeler, Geschäftsführer

CAS genesisWorld

Projektdaten

- CAS genesisWorld Suite
- Module: Report, Form & Database Designer
- Scan-Schnittstelle PaperLink von crm consults

Kunde

- Johannes Hübner, Giessen
www.huebner-giessen.com
- Spezialist für Geber- und Antriebstechnik
- 1934 gegründet
- 50 Auslandsvertretungen auf fünf Kontinenten

Projektpartner

- crm consults GmbH, Wetzlar
www.crm-consults.de

CAS genesisWorld

- Professionelles Kundenmanagement
- Unterstützt interne Prozesse, steigert Effizienz
- Speziell für die Bedürfnisse des Mittelstands
- Flexibel, integrierbar und erweiterbar
- Etabliertes, mehrfach ausgezeichnetes Produkt
- Über 200 CRM-Spezialisten unterstützen vor Ort
- Bei mehr als 20.000 Unternehmen erfolgreich im Einsatz

So ist Hübner direkten Mitbewerbern gegenüber Dank CRM-Unterstützung eindeutig im Vorteil, zumal CAS genesisWorld verschiedene mobile Möglichkeiten des Zugriffs auf die Daten ermöglicht: auch ein Kollege in Singapur hat direkten Zugriff auf das System, kann neue Informationen ohne Zeitverlust direkt einpflegen und sie somit den Mitarbeitern in Deutschland zeitnah zur Verfügung stellen.

Datenpflege jetzt auch in Kooperation mit
paperlink

Die Weiterentwicklung von CAS genesisWorld bei Hübner ist dank der Flexibilität von CAS genesisWorld ein mitwachsender Prozess. Beim Kundentag von crm consults begeisterte sich Oliver Rüspeler zum Beispiel für „paperlink“ – eine Lösung zum Scannen von Papierdokumenten direkt in die Kunden- und/oder Projektakte. Das reduziert das Erfassen und somit den Pflegeaufwand sehr deutlich. Ebenso attraktiv ist für ihn die automatische „Sanktionslistenprüfung“.



In beiden Fällen handelt es sich um Module und Lösungen von crm consults aus Wettengel. Rüspeler: „Diese Lösungen sind hochinteressant; wir sind froh, eine zukunftsfähige CRM-Lösung zu haben, die mit weiteren Anforderungen und Entwicklungen Schritt halten kann.“



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

Jetzt informieren



Wir beraten Sie gerne zum Thema
CRM in der Lebensmittel- und Konsumgüterindustrie.

Telefon: +49 721 9638-188

E-Mail: CASgenesisWorld@cas.de

www.cas-mittelstand.de



CAS Software AG
CAS-Weg 1 - 5
76131 Karlsruhe

