

Zukunft gestalten

Erfolgreich mit CRM + AIA®



CAS **genesisWorld**

Herzlich willkommen

In der Welt begeisternder Kundenbeziehungen



“

Als führender Anbieter intelligenter CRM-Lösungen für den Mittelstand stehen wir für Lösungen, die echten Mehrwert schaffen – leistungsstark, intuitiv bedienbar und gezielt auf die Anforderungen mittelständischer Unternehmen abgestimmt.

In dieser Broschüre erhalten Sie einen Einblick in die Welt von CAS genesisWorld – unsere CRM + AIA ®-Lösung, die durch Benutzerfreundlichkeit, Flexibilität und vielfach ausgezeichneter Innovationen überzeugt. CAS genesisWorld unterstützt Sie dabei, Geschäftsprozesse zu optimieren, Beziehungen zu stärken und Ihre digitale Zukunft souverän zu gestalten.

Automatisierte Workflows, intelligente Assistenten und eine konsequent nutzerzentrierte Ausrichtung ermöglichen eine neue Qualität der Kundenbindung – immer mit dem Menschen im Mittelpunkt: als Anwender, Partner oder Kunde.

Zahlreiche Referenzgeschichten aus verschiedensten Branchen zeigen, wie Unternehmen mit CAS genesisWorld neue Maßstäbe setzen. Lassen auch Sie sich inspirieren!

Gestalten Sie Ihre digitale Souveränität aktiv mit und setzen Sie auf ein CRM, das mitdenkt. Wir laden Sie ein, Teil der CAS Community zu werden – gemeinsam für nachhaltigen Erfolg.



Martin Hubschneider
Gründer und Vorstand
CAS Software AG

Erfolgsfaktor Customer Centricity

Kunden im Fokus, Zukunft im Blick

In einer Welt sich rasant wandelnder Kundenbedürfnisse ist es entscheidend, den Kunden stets in den Mittelpunkt zu stellen. Customer Centricity bedeutet, Strategie und Kultur auf die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden auszurichten – mit personalisierten Angeboten und einer wertschätzenden Beziehung, die weit über den Kaufabschluss hinausgeht.

CRM: Die Basis für Customer Centricity

Eine CRM-Lösung ist das zentrale Fundament, um Customer Centricity erfolgreich zu leben. Mithilfe einer 360°-Sicht auf Kontakte, Projekte, automatisierte Prozesse und smarte Auswertungen können Kunden individuell betreut und langfristige Beziehungen aufgebaut werden. Intelligente Funktionen wie der Fan-Indikator unterstützen dabei, dass aus Kunden begeisterte Fans werden.

Ob Marketing, Vertrieb, Projektmanagement oder Service – erfahren Sie, wie Ihr CRM Sie in allen Bereichen effektiv unterstützt und entdecken Sie zahlreiche begeisternde Funktionen, die neue Standards setzen.

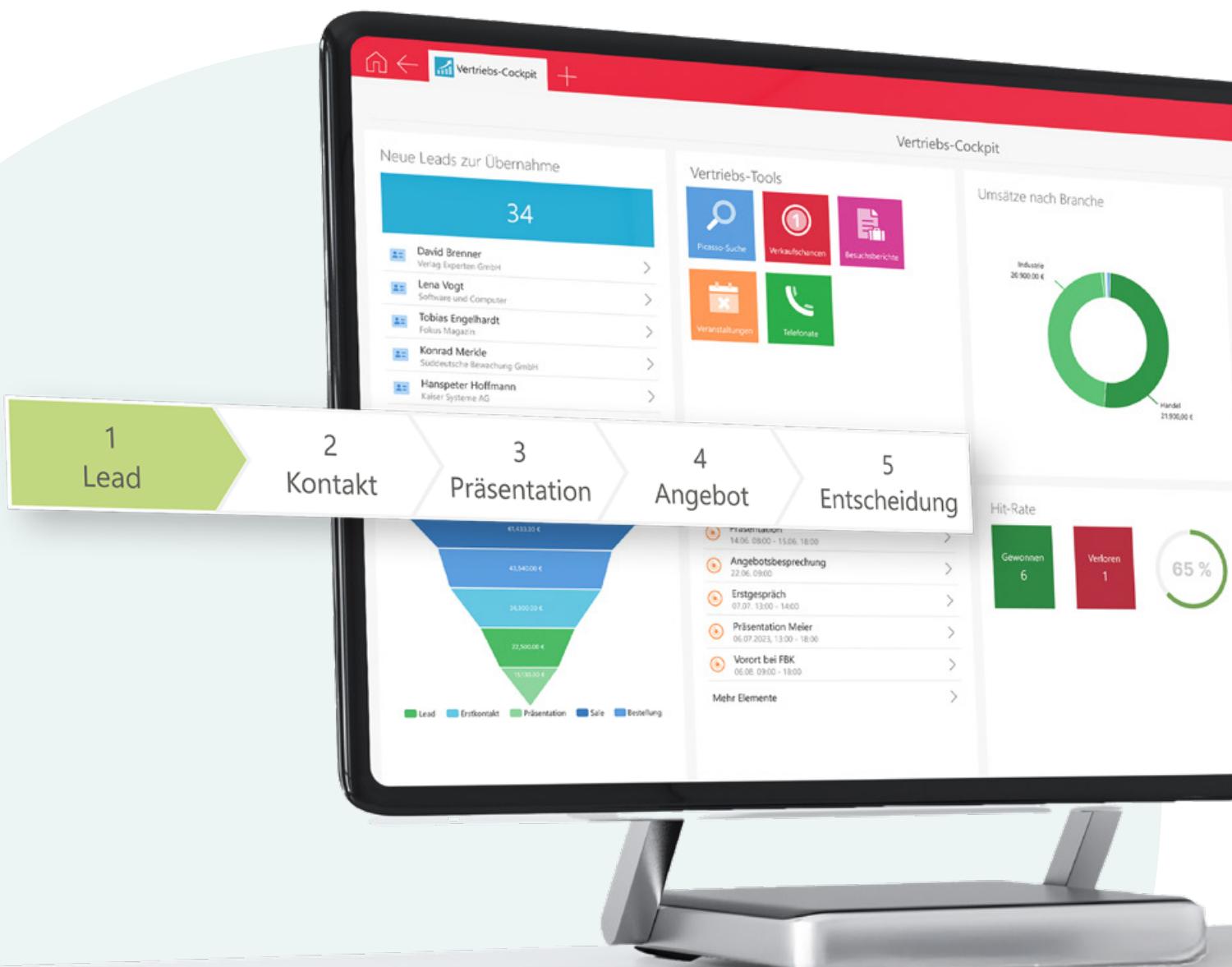


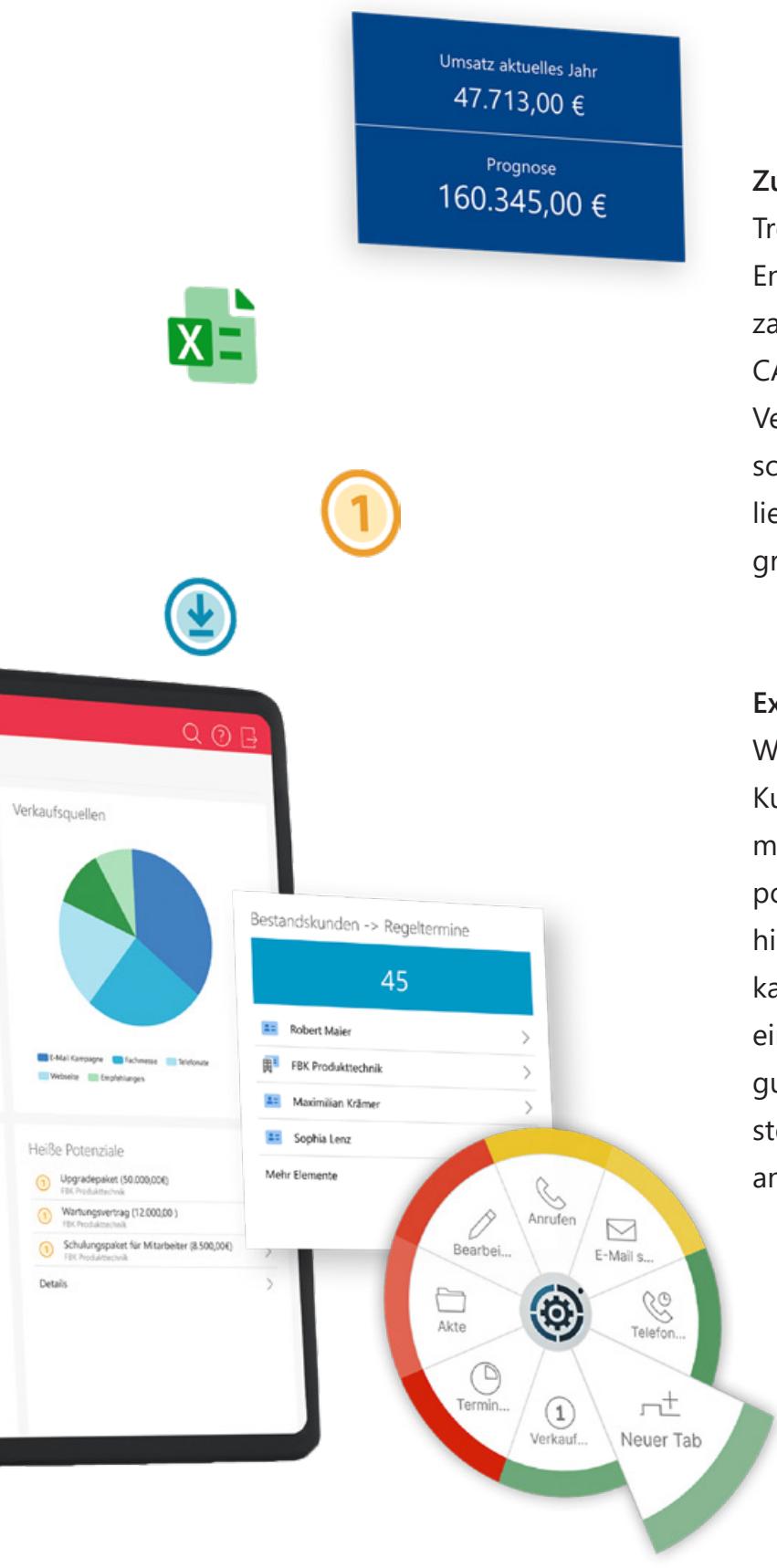


Vertrieb neu gedacht

Kundenzentriert, effizient, vernetzt

Starten Sie umfassend informiert in den Tag mit Ihrem persönlichen Vertriebscockpit. Es bietet Ihnen in jeder Phase des Vertriebsprozesses eine optimale Übersicht über Ihre Verkaufspotenziale und informiert Sie über aktuelle Kundenkontakte – sowohl über Ihre eigenen als auch die Ihres Teams. Beschleunigen Sie Ihre Kaufabschlüsse und lassen Sie keine Erfolgschance ungenutzt.





Zukunft einfach vorhersagen

Treffen Sie zu jedem Zeitpunkt fundierte Entscheidungen: Auf Basis aktueller Kennzahlen und Aktivitäten unterstützt Sie CAS genesisWorld bei der Bewertung Ihrer Vertriebspipeline. Automatische Wahrscheinlichkeitsberechnungen und Forecasts liefern Ihnen die optimale Informationsgrundlage für wichtige Prognosen.

Exzellentes Beziehungsmanagement

Wann war der letzte Kontakt mit dem Kunden und welche Vertragslaufzeiten müssen beachtet werden? Vom Umsatzpotenzial über Kundenklassifizierung bis hin zum bevorzugten Kommunikationskanal erfassen Sie alles Wichtige mit nur einem Klick. Automatische Benachrichtigungs- und Aktionsdienste informieren Sie stets rechtzeitig – etwa bei Terminen oder anstehenden Aufgaben.

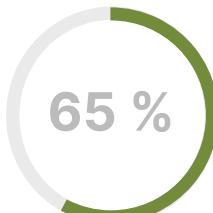


360°-Blick: Alles in einer Akte

In der Kundenakte werden sämtliche Kundeninteraktionen vernetzt und transparent abgebildet. Dadurch erhalten Sie einen 360°-Blick auf die gesamte Kundenhistorie, wie beispielsweise Termine, Dokumente, E-Mails, Verkaufschancen oder Tickets.

Potenzziale entdecken

Ihr persönliches Cockpit bietet jederzeit Überblick über einzelne Vertriebspotenziale bis hin zur Entwicklung ganzer Kundensegmente. Intelligente Assistenten, wie unser Kundenbeziehungsassistent, unterstützen dabei, den Kunden in den Mittelpunkt Ihrer Aktivitäten zu stellen.



Zielerreichung



Besuchstermine

32

Vorjahr
2

Kundenscoring
Gold

Gelebtes Bestandskundenmanagement

Mit Kundenscoring-Funktionen, relevanten Kennzahlen, smarten Dashboards, persönlichen Kontaktzyklen, Aktionsempfehlungen und vielem mehr schaffen Sie die ideale Grundlage für ein effektives und erfolgreiches Bestandskundenmanagement.



Verkaufschancen optimal nutzen

Verfolgen Sie jederzeit den aktuellen Status Ihrer Verkaufschancen und stellen Sie sicher, dass der Kunde in jeder Phase das optimale Angebot und den passenden Service erhält. Vom ersten Kontakt bis zum erfolgreichen Abschluss begleitet Sie dabei der Verkaufschancenassistent bei jedem Schritt.

Vom Kunden zum Fan

Wenn Unternehmen langfristig erfolgreich sein möchten, müssen sie die Qualität ihrer Kundenbeziehungen kennen. Mit dem integrierten Fan-Portfolio lässt sich die individuelle emotionale Bindung und Leistungszufriedenheit Ihrer Kunden bewerten und grafisch darstellen. Auf einen Blick erkennen Sie dadurch Fans sowie Sympathisanten, deren Bindung zum Unternehmen außerordentlich hoch ist, und können weniger überzeugte Kunden frühzeitig zurückgewinnen.



“

Wir haben uns für CAS genesisWorld entschieden, weil es uns in der internationalen Vertriebsarbeit sehr gut unterstützt. Unsere Vertriebsingenieure agieren auf allen Kontinenten. Deshalb sind wir darauf angewiesen, unser Know-How zur gleichen Zeit an allen Orten zu haben.



Dipl.-Ing. Christian Walther
Geschäftsführer, DELO Industrie
Klebstoffe GmbH & Co. KGaA

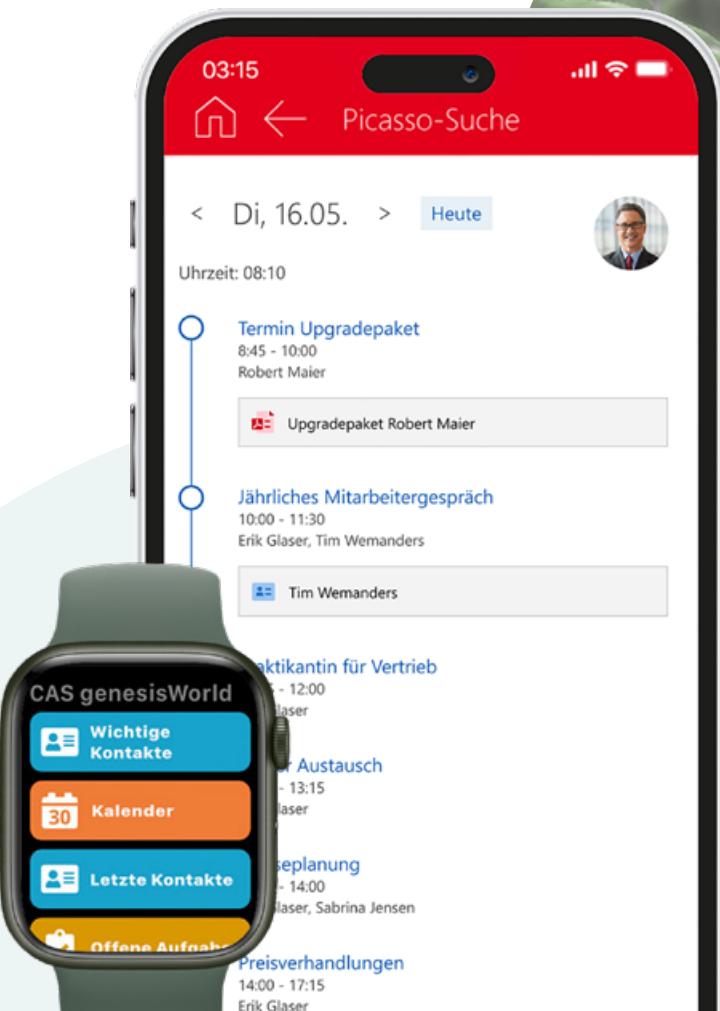
Mehr wissen. Besser entscheiden.

Mit dem Unternehmensdossier erkennen Sie auf einen Blick, wie Unternehmen, Organisationen und Netzwerke strukturiert sind. Gesellschafter und Beteiligungen lassen sich sofort erfassen und direkt im CRM anlegen. Ergänzen Sie bestehende Kontaktdaten für fundierte Entscheidungen gezielt mit Kennzahlen wie Firmengröße, Umsatz oder Stammkapital.

Mobiles CRM für unterwegs

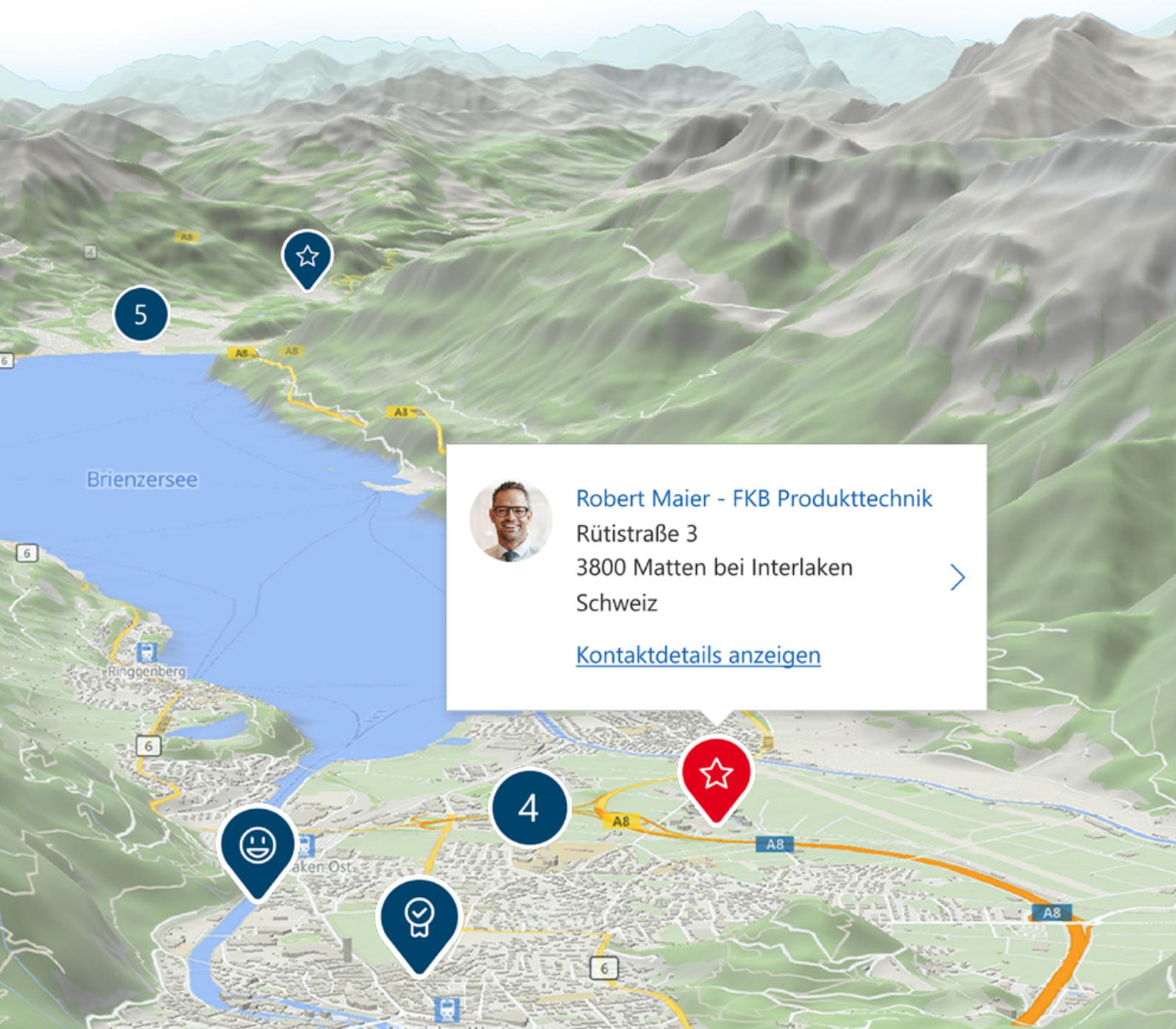
Durch die CAS genesisWorld Mobile App stehen Ihren Mitarbeitern beim Kundentermin automatisch die benötigten Daten zur Verfügung – online wie offline in einheitlichem Look & Feel.

Behalten Sie den schnellen Zugriff auf alle relevanten Infos und begeistern Sie mit umfassendem Know-How.



Potenzielle geografisch visualisieren

Optimieren Sie Ihr gesamtes Vertriebsgebiet, lokalisieren Sie potenzielle Kunden und heben Sie Ihre Geschäftsstrategie auf ein neues Level: In CAS genesisWorld ist es möglich, unterschiedliche Datensatz-Typen geografisch darzustellen. Nutzen Sie diese Übersicht beispielsweise, um sich die Verteilung ausgewählter Adressen auf einer Karte anzeigen zu lassen und wichtige Kontakte im Umkreis direkt zu identifizieren.



Marketing, das begeistert

Die Revolution Ihrer Kundenbeziehungen

Gestalten Sie Ihre Kampagnen dank zahlreicher Funktionen mühelos und effektiv. Mit dem integrierten Mailing-Assistenten erstellen und versenden Sie personalisierte E-Mails, exakt abgestimmt auf Ihre Empfänger. Der AI-Assistent unterstützt Sie dabei, in Sekundenschnelle überzeugende Mailings zu formulieren. Auf Basis weniger Stichworte schlägt er vollständige E-Mail-Texte im Mailing-Editor vor – passgenau und professionell.

The screenshot displays a user interface for a marketing application. On the left, a sidebar lists 'Zuletzt verwendet' (Recently used) contacts, including M.A. Fernanda Carvalho, Jansen Elektrotechnik BV, Maria Brüter, Ben Johnson, Hashtag Media AG, Karlsruhe Network Digital GmbH, Lena Bäcker, YellowMap AG, 360 Grad Media AG, Strategy Consulting, Ltd., EBID Service AG, Kahmann Elektronik GmbH, Andreas Barton, Dr. Louis Kolping, Julia Tebbe, Birou Matei, Communica GmbH, Business Advisory, Ltd., and Business and Paper AG. The main area shows a detailed view of 'M.A. Fernanda Carvalho' from 'Agencia del Turismo, Sociedad Civil' in Barcelona, Spain. Below this is a 'fan! Portfolio' section with a 2x2 matrix for 'fan Emotionale Kundenberührung' (fan Emotional customer interaction) and 'fan Gesamtzuverlässigkeit' (fan Overall reliability). A legend defines four categories: Fans (green), Sympathizanten (yellow), Söldner (orange), and Gegner (red). To the right, a 'SmartTags' section lists interests: Interesse an Webinaren, Tourismus, Beratung, Europa, International, Verkauf, Neukunde, and Events. Above this, a search bar contains '#Events'. A callout box highlights '#EventsQ1' and '#EventsDigital'.

66

CAS genesisWorld überzeugte uns auf ganzer Linie. Es kristallisierte sich schnell heraus, dass die Lösung aus dem Hause CAS Software AG unseren Anspruch an Individualität und persönliche Beziehungen am besten abbildet.



Mag. Sophie Höchtl
CRM-Projektleitung und Vertriebscontrolling
TEAM 7 Natürlich Wohnen GmbH

XRM-Mails für maximale Individualität

Mit XRM-Mails lassen sich personalisierte E-Mails auf Grundlage beliebiger Datensatz-Typen erstellen. Kunden können so zum Beispiel gezielt mit Informationen aus Ihrer Verkaufschance und dem verknüpften Kontakt angesprochen werden. Smarte KI-Funktionen unterstützen Sie bei der Texterstellung. Auch häufige Anfragen lassen sich so mit wenigen Klicks professionell beantworten. Das Ergebnis: weniger Aufwand, mehr Wirkung – bei jeder Nachricht.

Zielgruppen im Blick

SmartTags sind eine von vielen Möglichkeiten, gezielt Empfänger für Ihre Mailings auszuwählen – für eine Ansprache, die einfach passt.

Optimale E-Mail-Marketing-Integration

Durch die nahtlose Anbindungen an Inxmail und Avalanche stehen Ihnen leistungsstarke Newsletter- und Marketing Automation-Lösungen sowie zahlreiche Funktionen für mehrstufige Kampagnen zur Verfügung.

Erfolge sichtbar machen

Über kampagnenspezifische Dashboards und Kennzahlen-Widgets behalten Sie einen transparenten Überblick über Erfolge und Kosten Ihrer Marketing-Aktivitäten. Echtzeit-Analysen, Auswertungen und Kundenumfragen bieten Ihnen die ideale Basis, um Ihre Strategie gezielt weiterzuentwickeln, Potenziale zu entdecken und neue Leads direkt an den Vertrieb weiterzuleiten.

Events einfach managen

Für eine durchgängige Customer Journey organisieren und verwalten Sie Ihre Events direkt in Ihrem CRM. Vom Anmelde- und Teilnehmermanagement über die Veranstaltungsplanung bis hin zur Auswertung haben Sie jederzeit den Überblick und begeistern mit einer außergewöhnlichen Kundenerfahrung.

The screenshot displays a comprehensive CRM interface with several modules:

- Top Left (Dashboard):** Shows a bar chart titled "Newsletter Reichweite" comparing reach across different categories: Sales Fakten 2022/4 (~70%), Sales Fakten 2023/1 (~100%), Customer Centricity Forum (~85%), Sales Fakten 2022/8 (~15%), and Top News (~90%).
- Top Right (Event Management):** A sidebar titled "Anmeldungen" lists various status filters: Alle (18), abgesagt (3), bestätigt (9), Warteliste (8), abgelehnt (9), stormiert (1), and stormiert bestätigt (8).
- Middle Left (Event Details):** A detailed view of an event titled "Internationaler Partnerntag Paris". It shows the date (12.03.2025, 08:00 - 17:00), location (Ort: Paris, Max. Teilnehmerzahl: 160), and number of registrations (Anzahl der Anmeldungen: 13). It also lists "Veranstaltungsdetails" (Zielgruppe: Partner, Kategorie: Partner Konferenz, Nummer: V1521) and "Anmeldeoptionen" (Min. Teilnehmerzahl: 20, Max. Belegungen: 2, checked checkbox "Anm. zu einzelnen Terminen erlauben").
- Middle Right (CRM Webinar):** A summary of webinar statistics: "Versendete Einladungen" (132), with a breakdown: "Anmeldungen" (98), "Warteliste" (27), and "Absagen" (7).
- Bottom Left (Workshop View):** A list of workshop sessions with details like title, date, and time: Vorstellung Marketingaktion "B2C" (06.03.2025, 09:00 - 09:00), Networking / Austausch (29.04.2025, 18:00 - 22:00), Workshop "Aktion oder Reaktion" (29.04.2025, 15:00 - 17:00), Workshop "Produktpräsentation" (29.04.2025, 14:00 - 16:00), Mittagessen (29.04.2025, 12:00 - 13:00), and Begrüßung (29.04.2025, 09:00 - 10:00).
- Bottom Right (Additional Information):** A section titled "Zusatzinformationen" showing details for a specific entry: Vorstellung Marketingaktion "B2C" (06.03.2025, 09:00 - 09:00), Glaser (30.04.2025, 14:17:43 - CAS Software AG), Networking / Austausch (29.04.2025, 18:00 - 22:00), Workshop "Aktion oder Reaktion" (29.04.2025, 15:00 - 17:00), and Workshop "Produktpräsentation".

Schneller zur optimalen Ansprache

Individuelle Anpassung trifft auf strukturierte Effizienz: Beschleunigen und vereinheitlichen Sie Ihre Kundenkommunikation durch anpassbare Vorlagen für Dokumente und Mailings. Dadurch sparen Sie wertvolle Zeit und gewährleisten gleichzeitig CI-Konformität.

M.A. Fernanda Carvalho

Agencia del Turismo
Sociedad Civil
08018 Barcelona



Spanien

1

We.Network

Persönliche Einladung zum CRM Webinar

Liebe Fernanda,

erleben Sie CAS genesisWorld in Aktion und entdecken Sie, wie Sie Kundenbeziehungen nachhaltig stärken. In ...

Ihr We.Network

Mit We.Network steht Ihnen das erste fair.digitale soziale Netzwerk als neuer Kommunikationskanal zur Verfügung. Integrieren Sie We.Network nahtlos in Ihr CRM und nutzen Sie Ihr persönliches Social CRM, um Ihre Kunden direkt anzusprechen, Informationen zielgerichtet zu teilen und Ihre Fan-Community zu stärken.



Projekterfolg garantiert

Faszinierend einfach – jederzeit effizient

Planen Sie Ihre Projekte mit CAS genesisWorld effizienter und kundenorientierter: In der Projektübersicht finden Sie alle zum Projekt gehörenden Daten wie Termine, Vorgänge, Aufgaben, Unterlagen, Telefonnotizen sowie definierte Meilensteine für eine lückenlose Informationsbasis. Ein integriertes Eskalationsmanagement hilft dabei, frühzeitig kritische Entwicklungen zu identifizieren und zu steuern.

Teamwork, das Maßstäbe setzt

Behalten Sie den Überblick: Agile Boardansichten verwandeln komplexe Projektstrukturen in übersichtliche Arbeitspakete und unterstützen Sie dabei, Aufgaben im Team flexibel zu verteilen. Über den Projektstatus und ein Frühwarnsystem können Sie Ihre Projekte proaktiv steuern und Risiken frühzeitig erkennen.

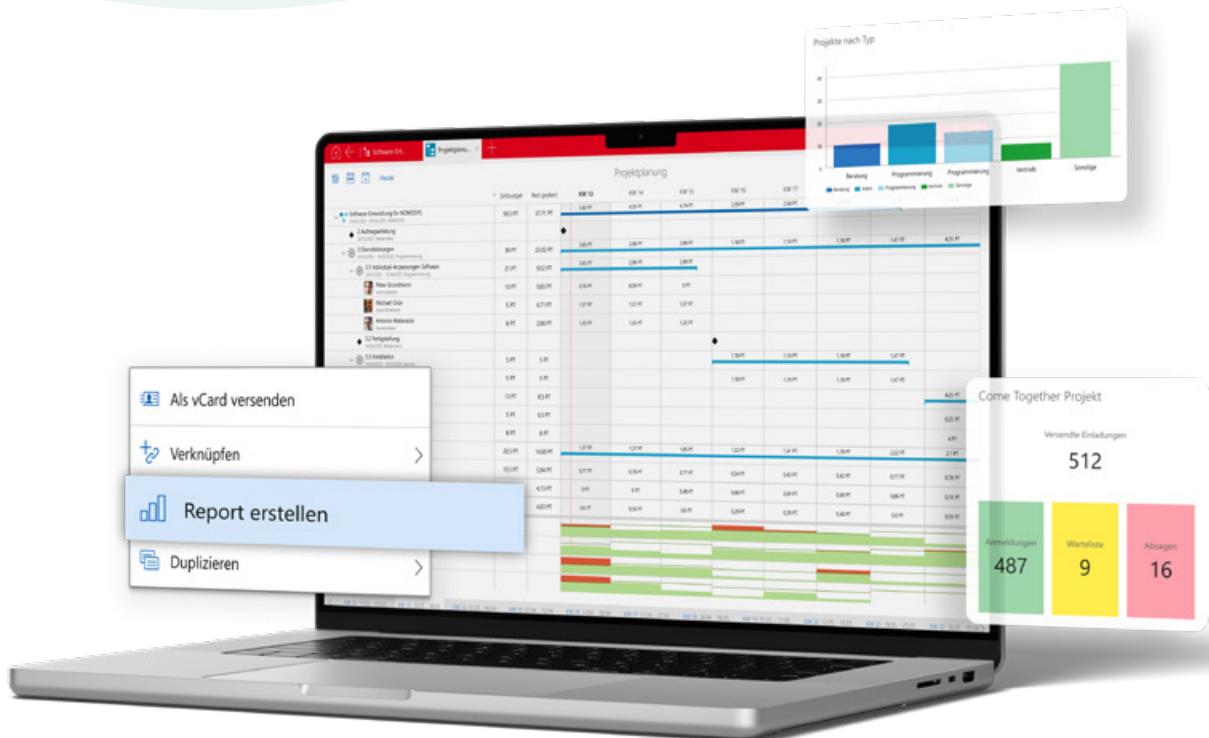
The image shows a woman with dark hair, wearing a light-colored blazer over a white top, smiling and gesturing with her hands. She is positioned to the right of a large, semi-transparent digital interface. This interface displays several elements: a circular profile picture of a woman with the text "Beratung bei Schütt.. Pv4"; a section titled "xRM-Einführung Pv8" with a profile picture of a man; and a "Projekte Cockpit" board divided into three columns: "Kooperationsprojekt" (with items like "Kooperationsprojekt Nor...", "Produkt-Akquise", "XRM Einführung", and "Infrastructure"), "Mailingaktion" (with items like "CRM Database", "Campaign 'Well Informed'", "Einführung Software", and "Einführung Software"), and "Messe" (with items like "Beratung bei der Schüttlie...", "Organisation trade show", and "Messeplanung"). The background of the interface features green plants.

“

Mit CAS genesisWorld steht uns eine Software zur Verfügung, mit der wir das gesamte Projektmanagement effizient erleidigen können. Die Zeiter sparnis im Gegensatz zu früheren Excel-/OneNote-Lösungen ist enorm.



Tina Schmid
Prokuristin und Projektmanagerin
SMT Recycling GmbH



Controlling auf Knopfdruck

Für effektives Projektcontrolling stehen Ihnen Kennzahlen, Auswertungen und Reportansichten bereit. Erfassen Sie projektbezogene Zeiten, Spesen und Fremdkosten und verwandeln Sie diese Daten in aussagekräftige Diagramme und Übersichten. So erkennen Sie nicht nur den aktuellen Projektstatus, sondern antizipieren zukünftige Entwicklungen.

Ressourcen immer im Blick

Mit der Planungsansicht behalten Sie Auslastung, Zeitplan, Budgets, Kosten und vieles mehr im Blick. Dadurch können Sie Ihre Projekte präzise steuern, erkennen Engpässe frühzeitig und steigern die Effizienz.

Exzellerter Service

Kundenorientiert, individuell und begeisternd

Ein perfektes Zusammenspiel von Innen- und Außendienst ist der Schlüssel zu exzellentem Kundenservice. Egal, ob Produkteinsätze, Service- und Wartungsverträge, Reklamationen oder Anfragen – das Serviceteam hat zentralen Zugriff auf alle wichtigen Informationen. Das bietet Ihnen die optimale Grundlage, um ausgezeichneten Service und personalisierte Lösungen anzubieten, die den Unterschied machen.



 Wartung Server
offen >

 Softwareupdate
offen >

Tickets

-  Wartung Server
Serviceanfrage >
-  Softwareupdate
Serviceanfrage >
-  Batterieentsorgung
Serviceanfrage >
-  Monitoring: Serverlast hoch
offen >
-  Login 2FA
offen >

“

CAS genesisWorld ist ein zentraler Baustein, um Anforderungen besser zu koordinieren und Prozesse handlicher, schneller und zuverlässiger zu gestalten. All diese Anforderungen unterstützt unser CAS-System in hoch zufriedenstellendem Maße.



Lothar Vandeberg
Prokurist und Verkaufsleitung
Müller Maschinentechnik GmbH

Service-Portal für Ihre Kunden

Ermöglichen Sie Ihren Kunden über den Helpdesk online, Anfragen und Supportfälle ganz einfach im Online-Portal zu hinterlegen und den Bearbeitungsstatus jederzeit selbst nachzuvollziehen. Häufige Fragen können direkt über die FAQ-Datenbank beantwortet werden, die Ihr Support-Team mit CAS genesisWorld verwaltet.

Die Mitarbeiter im Innen- und Außendienst haben sämtliche Informationen im Zugriff, die sie für den Servicefall benötigen. So können sie kompetent auftreten und einen erstklassigen Service bieten.

Durchgängige Prozesse, die überzeugen

Nach einem erfolgreichen Serviceeinsatz lassen sich Spesen und Arbeitszeiten direkt im System erfassen. Und wenn doch einmal ein Ersatzteil fehlt? Kein Problem – ein Folgeauftrag ist schnell erstellt, der Bericht kann digital verfasst und die Unterschrift des Kunden direkt auf dem Tablet eingeholt werden. So verwandelt Ihr CRM Ihren Service in ein ideal abgestimmtes Team, das Ihre Kunden begeistert.



Maximal adaptiv, grenzenlos schön

Maßgeschneidert für Ihre Anforderungen

Effiziente Softwarelösungen sollten sich an die Prozesse im Unternehmen anpassen lassen – nicht umgekehrt. Mit dem App Designer gestalten Sie Apps und Oberflächen flexibel und individuell. Über die einfache Drag & Drop-Funktion können Sie Informationen, Bausteine, Felder oder Charts bestehender Apps erweitern oder eigene Apps erstellen – ganz ohne Programmierkenntnisse. Mit Scripting lassen sich Kennzahlen, Berechnungen und Prozesse individuell anpassen und automatisieren.

Updatesichere Anpassungen

Wichtig dabei: Alle Veränderungen sind updatesicher, sodass Ihre Arbeit auch bei Aktualisierungen erhalten bleibt. Ob Smartphone, Tablet oder Notebook – Ihre Anpassungen erscheinen auf allen relevanten Endgeräten durch unsere ausgezeichnete SmartDesign®-Technologie im gleichen Look & Feel.



A tablet device showing a custom mobile application interface. The screen is divided into several sections: a top navigation bar with icons for home, search, and settings; a central area with a bar chart titled 'Event-Potenzial' showing values for Partner-, Sale-, Wild Life-, Hackathon-, Come-together-, and Starke Tools events; a circular 'Umsatzer nach Branche' chart; a pie chart titled 'Verkaufsquellen'; and a funnel chart titled 'Vertriebs-Pipeline'. The bottom section contains a list of 'Bestehende Kundentermine' with icons for each item.

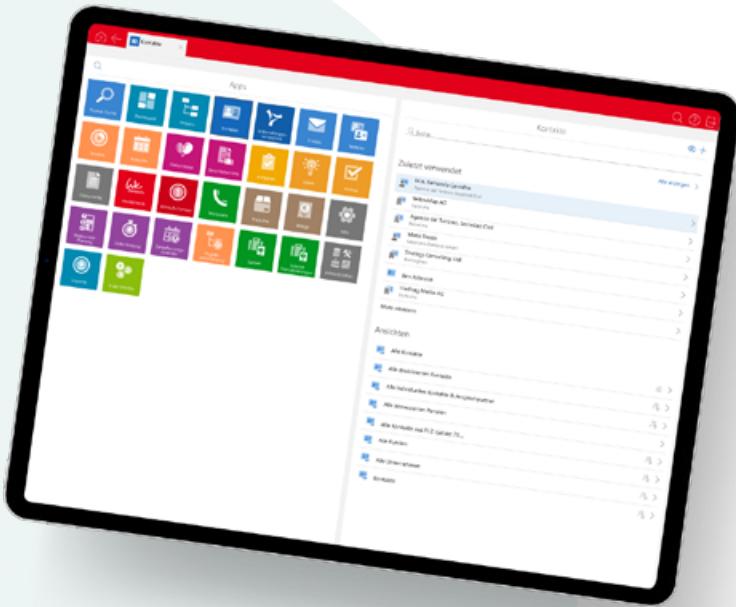


“

Bei CAS genesisWorld hat uns von Anfang an die hohe Flexibilität begeistert. Wir haben damit ein Werkzeug, um die einzelnen Anwendungen und Prozesse so zu integrieren, wie wir es haben wollen.



Bernd Schneider
EDV-Leiter und Prokurist
Klaus Faber AG



Umfassende Lösungswelt

CAS genesisWorld fügt sich flexibel in Ihre bestehende IT-Landschaft ein. Mit dem CAS-Framework OpenSync lassen sich Drittsysteme wie ERP- und DMS-Lösungen nahtlos an Ihre CRM-Lösung anbinden. Das Ergebnis: Ein reibungsloser Workflow und optimierte Geschäftsprozesse, die Ihr Unternehmen effizient und zukunftssicher aufstellen.

Eine perfekte Kombination

Mit der nahtlosen Erweiterung durch CAS Merlin CPQ steht Ihnen eine leistungsstarke Lösung zur Verfügung, um variantenreiche Produkte und kundenzentrierte Angebote effizient, fehlerfrei und direkt im CRM zu konfigurieren.

Dadurch lassen sich in der Verkaufschance von CAS genesisWorld individuelle Konfigurationen sowie Angebote und Dokumente professionell erstellen. Alle Informationen werden automatisch in der Kundenakte gespeichert und zentral verwaltet.

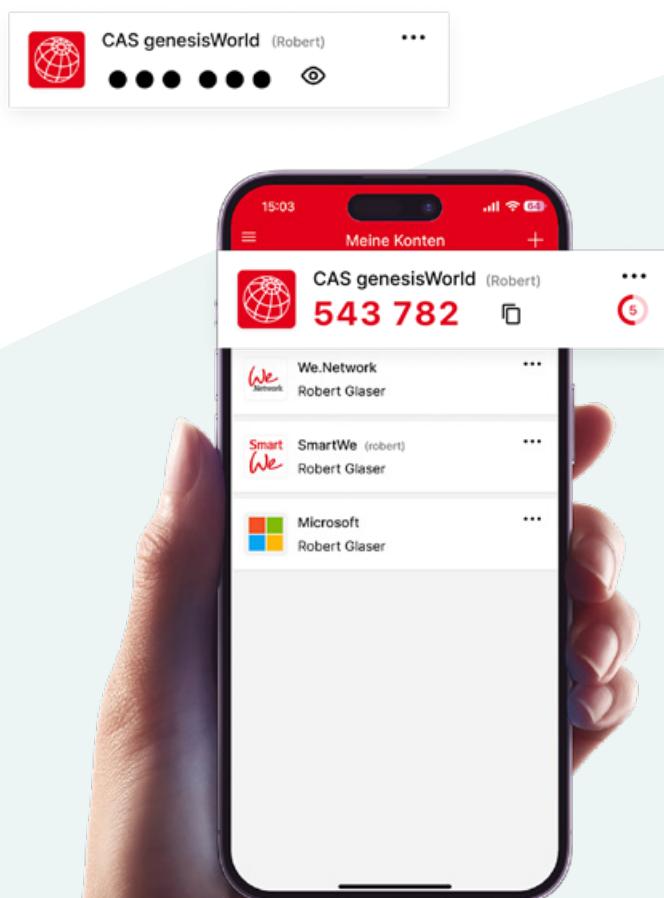
Digitale Souveränität made in Germany

Sicherheit ist unser Versprechen

Behalten Sie die Kontrolle über Ihre Daten: Mit dem differenzierten Rechte-management in CAS genesisWorld steuern Sie die Zugriffsrechte für jeden einzelnen Datensatz und erlauben nur autorisierten Personen Zugang zu ausgewählten Informationen. Dadurch gewährleisten Sie die Einhaltung höchster Datenschutzstandards.

Zentrale Zugriffskontrolle

Die Anmeldung im CRM erfolgt ausschließlich über vertrauenswürdige Identitätsanbieter. Der CAS Authentication Server ermöglicht die flexible Einbindung verschiedener Anbieter – für mehr Kontrolle und Sicherheit.



SecureLogin
CAS & SmartWe

Sicher mit SecureLogin

Mit der Authenticator App „SecureLogin – CAS & SmartWe“ steht Ihnen eine datenschutzkonforme und digital souveräne Lösung für eine sichere Anmeldung mit 2-Faktor-Authentifizierung (2FA) zur Verfügung. Schützen Sie Ihr Konto vor unerlaubten Zugriffen, indem Sie eine zusätzliche Sicherheitsstufe hinzufügen.

Zertifizierte Software

Lösungen der CAS Software sind Software Made & Hosted in Germany und wurden mit dem „fair.digital“-Siegel ausgezeichnet. Diese Zertifikate garantieren Ihnen höchste Standards in Bezug auf Datenschutz und digitale Souveränität.



Ihre Daten. Ihre Entscheidung.

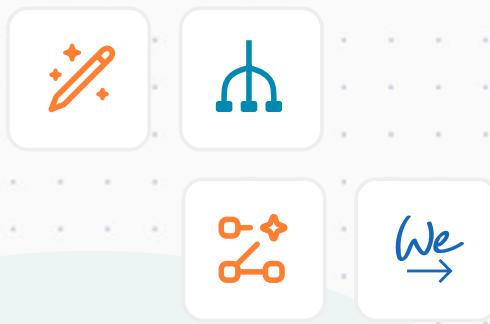
Ob OnPremise oder im Cloud-Betrieb, Sie haben die freie Wahl beim Hosting Ihrer Daten. Für welche Lösung Sie sich auch entscheiden – Ihre Daten sind in jeder Umgebung optimal geschützt.



Workflows mühelos automatisieren

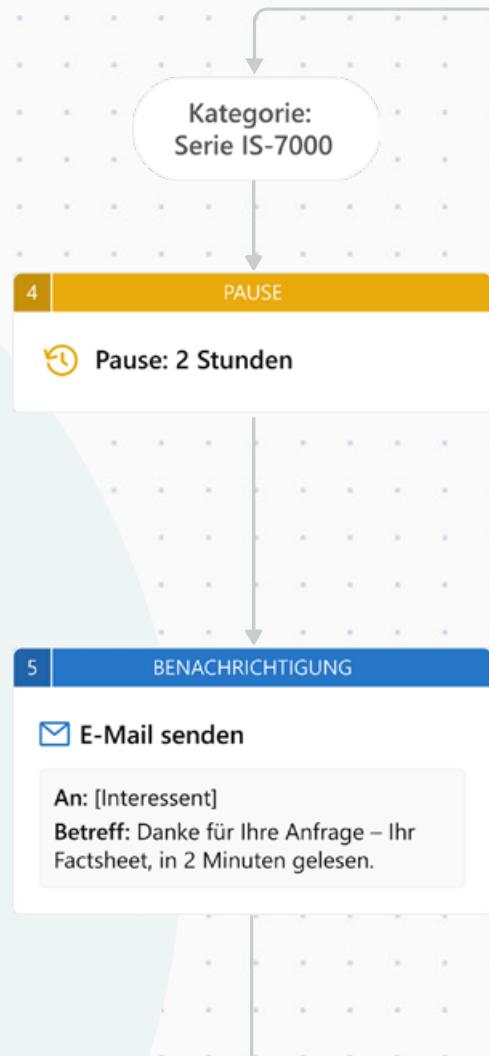
Prozesse, die einfach Spaß machen

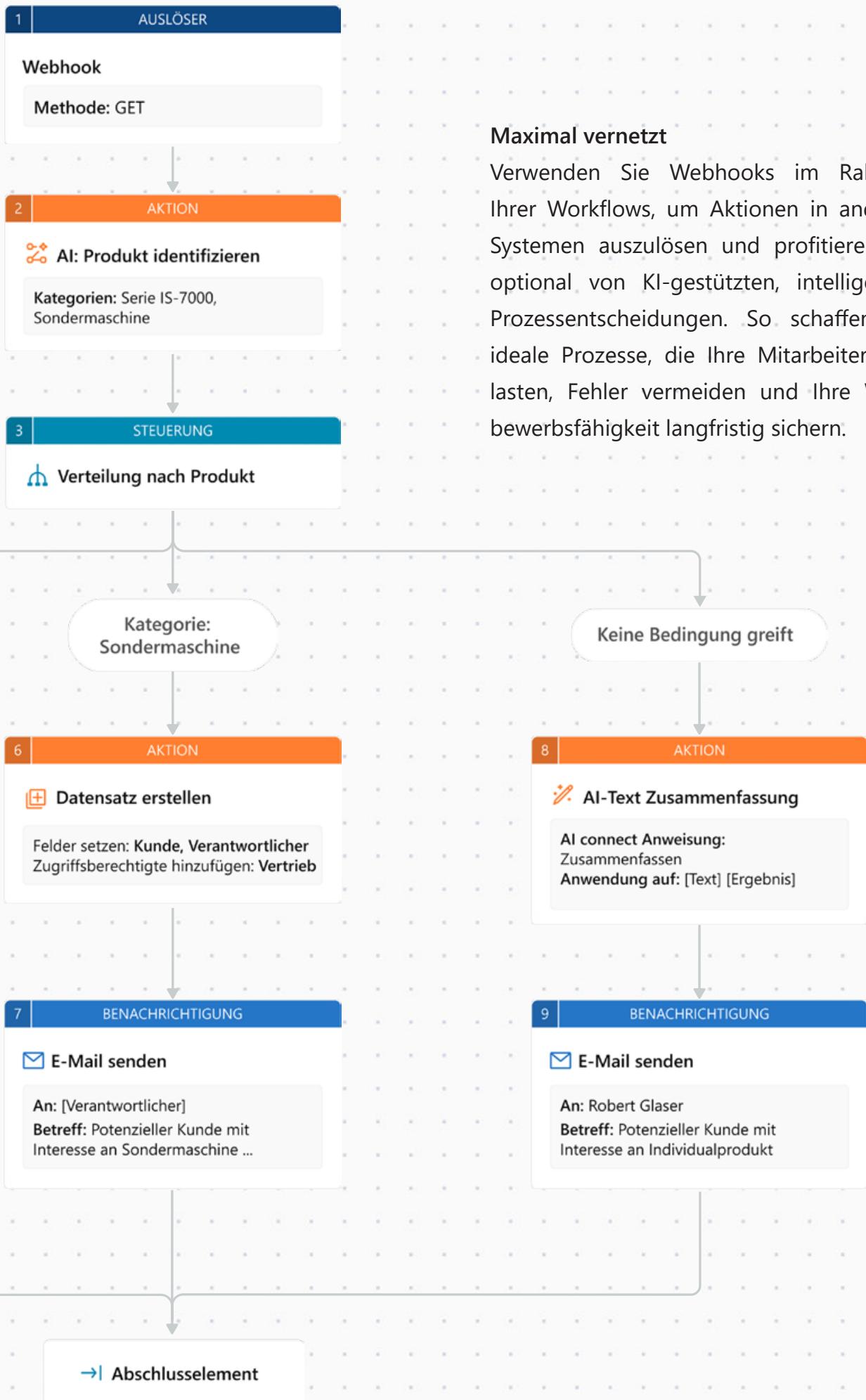
Mit der Business Process Automation gestalten Sie Ihre Geschäftsprozesse effizient und flexibel. Wie das gelingt? Indem Sie nahezu beliebig komplexe Abläufe mit wenigen Klicks intuitiv abbilden, automatisieren und prüfen. Die Einsatzmöglichkeiten sind dabei grenzenlos.



Automatisierung, die begeistert

Modellieren Sie Ihre Geschäftsprozesse flexibel per Drag & Drop und bilden Sie jede Eventualität ab – von Wartezeiten bis zu mehrstufigen Abläufen. Ganz ohne Programmierkenntnisse und mit nur wenigen Klicks erstellen Sie automatisierte E-Mails, lassen Folge-Datensätze generieren und bestehende gezielt aktualisieren. So stellen Sie sicher, dass Ihre Prozesse reibungslos ablaufen und Ihre Daten stets valide und konsistent bleiben.





Maximal vernetzt

Verwenden Sie Webhooks im Rahmen Ihrer Workflows, um Aktionen in anderen Systemen auszulösen und profitieren Sie optional von KI-gestützten, intelligenten Prozessentscheidungen. So schaffen Sie ideale Prozesse, die Ihre Mitarbeiter entlasten, Fehler vermeiden und Ihre Wettbewerbsfähigkeit langfristig sichern.

KI für Ihr CRM

Smart. Relevant. Persönlich.

CAS genesisWorld unterstützt Sie mit intelligenten Assistenten in Geschäftsprozessen, bei Automatisierungen und in der täglichen Kommunikation. Steigern Sie Ihre Wirkungskraft und gestalten Sie die Kommunikation nicht nur effizient, sondern auch begeisternd – für eine Verbindung, die über den schnellen Austausch hinausgeht.

The screenshot shows a software interface for writing emails. On the left, there's a large text area labeled "Nachricht" containing a message to "Herr Neumann". The message text is highlighted in blue, indicating it's being generated or edited by AI. On the right, there's a sidebar with several options: "Anredeform ändern" (Change address form), "Ausformulieren" (Rephrase), "Fehlerkorrektur" (Spelling correction), "Übersetzen" (Translate), and "Tonalität" (Tone). A small icon of a pen with stars is also visible.

KI-basierte E-Mail-Erstellung

Mit CAS genesisWorld schreiben Sie KI-gestützt passgenaue E-Mails mit Informationen aus relevanten Quellen wie Veranstaltungen, Telefonaten oder Anfragen.

Ihr persönlicher Assistent

Mit dem neuen Modul AI connect können Sie auf die Unterstützung von AI-Anbietern zugreifen. Der AI-Assistent in CAS genesisWorld unterstützt Sie dabei, Texte zu erstellen, anzupassen, zu übersetzen oder die Tonalität zu verändern. Auch bei komplexeren Aufgaben wie der Vorqualifizierung von Leads oder der Erstbewertung von Servicefällen entlastet Sie der Assistent spürbar – dank individuell anpassbarer Prompts immer abgestimmt auf Ihre Kunden.

11:00 - 12:00

Sales performance review

 Teams-Besprechung beitreten

Intelligent integriert

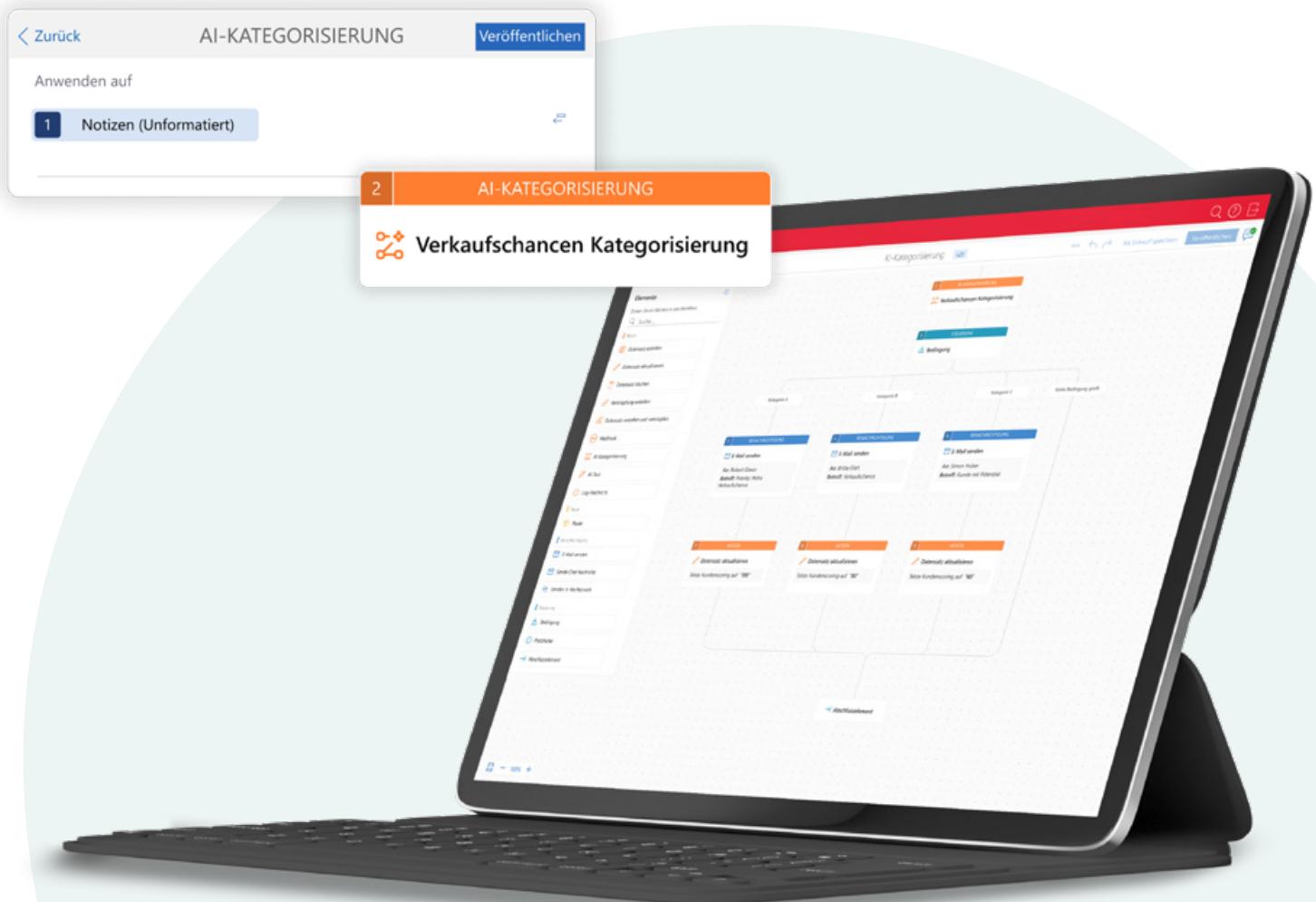
Nutzen Sie die erweiterte CAS genesisWorld-Integration für Microsoft Teams: Erstellen Sie Online-Besprechungen und teilen Sie wichtige CRM-Daten direkt in Teams. Dank SmartSearch und Picasso AI finden Sie relevante Informationen schneller denn je.

Effizienter kommunizieren

Automatisieren Sie E-Mails mit Vertragsdaten, Rechnungen oder Angeboten und erhöhen Sie Effizienz, Tempo und Professionalität Ihrer Kommunikation.

Mit Webhooks informiert bleiben

Sie haben eine neue Verkaufschance gewonnen? Teilen Sie die Neuigkeit direkt mit Ihrem Team: Mit intelligenten Webhooks senden Sie beispielsweise automatisch alle wichtigen Informationen an eine Microsoft Teams-Gruppe.



The screenshot shows the AI-KATEGORISIERUNG (AI-Categorization) feature in the CAS genesisWorld application. It consists of two main parts: a modal window and a larger background view.

Modal Window (Top Left):

- Header: AI-KATEGORISIERUNG
- Buttons: Zurück, AI-KATEGORISIERUNG, Veröffentlichen
- Section: Anwenden auf
- List: 1 Notizen (Unformatiert)

Background View (Bottom Right):

- Header: AI-KATEGORISIERUNG
- Section: Verkaufschancen Kategorisierung
- Tree View: Kategorien A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U, V, W, X, Y, Z
- Diagram: A hierarchical diagram showing categories A through Z. Categories A, B, and C are highlighted in orange. Category A has three sub-categories: "E-Mail senden", "An Telefon rufen", and "An E-Mail schreiben". Category B has three sub-categories: "An Telefon rufen", "An E-Mail schreiben", and "An Telefon schreiben". Category C has three sub-categories: "An Telefon rufen", "An E-Mail schreiben", and "An Telefon schreiben".
- Text: "Alle Kategorien sind über die Kategorienübersicht hier kategorisiert." (All categories are categorized here via the category overview.)

Social CRM

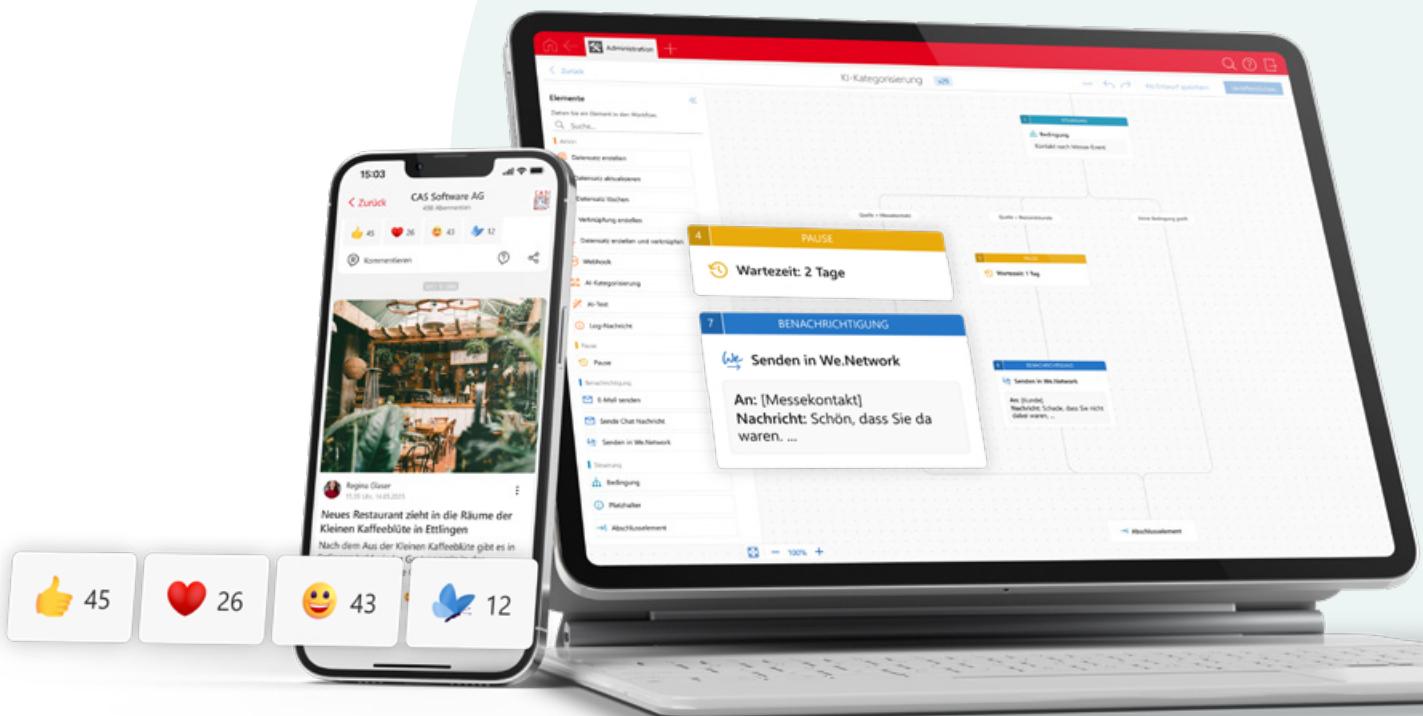
Menschen fair.digital verbinden

Stärken Sie Ihre Fan-Community: Mit der Integration von We.Network wird CAS genesisWorld zum weltweit ersten fair.digitalen Social CRM. Diese einzigartige Kombination ermöglicht Ihnen eine neue, vertrauensvolle Kommunikation in Ihrer Gemeinschaft.

Ein Social CRM, zahlreiche Einsatzmöglichkeiten

Von zielgruppenspezifischen Channels bis hin zu personalisierten Nachrichten – mit Social CRM richten Sie Ihre Kommunikation noch gezielter an den Wünschen und Bedürfnissen Ihrer Kunden und Interessenten aus. Chatten Sie direkt aus dem CRM heraus mit Ihren We.Network-Kontakten und übernehmen Sie qualifizierte Interessenten aus We.Network nahtlos in Ihre CRM-Lösung.

A man and a woman are standing outdoors, looking at a smartphone together and smiling. The woman is wearing a light-colored blazer over a pink shirt, and the man is wearing a blue suit jacket over a light blue shirt. In the bottom left corner, there is a circular inset showing a messaging interface. The message is from 'Roman Fischer' to 'Amelie'. The text reads: 'Hi Amelie, ich komme gleich dazu. Wo seid ihr gerade?' followed by the timestamp '15:39'. Below this, another message from 'Roman Fischer' says: 'Wir sind draußen auf der Terrasse. Ich winke dir dann 😊' followed by a small eye icon.



Persönlich überzeugen

Profitieren Sie von der direkten Anbindung an We.Network: Vernetzen Sie sich mit Kunden und Interessenten und behalten Sie die Channel-Abonnements jederzeit im CRM im Blick. Dadurch lassen sich Zielgruppen identifizieren, die Sie konkret mit passenden Inhalten ansprechen können.

Vernetzen und Beziehungen gestalten

Für schnelle Reaktionen und noch engere Kundenbindung: Nutzen Sie die zahlreichen Möglichkeiten von Business Process Automation (BPA), um beispielsweise automatisierte Benachrichtigungen an ausgewählte We.Network-Kontakte zu senden. Starten Sie jetzt mit Ihrem persönlichen Social CRM und stärken Sie Ihre Kundenbeziehungen.

We.Network



reddot winner 2023

Ausgezeichnet für die Kombination aus SmartDesign und Social Network

Ihre Investition, unser Versprechen

Vom Mittelstand für den Mittelstand

Die CAS Software AG wird seit Gründung 1986 von Gründer und Vorstand Martin Hubschneider geführt. Über 500 Mitgestalter arbeiten gemeinsam auf dem CAS Campus in Karlsruhe an marktführenden Softwarelösungen für den Mittelstand. Unser Produktpotfolio umfasst AIA®-unterstützte CRM-, CPQ- und Branchenlösungen, mit denen Unternehmen und Organisationen erfolgreiche sowie nachhaltige Geschäftsbeziehungen aufbauen. Damit nutzen sie ihr Unternehmenswissen gezielt und steigern die Effizienz ihrer Mitarbeitenden.

40+

Länder mit CAS
Lösungen im Einsatz

100%

bankenunabhängiges
Eigenkapital

550 Tsd.

Nutzer von
CAS Lösungen

25%

Investitionen in
Innovationen vom Umsatz

12

Sprachversionen von
CAS Lösungen



“

Die Zukunft entsteht dort, wo Menschen gemeinsam Lösungen entwickeln. Lassen Sie uns mutig Innovationen vorantreiben und vertrauensvolle Beziehungen gestalten. Denn das „Wir“ gewinnt. Heute und morgen.



Martin Hubschneider
Gründer und Vorstand
CAS Software AG

Ausgezeichnet innovativ

Für die innovative Produktpalette und das Engagement im Mittelstand hat die CAS Software AG mehrere Auszeichnungen erhalten, darunter den Titel „Innovator des Jahres® 2022“ im Rahmen von TOP 100, den ersten Platz im SZ-Innovationsranking 2024 sowie den Titel „Deutschlands Kundenchampions 2024“. Zudem wurde das Unternehmen 2025 von Capital und Statista zu einem der innovativsten Unternehmen Deutschlands gekürt.

Für die außergewöhnliche Unternehmenskultur auf dem CAS Campus wurde die CAS Software AG mit dem Siegel „Great Place to Work“ ausgezeichnet.

Starkes Netzwerk für Ihren Erfolg

Mit über 200 CAS Partnern weltweit profitieren Sie von einem umfassenden Lösungsnetzwerk sowie einem vielseitigen Ökosystem, das Sie u.a. bei der Auswahl und CRM-Implementierung aktiv unterstützt. Nutzen Sie Ihr digitales Potenzial und stärken Sie die Resilienz Ihres Unternehmens.

Die We-Zukunft begeistert

Ganz nach dem Motto „Das ‚Wir‘ gewinnt“ schaffen wir gemeinsam mit Ihnen nachhaltige Erfolge, die auf Vertrauen, Innovation und starken Partnerschaften basieren. Lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft gestalten.





CAS Software AG

CAS-Weg 1 – 5
76131 Karlsruhe
Deutschland

www.cas-crm.de
+49 721 9638 - 188
crm@cas.de