

Referenzbericht / Inhaus Handels GmbH

*Wir punkten mit heimischer Qualität
und bestem Kundenservice.*



Inhaus ist der führende, regionale Sanitär- und Heizungsgroßhändler in Vorarlberg und der Schweiz. Die Erfolgsgeschichte des Unternehmens beginnt am 1. Juni 2001: Ein starker Schweizer Unternehmer SFS und zwei starke Vorarlberger Unternehmer – Pircher und Ulmer – schließen sich mit einer gemeinsamen Vision zusammen.

Ziel ist es, die Qualitätsführerschaft zu übernehmen und mit exzellentem Beratungsservice den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen. Heute ist Inhaus als Komplettanbieter von Bad, Installationen und Heizungssystemen ein verlässlicher Spezialist und hat nicht ohne Grund längst die Marktführerschaft inne. Das Unternehmen beschäftigt an verschiedenen Standorten über 200 bestens ausgebildete und hochmotivierte Mitarbeiter.

Das hohe Vertrauen, welches uns entgegengebracht wird, ist das Ergebnis von engen partnerschaftlichen Beziehungen, leidenschaftlicher Unternehmenskultur und einer ausgeprägten regionalen Bindung.

CAS genesisWorld – das perfekte Werkzeug



Um den Geschäftspartnern in der angestrebten Qualität gegenüber zu stehen, wurde ein Werkzeug zur Verwaltung der Informationen und der Steuerung der Prozesse benötigt. So werden neben den klassischen CRM Themen auch komplexe Projekte abgewickelt – unter Berücksichtigung der vorhandenen Daten im ERP-System MS Navision.

I N H A U S



„Mit CAS genesisWorld haben wir das perfekte Werkzeug erhalten um die Informationen über unsere Kunden, Lieferanten, Projekte und Partner zu sammeln und zu verwalten. Prozesse wurden vereinheitlicht und vereinfacht – ein echter Mehrwert!“

Christian Sezer

CRM-Systembetreuer Inhaus Handels GmbH

www.inhaus.eu

150 Benutzer in CAS genesisWorld

