



Anwenderbericht



CAS genesisWorld

Branche

Automotive

Ziele/Anforderungen

- Zentraler Datenpool für 7 Niederlassungen
- Komplette Kunden- und Fahrzeugakte inkl. letzte Inspektion, Besonderheiten, Fragen, Aufträge
- Zugriff auf die Kundendaten für alle Mitarbeiter
- Effiziente Unterstützung für das Tagesgeschäft
- Fundierte Finanzberichte
- Transparente Auftragsverwaltung
- Zentrales Werkstatt-Service-Management
- Verwaltung des Ersatzteillagers
- Rumänische Sprachversion

Nutzen und Vorteile

- Verlässliche Adressdaten durch gemeinsame Datenpflege
- Vollständige Kundenakte auf Knopfdruck einschließlich der Daten aus der Warenwirtschaft
- Vereinfachte Überwachung der Wartungszyklen
- Klar strukturierte und effiziente Prozesse
- Genehmigungsprozesse für größere Entscheidungen systemgesteuert
- Enge Zusammenarbeit zwischen Service und Vertrieb eröffnet neue Verkaufschancen
- Zeitersparnis
- Transparente Berichte

Mehr PS für Vertrieb und Kundenservice

Der LKW-Verkauf boomt weltweit – besonders in Osteuropa. MHS Truck & Bus SRL vertreibt und wartet Trucks für den deutschen Hersteller MAN in ganz Rumänien. Die CRM-Lösung CAS genesisWorld unterstützt dabei die Mitarbeiter, in der Kundenpflege gegenüber den Mitbewerbern stets eine Achsenlänge voraus zu sein.

MHS Truck & Bus SRL verfügt über 7 Niederlassungen in ganz Rumänien und gehört zu den Marktführern in Sachen LKW-Absatz im Land. Von den insgesamt 250 Mitarbeitern nutzen knapp die Hälfte der Angestellten CAS genesisWorld für ihre tägliche Arbeit.

Der Truck fährt in die Wartungshalle...

Was sie damit genau tun, zeigt der Blick in die Praxis: Wenn zum Beispiel an einem Montagmorgen ein Kunde mit seiner MAN-Zugmaschine zur Inspektion in die Wartungshalle rollt, dann genügt dem Servicetechniker lediglich ein kurzer Blick in CAS genesisWorld, um sofort alle Kunden- und Fahrzeugdaten präsent zu haben.

Beispielsweise sieht er, wann der Kunde mit seinem Fahrzeug zum letzten Mal zur Inspektion da war, welche Besonderheiten es zu berücksichtigen gilt, oder welche Fragen bzw. Aufträge in der Zwischenzeit offen geblieben oder verschoben worden sind.

Kundeninformationen auf Knopfdruck

Für die nachfolgende Inspektion gibt der Mechaniker in der Werkstatt den obligatorischen Wartungsauftrag in CAS genesisWorld ein. Gleichzeitig erhält der betreuende Vertriebskollege automatisch Nachricht über die Inspektion. Der Vertriebler legt sich einen Telefontermin auf den nächsten Tag, um beim Kunden nachzufragen, ob die Inspektion nach seiner Zufriedenheit lief und mit den anderen Zugmaschinen im Fuhrpark alles in Ordnung ist. Dieser Serviceanruf lohnt sich, denn der Kunde wünscht baldigst einen Besuchstermin, um über den aktuellen Stand seines Fuhrparks zu sprechen.



Ein Wartungsauftrag löst automatisch einen Vertriebsworkflow aus.



CAS Mittelstand

A SmartCompany of CAS Software AG

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-mittelstand.de

„Das Wichtigste ist, dass die Kunden mit uns langfristig zufrieden sind. Eine bessere technische Unterstützung als CAS genesisWorld kann ich mir kaum vorstellen.“

Jorge Leuschner,
Geschäftsführer von MHS
Truck & Bus SRL,
Generalvertretung MAN
in Rumänien



Projektdaten

- Im Einsatz seit 2008
- 125 CAS genesisWorld Lizenzen
- Implementiert innerhalb von wenigen Monaten, landesweit in allen 7 Niederlassungen
- Anbindung des ERP-Systems Mesonic Winline

Kunde

MHS Truck & Bus SRL, Generalvertretung MAN in Rumänien

www.man.ro

- 250 Mitarbeiter
- Vertriebt und wartet Trucks für den deutschen Hersteller MAN in ganz Rumänien
- 7 Niederlassungen

Projektleitung

Thomas Fortanier consulting

www.fortanier.de

Projektpartner

PROGRESS ICT-SYSTEM SOLUTIONS SRL

www.progress-it.ro

CAS genesisWorld

- Professionelles Kundenmanagement
- Unterstützt interne Prozesse, steigert Effizienz
- Speziell für die Bedürfnisse des Mittelstands
- Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Flexibel, integrierbar und erweiterbar
- Etabliertes, mehrfach ausgezeichnetes Produkt
- Über 200 CRM-Spezialisten unterstützen vor Ort
- Bei mehr als 7.500 Unternehmen erfolgreich im Einsatz

Interessiert?

Wir beraten Sie gerne zum Thema CRM im Bereich Automotive.

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

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Effiziente Workflows

Es ist das besondere Anliegen von Jorge Leuschner, dass diese und viele andere Prozesse wie geschmiert laufen. Der Geschäftsführer der MHS Truck & Bus SRL ist seit über 30 Jahren im Fahrzeuggeschäft tätig und weiß, dass es neben einem untrüglichen Verkaufsinstinkt auch intelligenter Technik als Unterstützung bedarf, um dauerhaft erfolgreich und profitabel zu sein.

Sicherheit und Zuverlässigkeit entscheidend

Für CAS genesisWorld entschied sich Leuschner aus zwei Gründen: Sicherheit und Zuverlässigkeit in allen Bereichen. Mit dem CAS Partner PROGRESS ICT-SYSTEM SOLUTIONS SRL vor Ort und Thomas Fortanier als Projektleiter ging Leuschner das Projekt an. Innerhalb weniger Monate war CAS genesisWorld landesweit in 7 Niederlassungen implementiert. Vor Einführung der CRM-Lösung gab es lediglich zahlreiche Insellösungen, die nicht miteinander verbunden waren. "Der größte Vorteil seither ist, dass unsere Mitarbeiter jetzt gemeinsam unsere Kundendaten pflegen, das sorgt für Transparenz und jeden Menge Synergien", ist Geschäftsführer Leuschner überzeugt. Durch die Schnittstelle zur ERP-Lösung von Mesonic stehen alle Belege (Aufträge, Rechnungen, Offene Posten) aus der Buchhaltung auch dem Vertrieb zur Verfügung. Ein zusätzliches Argument für die Anschaffung von CAS genesisWorld war die Verfügbarkeit der Lösung in rumänischer Sprache. "Damit erhöht sich automatisch die Mitarbeiterakzeptanz", weiß Leuschner zu berichten.



Das Motto "Immer effizient" gilt nicht nur auf der Straße, sondern auch für interne Prozesse.

Blick ins Cockpit – rundum informiert

Auch der Geschäftsführer selbst fühlt sich rundum gut informiert. Der Blick ins Cockpit ist für Leuschner schon zum täglichen Ritual geworden. Der Vorteil für ihn ist, übersichtlich alle Informationen zu erhalten, die er für seine Entscheidungen und Meetings benötigt. So nutzt er CAS genesisWorld nicht nur für die Abwicklung des operativen Tagesgeschäfts, sondern besonders um im Datenbestand die Informationen zu analysieren. Durch das Setzen intelligenter, frei wählbarer Filterbedingungen erhält der Geschäftsführer rechtzeitig für die Besprechung mit seinen Vertriebsmitarbeitern alle wichtigen Facts verlässlich auf seinen Schreibtisch.

Gute Betreuung rund um die Uhr

Was am Montagmorgen mit einem Werkstattbesuch begann, wird zum Ende der Arbeitswoche in der Nähe der Hauptstadt Bukarest mit einem zufriedenen Kunden mehr und einem gewichtigen Plus in der Bilanz belohnt. "Das Wichtigste ist, dass die Kunden mit uns langfristig zufrieden sind. Eine bessere technische Unterstützung als CAS genesisWorld kann ich mir kaum vorstellen", ist Leuschner abschließend überzeugt. Tag für Tag. Woche für Woche. Jahr für Jahr.