

Referenzkunde

Lenzing
Plastics



CAS genesisWorld
CRM/XRM für den Mittelstand



Made in Austria

Der Firmenname ist klares Standortbekenntnis. Zentrale, Forschung, Entwicklung und Produktion sind in Lenzing, Oberösterreich, beheimatet. Made in Austria steht für innovative Produkte höchster Qualität und definiert zugleich das Selbstverständnis der Lenzing Plastics.



Maßgeschneiderte Innovation, Kundenanforderungen im Fokus

Lenzing Plastics ist für seine Kunden von der ersten Entwicklungsidee bis zum fertigen Produkt mit Rat und Tat zur Seite. Die Bündelung aller Funktionen an einem Standort sowie die zentrale Lage in Mitteleuropa erlauben effizientes und schnelles Vorgehen. Insbesondere die vertrauensvolle Kundendatenverwaltung sowie die transparente Abbildung des Kundenberatungs-Prozesses sind hierbei elementar.

Das Ziel: große Transparenz

Mit der Einführung von CAS genesisWorld nutzt Lenzing Plastics eine zentrale Lösung für die Abbildung des Kundenbeziehungsmanagements: Von der Erfassung und Verwaltung sämtlicher Kundeninformationen, bis hin zur Steuerung der Beratungs-, Service-, Vertriebs- und Marketing-Prozesse.



Branche

Kunststoffverarbeitende Industrie

Ziele/Anforderungen

- Zentrale Lösung zur Erfassung und Verwaltung sämtlicher Kundenbeziehungen
- Abbildung und Implementierung des Kundenberatungs-Prozesses
- Integration und Anbindung an die bestehende Systemlandschaft (ERP SAP und Outlook)
- Ablöse des selbstgestrickten CRM-Systems
- Optimierung der Arbeitsabläufe

Nutzen und Vorteile

- Weniger Pflegeaufwand dank professionellem Adressmanagement aller relevanten Kundendaten mit den passenden AnsprechpartnerInnen
- Große Transparenz und besserer Kunden-service: mit smarten Suchfunktionen oder Ansichten sind wesentliche Kunden-informationen mit wenigen Mausklicks schnell im Zugriff auch mobil von unterwegs
- Entlastung bei Routinetätigkeiten durch vereinfachte und automatisierte Prozesse und Arbeitsabläufe
- Integration der SAP-Daten ins CRM-System für einen ganzheitlichen Überblick
- Mithilfe des Add-In Microsoft Outlook kann direkt in Microsoft Outlook auf Informationen von CAS genesisWorld zugegriffen werden.
- Aufschlussreiche und automatisierte Auswertungsmöglichkeiten



Ganzheitliche Prozessabbildung im Fokus

Mit der Anbindung an das ERP-System SAP wurde zudem auf effektive Weise die wesentlichen kaufmännischen Prozesse von Lenzing Plastics direkt in CAS genesisWorld integriert. Wichtige Kernelemente sind hierbei die Synchronisation der Kundendaten, Umsatzdaten, Auftragsdaten, offenen Posten und Reklamation von SAP ins CRM-System CAS genesisWorld.

Auswertungen per Knopfdruck

Mittels umfangreicher Auswertungen werden die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen zudem effektiv im täglichen Arbeitsprozess unterstützt und das über unterschiedliche Kommunikationskanäle hinweg.

Durch die, in der eigenen Saldo-Entwicklungsabteilung extra programmierten Bubble-Auswertungen, ist es dem Team von Lenzing Plastics möglich, automatisierte Auswertungen zu generieren. Auf einen Blick können in einer Grafik die relevanten Chancen angezeigt werden. Somit hat der Vertrieb stets mit einem Klick alles im Blick.

CAS genesisWorld

Projektdaten

- CAS genesisWorld Premium Edition und SmartDesign View
- Seit 2021 im Einsatz
- Module: Form & Database Designer, Report, CAS Konnektoren Exchange Sync
- Anbindung: ERP System SAP
- ca. 65 Mitarbeiter arbeiten mit CAS genesisWorld

Kunde

- Lenzing Plastics GmbH & Co KG
- www.lenzing-plastics.com
- Lenzing Plastics ist einer der weltweit führenden Hersteller von Produkten aus Polyolefinen und Fluorpolymeren.

Projektpartner

- SALDO EDV-Beratung GmbH, St. Pölten, AT
- www.saldo.at

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
- Bei mehr als 30.000 Unternehmen im Einsatz
- Über 200 CRM-Spezialisten unterstützen vor Ort

CRM-Daten überall einsehbar, bearbeitbar

Mit dem Web-Client, der mobilen Lösung von CAS ist es Lenzing Plastics möglich, vor Ort beim Kunden, unterwegs im Auto oder im Home-Office auf Knopfdruck Zugriff auf sämtliche Informationen zu ihren Kunden, Terminen oder Verkaufschancen zu haben. Besonders bei Mitarbeitern, die viel unterwegs sind, spart dies wertvolle Zeit.

Erfolgsfaktoren: Flexibilität, Erweiterbarkeit

Neben der ganzheitlichen Integration der Geschäftsprozesse, waren die einfache, intuitive Benutzeroberfläche, die Flexibilität sowie Erweiterbarkeit, wesentliche Gründe für die Entscheidung für CAS genesisWorld im CRM-Auswahlprozess.

Durch die flexible Abbildung von vielfältigen Geschäftsbereichen sowie die effiziente Integration in die bestehende System-Landschaft konnte SALDO als Implementierungspartner mit CAS genesisWorld schließlich die Entscheidung für sich gewinnen.

Durch die Aufgliederung des Projekts in unterschiedliche Projekt-Module sowie die enge Koordination und Abstimmung der Projektpartner konnte die Implementierung von CAS genesisWorld zügig umgesetzt werden.

Weiterentwicklung im Fokus

Mit CAS genesisWorld und SALDO als Implementierungspartner die richtige Entscheidung getroffen zu haben, bestätigt die hohe Anwenderzufriedenheit seitens Lenzing Plastics. Weitere Geschäftsbereiche sollen künftig ebenfalls mit CAS genesisWorld abgebildet werden.



» Wir haben im Vorfeld mehrere CRM-Anbieter geprüft und getestet. Die Entscheidung fiel auf CAS genesisWorld, weil es für den Mittelstand konzipiert wurde. Mit SALDO stand uns zusätzlich ein Projektpartner zur Verfügung, der aufgrund der regionalen Nähe auch rasch greifbar war. «

Martin Schädle, Geschäftsführung

Kontakt & Beratung



Wir beraten Sie gerne zum Thema CRM.

SALDO EDV-Beratung GmbH

Telefon: +43 2742 75110

E-Mail: info@saldo.at

www.saldo.at