



Pressemitteilung

CRM und Marketing Automation wachsen zusammen

CAS Software und SC-Networks kooperieren: Ganzheitlich kundenzentrierte Kommunikation für den Mittelstand

Karlsruhe/Starnberg, 08.05.2018. Wie begeistern Unternehmen eine ständig wachsende Anzahl von Kunden, die Wert auf eine individuelle Ansprache und Betreuung legen? Der Karlsruher CRM-Hersteller CAS Software AG und die Starnberger SC-Networks GmbH haben sich zur CeBIT 2018 das Ziel gesetzt, einen neuen Standard der kundenzentrierten Kommunikation für mittelständische Unternehmen zu etablieren. Einzigartig in Europa wird die Kombination aus CRM und Marketing Automation Mittelständler dabei unterstützen, die tatsächlichen Bedürfnisse und Wünsche der Kunden noch besser zu erkennen und gezielt bedienen zu können.

Bisher waren Lösungen für Marketing Automation meist nur in Großunternehmen zu finden. Aufgrund der Komplexität und Kosten blieb der Wunsch danach für kleine und mittlere Unternehmen meist unerfüllt. Mit der Kooperation zweier deutscher Marktführer, CAS Software AG und Starnberger SC-Networks GmbH, besteht nun eine praxistaugliche Lösung, die CRM und Marketing Automation für den Mittelstand vereint.

Marketing und Vertrieb – Hand in Hand

Die Kombination von CRM und Marketing Automation ermöglicht die durchgängige Gestaltung der Kundenkommunikation durch Marketing und Vertrieb. Für die gezielte Leadentwicklung im Sales Funnel ist das richtige Timing entscheidend: So erhalten Interessenten in allen Phasen ihrer Entscheidungsfindung die Informationen, Angebote oder Beratungsleistungen, die sie benötigen. Dabei werden neue Kontakte bereits in der Pre-Sales-Phase vorqualifiziert und über passgenaue Marketing-Maßnahmen immer weiter spezifiziert. Der Vertrieb kann sich so noch stärker auf die individuelle Betreuung und Beratung potenzieller Kunden konzentrieren.

Strukturiertes Vorgehen vereinfacht den Kunden-Dialog

Die Kombination aus dem Marketing Automation-Tool Evalanche und der CRM-Lösung CAS genesisWorld stellt die individuelle Kundenbeziehung noch stärker in den Mittelpunkt. Sie

strukturiert die ständig steigende Anzahl an interaktiven Kommunikationskanälen und verbindet sie mit relevanten Inhalten, die sowohl personalisiert als auch konsistent sind.

Schneller zu Customer Centricity

CRM, Marketing-Automation und Leadmanagement wachsen weiter zusammen. „Gemeinsam mit SC-Networks möchten wir Unternehmen aus dem Mittelstand optimal dabei zu unterstützen, Kunden emotional zu begeistern und individuell anzusprechen“, freut sich Martin Hubschneider, Vorstandsvorsitzender der CAS Software AG. „Damit ergeben sich neue Wege auf dem Weg zu Customer Centricity, dem Unternehmensleitbild, das den Kunden in den Mittelpunkt stellt. Durch die tiefe technische Integration wird unser zukunftsorientiertes Lösungsportfolio für mittelständische Unternehmen in ganz Europa noch attraktiver.“

Mehr Leads zu Verkaufschancen entwickeln

„Batch-and-Blast war gestern – heute müssen Unternehmen potenzielle Kunden strukturiert und personalisiert zur Vertriebsreife bringen, um aus Leads mehr echte Verkaufschancen zu machen“, erklärt Martin Philipp, Geschäftsführer der SC Networks GmbH, anlässlich der Kooperation. „Wir freuen uns sehr darauf, auf Basis der Kooperation mit CAS Software aus CRM und Marketing Automation ein anwenderfreundliches Instrument zu schaffen, das Mittelständler optimal dabei unterstützt, aus Kontakten Interessenten, aus Interessenten Kunden und aus Neukunden begeisterte Fans zu machen.“

Konform mit der neuen europäischen Datenschutz-Grundverordnung

Das technische Fundament der Kooperation bildet eine standardisierte Schnittstelle, über die sich beide Systeme, CAS genesisWorld und Evalanche, nahtlos miteinander verknüpfen lassen. Daraus entsteht eine zentrale Plattform, über die Unternehmen ihre Kontakte sicher und EU-DSGVO konform erfassen, über mehrere Kontakt- und Kommunikationsstufen gezielt zu einem vertriebsrelevanten Lead entwickeln, und abschließend in einen Kunden konvertieren. CAS-Kunden können die vorhandene CRM-Lösung CAS genesisWorld weiter ausbauen und um Marketing Automation ergänzen. Das Zusatzmodul ist ab Sommer 2018 verfügbar.

Über CAS Software AG

Die CAS Software AG wurde 1986 von Martin Hubschneider und Ludwig Neer gegründet. Heute ist das Unternehmen mit über 400 Mitgestaltern und der Mission „Passion for Customer Centricity“ deutscher CRM-Marktführer für den Mittelstand und Pionier für xRM, dem universellen Beziehungsmanagement der nächsten Generation. Das Produktportfolio umfasst CRM-Systeme, xRM-Lösungen und spezielle Branchenlösungen, mit denen Unternehmen und Organisationen erfolgreiche und nachhaltige Geschäftsbeziehungen aufbauen, das Unternehmenswissen besser nutzen und die Effizienz ihrer Mitarbeiter steigern. Über 300.000 Anwender arbeiten täglich mit Produkten der CAS Software.

Die Karlsruher CRM- und xRM-Spezialisten engagieren sich in zahlreichen Forschungsprojekten auf nationaler und internationaler Ebene. Für seine innovative Produktpalette und sein Engagement im Mittelstand hat das Unternehmen mehrere Auszeichnungen und Preise erhalten. 2016 wurde CAS Software bundesweit als bester IT-Arbeitgeber ausgezeichnet und zählt zur Innovationselite bei Top100.

Über SC Networks GmbH und Evalanche

Die SC-Networks GmbH mit Sitz in Starnberg ist Hersteller von Evalanche, einer der modernsten webbasierten E-Mail-Marketing-Automation-Lösungen auf dem europäischen Markt. Evalanche wurde speziell für Agenturen und Marketing-Abteilungen größerer Unternehmen entwickelt und bietet eine Vielzahl von Marketing-Automation-Funktionalitäten für ein wirkungsvolles Lead Management. Evalanche wird ausschließlich in TÜV-zertifizierten deutschen Rechenzentren gehostet und ist seit 2011 in den Bereichen Funktionalität und Datensicherheit vom TÜV Süd zertifiziert. 2015 wurde SC-Networks vom TÜV Hessen zudem nach ISO/IEC 27001 zertifiziert. Mehr als 3.000 Unternehmen setzen Evalanche international ein. Dazu zählen namhafte Firmen und Organisationen wie Avery Zweckform, Deutsche Messe, Hansgrohe, KUKA Roboter, KYOCERA Document Solutions, ÖKO-TEST, swissMilk, SWR, UNIQA Versicherungen sowie etliche Tourismusregionen, mehrere Hundert Hotels und über 250 Top-Agenturen.

Kontakt

CAS Software AG
Alexander Dupps
CAS-Weg 1 – 5
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 (0)721/9638-782
presse@cas.de
www.cas.de

SC-Networks GmbH
Martin Philipp
Enzianstr. 2
82319 Starnberg
Tel. +49 (0)8151/555-160
philipp@sc-networks.com
www.sc-networks.com

Möller Horcher Public Relations GmbH
Sandy Wilzek
Heubnerstr. 1
09599 Freiberg
Tel. +49 (0)3731/2070-910
sandy.wilzek@moeller-horcher.de
www.moeller-horcher.de