

IT-Matchmaker

.guide –

Ausgabe 05 | Deutschland, Österreich 30,00 Euro

www.it-matchmaker.com

CRM-LÖSUNGEN 2025



**CRM-WELT:
TRENDS UND RICHTIGE
SYSTEMAUSWAHL**

**CRM-PROJEKTE:
ROI VON ANFANG AN
MITDENKEN**

**CRM-VERNETZUNG:
DREHSCHIBE FÜR MARKETING
VERTRIEB UND SERVICE**

Lösungsanbieter stellen sich vor

Auf den folgenden Seiten präsentieren ausgewählte CRM-Anbieter ihre Produkte und Services im Kurzprofil und stellen erfolgreiche Projekte bei ihren Kunden vor.



UNTERNEHMEN	SEITE
Arineo GmbH	21
BE-terna GmbH	22–23
COSMO CONSULT Gruppe	24–25
SugarCRM Deutschland GmbH	26



Arineo GmbH – Ihr Spezialist für Microsoft Dynamics 365 CRM

Wir sind ein führender IT-Dienstleister mit Fokus auf moderne CRM-Lösungen auf Basis von Microsoft Dynamics 365. Unsere Expertise umfasst die Implementierung von Unternehmenslösungen für Customer Relationship Management (CRM), Enterprise Resource Planning (ERP) und weiteren zentralen Geschäftsfunktionen wie Marketing oder HR. Mit knapp 400 Mitarbeitenden an 16 Standorten in Deutschland, Österreich, Dänemark und China unterstützen wir Sie bei der Digitalisierung und Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse.

Unsere CRM-Kompetenzen

Wir sind ein mehrfach ausgezeichnete Microsoft Solutions Partner und begleiten Sie dabei, Ihre Kundenbeziehungen mit Microsoft Dynamics 365 effizienter zu managen und Ihre Geschäftsprozesse durch intelligente Automatisierungslösungen zu optimieren. Wir sorgen für eine nahtlose Integration Ihrer Marketing-, Vertriebs-, und Servicedaten, sodass Sie alle Phasen der Customer Journey optimal bearbeiten und effizient weiterentwickeln können. Ergänzt durch unsere Expertise in den Bereichen Künstliche Intelligenz, Big Data, IoT und Power Platform stehen wir Ihnen als zuverlässiger Ansprechpartner für innovative Lösungen zur Seite.

Stabil und flexibel dank moderner Organisationsstrukturen

Wir haben Arineo als Employee Owned Company gegründet, um das Unternehmen

unverkäuflich zu machen – das führt zu langfristiger Stabilität, enger Mitarbeitendenbindung und Innovationskraft. Wir reinvestieren unsere Gewinne vollständig in die Weiterentwicklung unserer Mitarbeitenden und in die kontinuierliche Verbesserung unserer Dienstleistungen. Unsere kollegiale Organisation fördert Flexibilität und schnelle Reaktionsfähigkeit. Wir haben klare Verantwortlichkeiten: Entscheidungen werden dort getroffen, wo das Know-how vorhanden ist. So können wir Projekte effizient und zielgerichtet umsetzen und sorgen gleichzeitig für eine geringe Fluktuation – und damit für langfristige Kundenbeziehungen.

Unsere Überzeugung: IT ist für Menschen da, nicht umgekehrt.

Mit unserem einzigartigen Mix aus Technologiekompetenz, kollegialer Führung und Kundenorientierung begleiten wir Sie langfristig als starker Partner für Ihre CRM- und Digitalisierungsprojekte.

„Wer glaubt, alle IT-Dienstleister arbeiten und verhalten sich ähnlich, kennt das Arineo-Team nicht. Das steht zu seinen Aussagen, fortwährend. Ein X bleibt ein X! Praktisch ohne Mitarbeitenden-Fluktuation verstehen die Arineo Kollegen und Kolleginnen dauerhaft unsere Anforderungen und Prozesse.“

THOMAS SCHMIDT, CEO
FRANZ HANIEL & CIE. GMBH

Unsere Leistungen:

- **Beratung & Bedarfsanalyse:**
Wir analysieren Ihre Geschäftsprozesse und entwickeln maßgeschneiderte CRM-Strategien.
- **Implementierung & Integration:**
Von der Planung bis zur Einführung – wir begleiten Sie bei jedem Schritt Ihres CRM-Projekts.
- **Anpassung & Individualentwicklung:**
Wir passen Ihr CRM-System optimal an Ihre spezifischen Anforderungen an.
- **Schulung & Support:**
Wir bieten Schulungen für Ihre Mitarbeitenden sowie technischen Support, um den reibungslosen Betrieb Ihres CRM-Systems sicherzustellen.
- **Monitoring & Reporting:**
Wir setzen auf proaktives Monitoring zur Qualitätsverbesserung und erstellen fundierte Reports über Aufwände, Risiken und Empfehlungen.

Referenzen

- Beckhoff Automation GmbH & Co. KG
- BITO-Lagertechnik Bittmann GmbH
- Brodos AG
- Bundesarbeitgeberverband Glas und Solar e.V.
- clever fit GmbH
- ONEJOON GmbH
- Renfert GmbH
- TecAlliance GmbH

Kontakt

Arineo GmbH
Paulinerstr. 12
37073 Göttingen

T: +49 (0)551 521380
E: vertrieb@arineo.com
W: www.arineo.com



BE-TERNA – IHR DIGITALISIERUNGSPARTNER

Wir führen Sie sicher in eine **hypervernetzte Welt**



Seit über 20 Jahren ist es unsere Mission, die Implementierung von Business Software für globale Konzerne und mittelständische Unternehmen zu vereinfachen. Unsere Lösungen und Beratungsleistungen sind maßgeschneidert auf die Bedürfnisse der Fertigungsindustrie, des Handels, der Energieversorgung, der Prozessindustrie und des Dienstleistungsbereichs.

Chancen und Herausforderungen einer hypervernetzten Geschäftswelt

Dank technologischer Fortschritte leben wir in einer Ära grenzenloser Konnektivität, in der alles miteinander verbunden ist. Diese hypervernetzte Welt bietet Unternehmen

unzählige Möglichkeiten, um Abläufe zu optimieren, vermehrt zusammenzuarbeiten, Services zu verbessern und neue Kundenpotenziale zu erschließen. Doch sie birgt auch neue Herausforderungen in Bereichen wie Cyber Security und Datenschutz.

Digitale Transformation: Unsere maßgeschneiderten Lösungen für Unternehmen

Unsere Aufgabe ist es, Ihnen dabei zu helfen, sich in dieser hypervernetzten Welt zurechtzufinden und die damit verbundenen Chancen zu nutzen sowie die Risiken zu managen. Wir unterstützen Sie bei der Einführung digitaler Lösungen, um Ihre Geschäftsprozesse zu optimieren, Daten und moderne Analysen effektiv zu nutzen und Ihre IT-Systeme sicher zu halten.

Ihr verlässlicher Partner für erfolgreiche Unternehmensentwicklung

Durch strategische Wachstumsinitiativen hat sich BE-terna erfolgreich als ein führender Akteur in der Branche positioniert. Heute sind wir in 10 Ländern in Europa mit mehr als 1.100 engagierten Technologie- und Beratungsexpertinnen und -experten sowie unserem eigenen globalen Partnernetz ver-

treten. Wir sind multikulturell, vielfältig und dezentral. Wir legen großen Wert auf persönliche Beziehungen und einen vernetzten Ansatz in der Beratung.

Bewährte Partnerschaften

Als Teil der Telefónica Tech Familie können wir unsere jahrzehntelange Erfahrung im Bereich Business-Software mit Connectivity und Cyber Security kombinieren. Durch die langjährigen Partnerschaften mit Microsoft, Infor, Qlik und UiPath bietet BE-terna seinen Kundinnen und Kunden die Stabilität und Nachhaltigkeit, die sie sich für ihre Digitalisierungs- und Automatisierungsprojekte wünschen. Gemeinsam mit unseren Partnern sind wir daher perfekt aufgestellt, um unsere Kundinnen und Kunden in diese neue Welt zu führen – vereint durch grundlegende Werte wie Respekt und Empathie füreinander, sowie Mut und Engagement, die Bedürfnisse der Menschen stets an erste Stelle zu setzen.

Unsere Referenzen

- Wiener Städtische
- Internorm
- Company Bike
- ad agents GmbH
- SIGA

Kontakt

BE-terna GmbH
Grabenweg 3a
6020 Innsbruck
Österreich

T: +43 512 362060 0
E: sales@be-terna.com
W: www.be-terna.com/de



Um KI kommt keiner herum – um Sicherheit auch nicht

Bis 2028 werden 90 Prozent der kundenorientierten Organisationen generative AI in ihrem CRM-System nutzen, um ihre operative Effizienz zu verbessern¹⁾. Ein Segen für die Produktivität, aber ein Fluch für den Datenschutz? Sandro Lelle, Regional Head of Sales beim Spezialisten für Unternehmenssoftware BE-terna, weiß, wie Unternehmen damit umgehen können.

Es gibt oft Bedenken, dass neue Technologien wie generative KI den Arbeitsalltag unnötig erschweren könnten. Was antworten Sie, wenn Mitarbeitende diese Sorge äußern?

Sandro Lelle: In Zeiten des anhaltenden Fachkräftemangels ist es natürlich absolut verständlich, dass Mitarbeitende Veränderungen ablehnen, die aus ihrer Sicht erst einmal Sand in das ohnehin bereits überlastete Getriebe bringen. Tatsächlich handelt es sich bei generativer KI jedoch nicht nur um eine neue Funktion unter vielen, sondern um eine Grundlagentechnologie, die die Art und Weise der täglichen Arbeit im CRM-Bereich signifikant verändern wird und bereits verändert. Sie verkompliziert nicht die tägliche Arbeit, sondern soll sie umfassend erleichtern – also



genau das, was Mitarbeitende in der heutigen Zeit wünschen und benötigen.

Wie kann man sich eine solche KI-Unterstützung konkret in der Praxis vorstellen?

Lelle: Mit KI-Unterstützung ist das CRM-System in der Lage, verschiedenste Aufgaben automatisiert zu erledigen und die Anwender damit umfassend von zeitraubenden Aktivitäten zu entlasten. So kann das System etwa Aufgabenlisten erstellen oder E-Mail-Antworten vorverfassen. Damit diese auch wirklich passgenau sind, greift die KI auf bereits bekannte Informationen, etwa aus vorherigen Abstimmungen mit dem Kunden, zurück. Während eines Gesprächs unterstützt die KI in Echtzeit mit Antwortvorschlägen auf die Fragen des Kunden, sodass der Kundenbetreuer oder die Kundenbetreuerin unmittelbar Auskunft geben kann. Das Telefonat selbst wird automatisch von der KI transkribiert und zusammengefasst, sodass sich die Mitarbeitenden unmittelbar mit den nächsten Schritten im Kundenkontakt befassen können.

Für all das muss die KI jedoch tagtäglich hohe Datenmengen verarbeiten, darunter auch sensible oder persönliche Informationen. Wie lässt sich für Datenschutz und Datensicherheit sorgen?

Lelle: Der Erfolg eines KI-Einsatzes hängt natürlich auf zentrale Weise von der Qualität und Relevanz der genutzten Daten ab. Daten sind unerlässlich. Daher muss jedes KI-Projekt unbedingt mit einem stichhaltigen Sicherheitskonzept einhergehen. Nicht alle rechtlichen Aspekte der KI-Nutzung sind bislang abschließend geklärt, Vorgaben ändern sich mitunter kurzfristig. Unternehmen sollten daher in jedem Fall einen Experten oder eine Expertin für Datenschutz in ihre KI-Aktivitäten miteinbeziehen, der oder die die aktuellen gesetzlichen Regularien kennt und dazu fundiert beraten kann. Unter anderem sollte darauf geachtet werden, dass verwendete Daten nicht in das weitere Training der genutzten KI-Technologie zurückfließen und stets nur die Informationen mit übergeben werden, die tatsächlich zur Bearbeitung der User-Anfrage erforderlich sind. Generell kann es helfen, einen spezialisierten Dienstleister ins Boot zu holen, der Erfahrung in der Umsetzung entsprechender Projekte hat und auf Basis seines Know-hows unterstützen kann.



Sandro Lelle, Regional Head of Sales, BE-terna

1) Ilona Hansen, Daniel Sanchez Reina, 24. April 2024: „Change Your CRM Culture for Generative AI“

Highlights

- **Einfach, weil es um Ihre Kunden geht**
Mit Microsoft Dynamics 365 CRM und dem COSMO Quick Start für CRM startet Ihr Team in Rekordzeit durch.
- **Skalierbar, damit Wachstumsträume wahr werden**
Steigen die Anforderungen, können Sie Ihre CRM-Plattform problemlos Schritt für Schritt erweitern.
- **Transparent, weil Daten der Schlüssel zum Erfolg sind**
Dokumentieren Sie lückenlos jede Kundenbeziehung und betreuen Sie jeden Kunden so, als würden sie ihn schon ewig kennen – vom ersten Kontakt an.
- **Flexibel, um effizienter zu arbeiten**
Verbinden Sie die CRM-Plattform ganz einfach mit vorhandenen Systemen oder zusätzlichen Anwendungen und Cloud-Diensten aus der Microsoft-Welt.



Kontakt

COSMO CONSULT Gruppe

Schöneberger Str. 15
10963 Berlin

T: +49 30/34 38 15-0
F: +49 30/34 38 15-111

E: info@cosmoconsult.com
W: www.cosmoconsult.com



Standorte:

Berlin | Bielefeld | Bremen | Dresden |
Frankfurt | Hamburg | Köln | Leipzig |
Magdeburg | Mannheim | Münster | München
| Neumarkt | Nürnberg | Würzburg

Deutschland | Frankreich | Österreich |
Schweden | Schweiz | Spanien | Rumänien |
Ungarn | Chile | Ecuador | Kolumbien | Costa
Rica | Peru | Mexiko | Malaysia | Singapur |
Taiwan | China | Hongkong

Mit mehr als 1.400 Mitarbeitern an 50 internationalen Standorten – davon 15 in Deutschland – gehört die COSMO CONSULT-Gruppe zu den weltweit führenden Anbietern Microsoft-basierter Branchen- und End-to-End-Businesslösungen. Ein umfangreiches Portfolio aus Produkten und Beratungsleistungen erlaubt dem Digitalisierungsspezialisten, komplexe Geschäftsprozesse gleich welcher Branche lückenlos abzubilden.

Basis dieser Lösungen ist der Microsoft-Technology-Stack, der unter anderem Plattformen zu ERP, CRM, Data & Analytics und Modern Workplace umfasst. Auf Basis dieser einheitlichen Technologie und einer gemeinsamen Datenhaltung entstehen individuelle Gesamtlösungen, die Systeme, Abteilungen, Standorte und Lieferketten vernetzen.

Mit den Lösungen von COSMO CONSULT arbeiten klassische Mittelständler ebenso wie internationale Großkonzerne oder innovative Start-ups aus dem E-Commerce-Umfeld.



Software für Menschen

Geht es um digitale Geschäftsmodelle, neue Produkte oder effizientere Prozesse, spielen intelligente Technologien wie Big Data, IoT oder künstliche Intelligenz eine immer wichtigere Rolle. COSMO CONSULT begleitet Unternehmen durch die digitale Transformation und entwickelt gemeinsam mit namhaften Industriepartnern zukunftsweisende Industrie 4.0-Lösungen.

Digitalisierung ist allerdings kein Selbstzweck. Der Erfolg der Projekte hängt vor allem von den Menschen ab. Sie sind es, die mit den neuen Technologien arbeiten und denen das moderne, digitale Umfeld persönliche Chancen eröffnet. Business Consulting gehört daher zu den am stärksten wachsenden Geschäftsfeldern der COSMO CONSULT-Gruppe. Business Designer und Business Consultants sorgen dafür, dass Digitalisierungsprojekte erfolgreich umgesetzt werden und dass die Menschen im Unternehmen die Veränderungen verstehen und die Digitalisierung leben.

Next Level CRM

Immer mehr Unternehmen richten ihre Geschäftsmodelle und Unternehmensprozesse konsequent an ihren Kunden aus, um mit einem besseren Service zu punkten. COSMO CONSULT bietet mit der Microsoft Dynamics 365-Technologie eine der marktführenden Plattformen, die für effiziente Prozesse und eine professionelle Kundenkommunikation in Vertrieb, Marketing und Service sorgt – mit eingebauter Zukunft: Modernste KI-Funktionen helfen dabei, Datenbestände zu analysieren und präzise Einblicke in jede einzelne Kundenbeziehung zu gewinnen.

Das System stellt Ihre Kunden in den Mittelpunkt und schafft Transparenz über alle Aktivitäten hinweg: Ihr Vertrieb kann schneller auf Kundenbedürfnisse reagieren und Verkaufschancen klug nutzen. Ihrem Marketing wird es möglich, Kunden hochgradig personalisiert anzusprechen. Und Ihr Serviceteam erhält mit wenigen Klicks Einblick in die komplette Servicehistorie.

Ein System für gute Beziehungen

Wer Stabilität und nachhaltigen Erfolg will, muss bereit sein, sich kontinuierlich zu verändern. Das mag zunächst wie ein Widerspruch klingen. Aber es stimmt: Erfolg braucht neue Ansätze, die Fähigkeit, frühzeitig mit interessanten und zukunftsweisenden Lösungen auf neue Marktentwicklungen zu reagieren. Und genau das ist auch der Kerngedanke, der die Firma Henry Lamotte dazu bewogen hat, ihre Kundenbetreuung mithilfe moderner digitaler Werkzeuge weiterzuentwickeln.

Weltweites Lieferanten- und Kundennetzwerk

Seit beinahe 100 Jahren steht der Name Henry Lamotte für höchste Qualität bei Ölen und Lebensmitteln aus aller Welt. Um auf veränderte Produktionsbedingungen, Markttrends und gesetzliche Änderungen proaktiv zuzugehen, setzt die Unternehmensgruppe auf Prozessoptimierung und Innovation. Ein gutes Beispiel dafür ist der Change-Prozess, der die althergebrachte Kontaktpflege in eine transparente Systematik für Kunden- und Lieferanten-Informationen übergeführt hat.

Die Basis des Geschäfts sind Naturprodukte aus der ganzen Welt. Deshalb haben es die Schwesterunternehmen Henry Lamotte Food und Henry Lamotte Oils mit einem weltweiten Netzwerk aus Lieferanten und Kunden zu tun. Dabei spiegelt sich die auf dem Prinzip der Nachhaltigkeit basierende Unternehmensphilosophie auch in der Zusammenarbeit und Beziehungspflege wider. Von Anfang an war klar: Kurze Kommunikationswege in einem globalen Markt mit dynamischen Lieferketten – das geht nur mit einem kompetenten Management-System im Hintergrund.

Alle Daten in einem System

Um einen umfassenden Prozess zu etablieren, wurde ein Team aus allen Gesellschaften zusammengestellt, das sich mit der Gestaltung eines Extended-Relationship-Management-Prozesses zur Optimierung sämtlicher Unternehmensbeziehungen befasste. Als Digitalisie-

rungspartner holte man sich mit COSMO CONSULT einen der führenden internationalen Microsoft-Experten ins Boot, der vor allem durch sein Branchen-Know-how und individuelle Lösungsansätze überzeugte.

Zusammen machten sich die Unternehmen daran, eine integrierte Plattform mit zentraler Datenhaltung und einer transparenten Kommunikation zu entwickeln. Mit Erfolg: Vertrieb und Einkauf arbeiten heute gruppenübergreifend mit den neu aufgesetzten CRM-Tools von Microsoft Dynamics 365. Henry Lamotte hat damit das Fundament für den reibungslosen Informationsaustausch zwischen allen Abteilungen und Unternehmenseinheiten gesetzt.

Systematische Erfassung der Kontakte

Für einen 360-Grad-Blick auf Kunden und Lieferanten haben die User konsolidierten Zugriff auf die Datensätze der gesamten

Unternehmensgruppe. Um einen einheitlichen Bearbeitungsprozess zu etablieren, wurden sämtliche Ein- und Verkaufsaktivitäten im neuen XRM-System abgebildet. Ein wichtiger Aspekt war dabei die systematische Erfassung der internen Kommunikation zwischen Vertrieb und Einkauf. Damit stehen alle relevanten Informationen strukturiert für den Sales-Prozess zur Verfügung.

Mihee Herwig, Projektverantwortliche bei Henry Lamotte, resümiert: „Schlussendlich wird das neue System helfen, Potentiale rasch zu erkennen, zu nutzen und damit die tägliche Arbeit zu erleichtern. Dies führt zu einer weiteren Professionalisierung unserer Sales-Aktivitäten.“ Und die nächsten Schritte sind bereits in der Planung: Gemeinsam mit dem Digitalisierungspartner COSMO CONSULT werden die Verkaufsprozesse weiter optimiert und mit einer systemgestützten Sales- und Marketing-Automation auf Zukunftskurs gebracht.



Highlights

- Führendes Industrie-CRM mit über 1.200 Kunden in der Fertigungsindustrie
- Branchenspezifische Lösungen für tausende Kunden in über 120 Ländern
- Globale Präsenz mit über 600 Mitarbeitenden und über 20 Jahren Erfahrung
- Plattform für Vertrieb, Marketing und Kundendienst – als Gesamtlösung oder individuell nutzbar
- Entwickelt für Vertriebsteams, die von KI-Unterstützung profitieren und ihre Arbeit schneller und effektiver erledigen können
- Maßgeschneiderte Arbeitsabläufe für die individuellen Bedürfnisse von mittelständischen B2B-Unternehmen
- Offene REST-API für eine einfache Integration in die bestehende Systemlandschaft
- Verfügbar in der Cloud oder als On-Premises-Version

Unternehmen weltweit setzen auf SugarCRM

Tausende Unternehmen in über 120 Ländern setzen auf SugarCRM, um ihre Kundenbindung zu fördern, das Unternehmenswachstum zu steigern und sich in einem wettbewerbsintensiven Markt zu behaupten. In Deutschland gehören zu diesen Unternehmen namhafte Kunden wie das Großhandelsunternehmen **Hermann Hartje**, der Technologiemarktführer **Optibelt** und das führende Bauunternehmen **Lindner Group**.

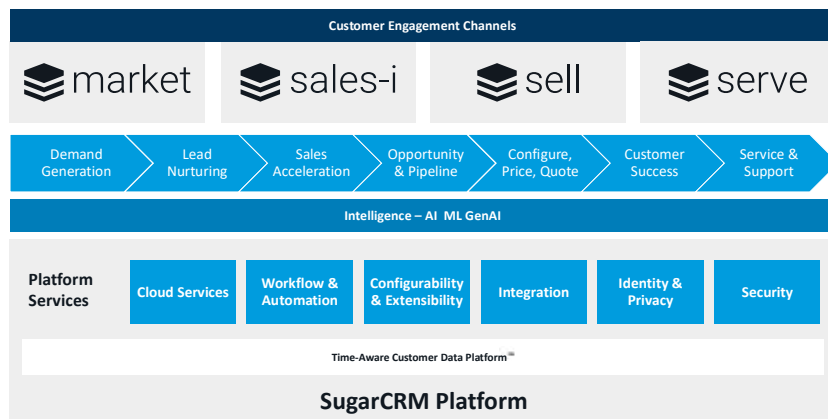
Kontakt

SugarCRM
Deutschland GmbH
Luise-Ullrich-Str. 20
80636 München



T: +49 89 189 172000
E: sales-emea@sugarcrm.com
W: www.sugarcrm.com

SugarCRM Platform Overview



 sugarcrm

Das ist SugarCRM

SugarCRM ist das flexible CRM für den Mittelstand: Wir bieten Softwarelösungen, die Marketing-, Vertriebs-, und Serviceteams dabei unterstützen, durch Automatisierung und eine bessere Daten- und Informationslage so effizient wie möglich zu arbeiten – dank eines zuverlässigen Überblicks über jeden Kunden in Echtzeit.

Was vor über 20 Jahren als bahnbrechendes Open-Source- und Freemium-CRM-Projekt begann, ist heute eine moderne, robuste, KI-gestützte Cloud-Plattform, die das Geschäft nachhaltig vorantreibt und eine erstklassige Customer Experience ermöglicht. Unter anderem deswegen wurde SugarCRM kürzlich von IDC als führender Anbieter von B2B-CRM-Software ausgezeichnet.

Heute setzen zahlreiche Unternehmen auf der ganzen Welt für ihr Wachstum auf unsere Lösungen. Dabei werden sie von einem globalen Team aus über 600 Mitarbeitenden und einem erfahrenen Netzwerk aus rund 250 Vertriebs- und Integrationspartnern unterstützt, das mit SugarCRM maßgeschneiderte Lösungen für die unterschiedlichsten Geschäftsanforderungen bietet.

Eine Plattform für alle Teams

Die SugarCRM-Plattform unterstützt insbesondere produzierende Unternehmen dabei,

den Verkaufszyklus zu beschleunigen, auf Basis einer KI-gestützten Datengrundlage fundierte Entscheidungen zu treffen und die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu steigern.

Sugar Sell bietet eine umfassende Lösung zur Vertriebsautomatisierung, die Unternehmen ermöglicht, vielversprechende Interessenten zu priorisieren und die Pipeline übersichtlich zu verwalten. Interessenten und Kunden können dadurch gezielt angesprochen werden, während die Automatisierung Detailaufgaben übernimmt, sodass sich das Vertriebsteam auf den tatsächlichen Verkauf konzentrieren kann.

Die SugarCRM Revenue-Intelligence-Lösung **sales-i** ermöglicht durch die Analyse von komplexen ERP-Daten tiefere Einblicke in Kundendaten und Umsatzchancen, um Upsell- und Cross-Sell-Möglichkeiten sowie Abwanderungsrisiken zu identifizieren.

Sugar Market optimiert die Lead-Generierung und ermöglicht skalierbare personalisierte Kampagnen basierend auf KI-gestützten Analysen der Kundenbedürfnisse, damit Sie Ihre potenziellen Kunden stets im richtigen Moment erreichen.

Das Ticket-Management mit **Sugar Serve** steigert die Produktivität im Kundenservice, indem alle Kundendaten zentral bereitgestellt und Anfragen mithilfe von Telefon, E-Mail, Chat und Self-Service effizienter bearbeitet werden.

Machen Sie Ihr Unternehmen stark für die Zukunft



mit CRM + AIA[®]



Die weltweit ersten CRM + AIA[®]- Lösungen überzeugen mit starken Funktionen für Vertrieb, Marketing und Service und erstklassiger Effektivität. Intelligente Assistenten und smarte Apps unterstützen jeden Tag über 550.000 Nutzer dabei, ihre Kundenbeziehungen und die Zusammenarbeit im Team begeisternd und einzigartig zu gestalten.

- Bestnoten in Kundenzufriedenheitsstudien
- Smarte Unterstützung in Vertrieb, Marketing und Service
- Leistungsstarke Funktionen und Prozesse flexibel anpassbar
- Unverwechselbares Nutzererlebnis
- Mieten, kaufen, leasen oder in der Cloud nutzen

Entdecken Sie wertvolle Erfolgsgeschichten auf
cas.de & smartwe.de
CAS Software AG, 76131 Karlsruhe, Tel: +49 721 9638-188

Persönliche Beratung
Jetzt Termin vereinbaren:
crm@cas.de

