

Pressemitteilung

VMS neuer Vertriebspartner der CAS Software AG

Erfahrener CRM-Spezialist bereichert dichtes CAS-Partnernetzwerk

Karlsruhe, 27. Juli 2006. Die CAS Software AG ist auf Wachstumskurs – und das nicht nur hinsichtlich der Mitarbeiterzahlen und Umsätze, die in den letzten Jahren konstant nach oben gingen. Auch das dichte Netzwerk aus bereits rund 100 zertifizierten CAS-Partnern in Deutschland wächst beständig. Mit der Vertriebs- & Marketing-Services GmbH (VMS) erweitert ab sofort ein erfahrener Spezialist für Customer Relationship Management (CRM) Systeme die Partnerriege.

Viel Erfahrung auf beiden Seiten

Die Vertriebs- & Marketing-Services GmbH ist seit über zehn Jahren erfolgreich mit der CRM Suite der Wiener update Software GmbH im Markt vertreten. Ab sofort bietet die VMS mit CAS genesisWorld eine CRM-Lösung für den Mittelstand, die sich auf individuelle Bedürfnisse anpassen lässt, schnell implementiert ist und mit ihrem Preis-Leistungsverhältnis überzeugt. Gerade bei den mittelständischen Unternehmen in Deutschland gewinnt der Faktor Kundenorientierung immer mehr an Bedeutung. Die Kunden profitieren ihrerseits von Partnern, die sich nicht nur als Softwareanbieter, sondern als Dienstleister und Berater verstehen – wie es die VMS tut. „Wir freuen uns über einen neuen Partner, auf dessen langjährige CRM-Kompetenz wir uns verlassen können.“, so Andreas Zipser, Bereichsleiter Vertrieb & Marketing bei der CAS Software AG.

Der Karlsruher Komplettanbieter für das Kunden- und Informationsmanagement legt mit der eigenen langjährigen Erfahrung Wert auf ebenso professionelle Partner. Die Vertriebs- & Marketing Services GmbH optimiert die Prozesse in Marketing und Vertrieb, leistet damit einen entscheidenden Beitrag zur Effizienzsteigerung in kleinen und mittelständischen Unternehmen – und passt mit dieser Strategie optimal zur CAS Software.

Pressemitteilung

CAS-Marschroute ist vorgegeben

Die CAS Software AG hat als Marktführer für das Kundenbeziehungsmanagement im deutschen Mittelstand die zunehmende Bedeutung konsequenter Kundenorientierung frühzeitig erkannt und sich damit ein konstantes Wachstum beschert. Die Umsätze bei den Software-Lizenzen sind in den letzten vier Jahren jeweils um mehr als 25 Prozent gestiegen. Eckpfeiler der funktionierenden Wachstumsstrategie: Eine einmalige Lösungswelt mit 80 Lösungen für verschiedene Branchen und Ansprüche sowie hoch qualifizierte Mitarbeiter der CAS-Gruppe, deren Anzahl entgegen den derzeitigen Trends ebenfalls von 220 auf 295 gesteigert werden konnte. Die Zahlen der CAS-Gruppe berücksichtigen anteilig die Beteiligungsgesellschaften.

Vertriebs- & Marketing Services GmbH

Das 1996 gegründete Unternehmen hat sich als Beratungsunternehmen und Systemintegrator auf CRM im Mittelstand spezialisiert und unterstützt Unternehmen ausgehend von deren strategischen und operativen Unternehmenszielen bei der Ausrichtung ihrer Kundenbeziehungen. Zum Kundenkreis der VMS gehören mittelständische Unternehmen aus den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau, Bau- und Bauzulieferindustrie, Dienstleistung, IT/Software und Verlage.

CAS Software AG, Karlsruhe

„Richtig informiert. Jederzeit und überall.“ lautet das Motto der CAS Software AG, die 1986 von Martin Hubschneider und Ludwig Neer in Karlsruhe gegründet wurde. Das Unternehmen ist führender deutscher CRM-Spezialist für den Mittelstand. Darüber hinaus entwickelt der Komplettanbieter für das Kunden- und Informationsmanagement maßgeschneiderte Vertriebsunterstützungssysteme für Großkunden wie DaimlerChrysler.

Mit dem Kontaktmanager CAS Contact, dem CRM-System CAS genesisWorld und dem Intra- und Extranet CAS teamWorks können kleine und mittelständische Unternehmen profitable Kundenbeziehungen aufbauen, das Unternehmenswissen besser nutzen und die Effizienz ihrer Mitarbeiter steigern. Über 100.000 Anwender arbeiten täglich mit Produkten von CAS Software.

Die Karlsruher Software-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, darunter den „CRM Award“, den „European IT Prize“, zweimal den Sonderpreis der Vergleichsstudie Top 100 für das „beste Innovationsklima“ und 2006 die Auszeichnung „Innovator des Jahres“. Vier CAS genesisWorld-Anwender wurden für ihr Kundenbeziehungsmanagement mit dem „CRM Best Practice Award“ ausgezeichnet.

CAS Software hält Beteiligungen an Unternehmen, die Basistechnologien oder Services im CRM-Umfeld entwickeln und anbieten; dazu gehören PIV Planung Transport Verkehr AG, YellowMap AG, LeserAuskunft GmbH, Varta-Führer GmbH, DialogGeneration AG und 11899 Auskunft Service GmbH.

Pressemitteilung

Presseservice der CAS Software AG

Diese Pressemitteilung sowie Bildmaterial finden Sie auch im Internet zum Download unter www.cas.de in der Rubrik „Presse“.

Ihr Pressekontakt

Martina Wöhr
Leiterin Unternehmenskommunikation
Tel.: 0721 / 9638-153

E-Mail: presse@cas.de

Kerstin Vielsäcker
Public Relations
Tel.: 0721 / 9638-185
Fax: 0721 / 9638-3185
E-Mail: presse@cas.de

CAS Software AG, Wilhelm-Schickard-Str. 10 - 12, 76131 Karlsruhe, www.cas.de