



Anwenderbericht

MFG Medien- und Filmgesellschaft
Baden-Württemberg

CAS genesisWorld

Branche

Forschung und Entwicklung

Ziele und Anforderungen

- Effizientes Projekt- und Beziehungsmanagement
- Verwaltung von projekt- und beziehungsrelevanten Daten der rund 100.000 Technologiebeziehungen
- Übersichtliche, zentrale Datenbank
- Arbeitserleichterung durch reibungslose Abläufe und Vereinfachung der täglichen Prozesse
- Unterstützung des Eventmanagement

Nutzen und Vorteile

- Alle Daten gebündelt in der digitalen Kundenakte auffindbar
- Cockpits ermöglichen einen sofortigen Einblick in laufende Aktivitäten
- Einfaches Verknüpfen von Projektinformationen mit Ansprechpartnern macht Zusatzinformationen sichtbar
- Dynamische Suche stellt auf Knopfdruck relevante Informationen bereit
- Effektive Eventorganisation: von der Anmeldung im Internet bis zur Rechnungsstellung läuft alles automatisch
- Hohe Benutzerakzeptanz aufgrund intuitiver Bedienbarkeit und „Unternehmens-Wiki“



CAS Mittelstand
A Smart Company 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

MFG Baden-Württemberg vernetzt Beziehungen und Aktivitäten

Die Frage nach den technischen Anwendungen, die unseren Alltag von morgen bestimmen, steht heute schon im Mittelpunkt des Interesses der MFG Baden-Württemberg. Als eine der führenden Innovationsagenturen für IT und Medien in Europa schafft die MFG Baden-Württemberg Plattformen, die den branchen- und fachübergreifenden Austausch fördern und neue Ideen entstehen lassen. Da ist vernetztes Denken und Handeln gefragt. Die passenden Verknüpfungen liefert CAS genesisWorld.

Seit Beginn 2008 ist CAS genesisWorld für das Projekt- und Netzwerkmanagement der MFG Baden-Württemberg im Einsatz. Auf dem Stuttgarter Bosch-Areal unterstützt die CRM-Lösung rund 75 Mitarbeiter in der Verwaltung von projekt- und beziehungsrelevanten Daten. Grund der Einführung: Der anhaltende Erfolg ließ in den vergangenen Jahren ein beeindruckendes Netzwerk von rund 100.000 Technologiebeziehungen entstehen, das beständig weiter wächst. „Unsere alte Beziehungsdatenbank drohte allmählich unübersichtlich zu werden“, berichtet Marcus Apel, Projektleiter CRM bei MFG. Eine neue Grundlage für das Netzwerk musste geschaffen werden. Auf Messen wie der SYSTEMS in München informierte Apel sich über die verschiedenen Möglichkeiten und verglich, welche Lösung am besten den gegebenen Anforderungen bei MFG entsprach. In die engere Auswahl schaffte es auch CAS genesisWorld und setzte sich gegen seine Mitbewerber durch.

Querverweise schaffen Synergien

Neben der Verwaltung der Informationen in einer zentralen Datenbank überzeugt CAS genesisWorld besonders mit der Eigenschaft, Projektinformationen und Ansprechpartner nach Belieben miteinander zu verknüpfen – und das mit einem einzigen Mausklick. Für die Beziehungspflege von MFG Innovation eine Funktion von essentieller Bedeutung: „Durch die Verknüpfungen werden blitzschnell Querverweise geschaffen, Zusatzinformationen sichtbar, wertvolle Synergien entstehen“, schildert Marcus Apel die Vorteile. „Wir müssen uns nicht den Kopf über Ordnerhierarchien zerbrechen oder uns mit der Frage beschäftigen, wie Informationen am sinnvollsten abgelegt werden. Meine Kollegen drücken einfach auf den Knopf, den Rest übernimmt das System“, so der Projektleiter. Wie effizient die Verknüpfungen die gesammelten Informationen zusammen halten, zeigt sich in der gebündelten Auflistung der Daten in der digitalen Kundenakte und der dynamischen Suche, die den Mitarbeitern bei Bedarf sofort alle relevanten Informationen bereitstellt.

Automatisierte Workflows in der Eventorganisation

Darüber hinaus erleichtert CAS genesisWorld an entscheidenden Stellen der MFG die Arbeit und sorgt für reibungslose Abläufe. So etwa im Eventmanagement: Hier sorgt das System dafür, dass die Mitarbeiter in der Eventabteilung die zahlreichen Veranstaltungen optimal planen und durchführen können. Wer hat sich bisher angemeldet? Wie viele Plätze sind noch frei? Für welchen Teilnehmer könnte die Folgeveranstaltung interessant sein? Woher kommen die Teilnehmer überhaupt? Über Cockpits haben die Kollegen den direkten Einblick. Mit der Anbindung an das im Haus befindliche Buchhaltungssystem werden die einzelnen Veranstaltungsteilnahmen direkt verrechnet.

"Von der Anmeldung im Internet bis zur Rechnungsstellung läuft alles automatisch. Meine Kollegen drücken einfach den Knopf, den Rest übernimmt das System."



Marcus Apel,
Projektleiter CRM bei MFG

Projektdaten

- Seit 2008 für das Projekt- und Netzwerkmanagement im Einsatz
- CAS genesisWorld an 75 Arbeitsplätzen
- Anbindung an das Buchhaltungssystem
- Problemlose Implementierung
- Unternehmenswiki unterstützt Einführung

Kunde

MFG Medien- und Filmgesellschaft
Baden-Württemberg mbH, Stuttgart
www.mfg.de

- 75 Mitarbeiter
- Eine der führenden Innovationsagenturen für IT und Medien in Europa
- Drei Geschäftsbereiche: MFG Medienentwicklung, MFG Filmförderung und MFG Stiftung
- Standortentwicklung und -förderung in den Bereichen Informationstechnologie, Medien und Film als Kompetenzschwerpunkt
- Pro Jahr werden rund 30 Projekte für Innovationsförderung und Technologietransfer mit einem Projektvolumen von fast 10 Mio. Euro umgesetzt

Projektpartner

CAS Software AG, Karlsruhe
www.cas-mittelstand.de

CAS genesisWorld

- Professionelles Kundenmanagement
- Unterstützt interne Prozesse, steigert Effizienz
- Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Flexibel, integrierbar und erweiterbar
- Etabliertes, mehrfach ausgezeichnetes Produkt
- Über 110 CRM-Spezialisten unterstützen vor Ort
- Bei mehr als 3.000 Unternehmen erfolgreich im Einsatz

Interessiert?

Wir beraten Sie gerne zum Thema CRM in Forschungs- und Entwicklungsunternehmen.

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

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

„Von der Anmeldung im Internet bis zur Rechnungsstellung läuft alles automatisch“, freut sich Apel. Eine Referentendatenbank mit allen wichtigen Informationen und Referentenprofilen hilft bei den Planungen weiter, wenn bei einem Kongress oder Treffen ein passender Redner gesucht wird oder kurzfristig für Ersatz gesorgt werden muss.

Identitätenmanagement für Communities

Doch CRM steht bei MFG nicht nur für Customer-Relationship-Management, sondern auch in Erweiterung für Community-Relationship-Management. Beispielsweise werden die Mitgliederakten der von der MFG betreuten Netzwerke, so etwa die Wirtschaftsinitiative Baden-Württemberg: Connected (bwcon) oder Linux Solutions Group (LiSoG), in CAS genesisWorld gepflegt und daraus Aktionen organisiert. Bei der Erstellung von Serienbriefen und der Auswahl der geeigneten Adressaten bietet CAS genesisWorld die passende Unterstützung. So sorgt das Identitätenmanagement dafür, dass Personen, die in unterschiedlichen Positionen und Rollen in der MFG-Datenbank vorhanden sind, stets das richtige Schreiben oder die passende E-Mail erhalten.



Unternehmensinternes Innovations-Wiki erhöht User-Akzeptanz

Die problemlose Implementierung von CAS genesisWorld wie auch die intuitiv bedienbare Oberfläche machte es den Mitarbeitern aus Sicht Apels von Anfang an leicht, sich schnell mit dem System vertraut zu machen und ihren täglichen Nutzen daraus zu ziehen. Um die Benutzerakzeptanz und das Verständnis – besonders bei neuen Mitarbeitern – weiter zu erhöhen, hat sich Projektleiter Apel etwas Innovatives einfallen lassen. Über das Unternehmens-Wiki zeigt er den Mitarbeitern Tipps für den täglichen Umgang mit CAS genesisWorld, gibt ihnen Leitfäden an die Hand, die bei offenen Fragen den richtigen Weg weisen. Diese Art der modernen Wissensvermittlung könnte auch für andere Unternehmen eine interessante Möglichkeit sein, die zusätzlich dafür sorgt, dass CRM erfolgreich an jedem Arbeitsplatz voll ausgeschöpft wird. „Wichtig ist, Schritt für Schritt vorzugehen und seine Kollegen nicht zu überfordern“, weiß Apel. „Viele sind gerade einmal zwei Klicks vom Ziel entfernt, aber müssen darauf erst hingewiesen werden“.

Effizientes Werkzeug im Beziehungsmanagement

Für Marcus Apel steht die Bilanz schon nach wenigen Monaten Einsatz fest: „CAS genesisWorld unterstützt hervorragend unser vernetztes Denken und Handeln“. Besonders die Vereinfachung der täglichen Prozesse, die Verknüpfungsfunktion und die intuitive Bedienbarkeit machen das System zu einem effizienten Werkzeug im Beziehungs- und Projektmanagement, um die Innovationen von morgen erfolgreich einzuführen. Das Beispiel MFG Innovation zeigt: Manchmal ist die Zukunft eben nur einen Mausklick weit entfernt.