



### Kunde:



Hunkeler Deutschland GmbH  
Internet: www.hunkeler.ch/de  
Anzahl Mitarbeiter: 250 weltweit  
30 Deutschland  
Branche: Papier- und  
Druckweiterverarbeitung

### Kundenprofil

Seit 1922 für die Druckindustrie aktiv, inhabergeführtes, unabhängiges Familienunternehmen steht Hunkeler für „Excellence in Paper Processing“. Technologieführer durch tausende erfolgreiche Installationen weltweit. 3 Geschäftsfelder: Digital - fortschrittliche Pre- und Postlösungen für digitale Hochleistungsdrucksysteme; Web Finishing - modulare Systeme zur Fertigung bedarfsorientierter Organisations-, Kommunikations-, Werbemittel; Fertigung - Produktion und Montage

### Produkte im Einsatz:

- ▶ 10x genesisWorld Premium
- ▶ 8x CAS Sales
- ▶ 1x Form Designer + Datenbank Designer „S“

### Partner:



NET INTEGRATION  
Consulting & Solutions GmbH  
Herr Markus Pfirrmann  
Potsdamer Str.3  
80802 München  
Tel.: +49 (0)89 3 81 98-0

**Jetzt können wir unsere Serviceeinsätze für unsere Kunden erfolgreich koordinieren. Das Sales Modul wurde von NET INTEGRATION speziell auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten und programmiert.**

„Wir können im Verkaufsprozess bei komplexen Projekten schon frühzeitig auf Veränderungen reagieren. NET INTEGRATION hat nach unserem definierten Kriterienkatalog den Vertriebsprozess so abgebildet, dass wir u.a. Wahrscheinlichkeiten klar berechnen können. Wir fühlen uns bei der NET gut aufgehoben.“

**Andreas Karch, Vertriebsleiter, Hunkeler Deutschland**

### Anforderungen

Ausgangssituation waren Excel-Listen, die das stark wachsende Projektgeschäft nicht mehr bedienen konnten. Die klar strukturierte digitale Erfassung war Voraussetzung für den Vertrieb.

- ▶ Komplexe Anforderungen der Kunden transparent erfassen
- ▶ Innendienst hat bessere Kundeninformationen zur Hand
- ▶ Vereinheitlichung des Vertriebsprozesses und personengebundenes Know-how für andere verfügbar stellen
- ▶ Konsequentes unternehmensweites Vorgehen beim Verfolgen von Vertriebschancen

### Lösung

- ▶ Einführung der CRM Software genesisWorld für die Tochterfirma in Deutschland
- ▶ Konfiguration des CAS Sales Moduls durch NET INTEGRATION anhand des definierten Kriterienkatalogs von Hunkeler

### Nutzen und Vorteile

- ▶ Saubere und klare Kommunikation zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft
- ▶ Jetzt Know-how Sharing in komplexen Projekten aufgrund des Sales Moduls möglich
- ▶ Durchgängiges Betreuen vom ersten Kontaktbericht bis hin zur Verkaufschance und Aftersales Betreuung
- ▶ Modulbezogene Auswertungen nach den Produktgruppen
- ▶ Schnelle Informationszugänglichkeit
- ▶ Verkaufschancenansicht
- ▶ Frühwarnsystem im Sales
- ▶ Produkt Datenbank mit Überblick von eigenen und Wettbewerbsprodukten



CAS Software AG  
Wilhelm-Schickard-Str. 8-12  
76131 Karlsruhe  
Tel.: +49 (0)721 9638-188  
CASgenesisWorld@cas.de  
www.cas.de