

Anwenderbericht



CAS netWorks

CRM für Vereine und Verbände



Extern und intern bestens vernetzt

Netzwerk für Forschung und Industrie: Der BioRN Network e.V. ist der Innovationscluster für Wissenschaft und Industrie in der Rhein-Main-Neckar-Region, einem der stärksten Biotech- und Life-Science-Standorte in Deutschland. Es ist ein gemeinnütziges Netzwerk, das Gesundheitsinnovationen fördert und seinen Mitgliedern dient, indem es ein reichhaltiges translationales Ökosystem schafft und die regionalen Innovationsakteure fördert, vertritt und verbindet. Der Innovationscluster vereint mehr als 140 Mitglieder: Spitzenuniversitäten, Forschungseinrichtungen, Technologieparks und führende Pharmaunternehmen. BioRN verbindet akademische Forschung und Industrie, fördert die Sichtbarkeit des in der Region gebündelten Know-hows durch Veranstaltungen und Public Relations und unterstützt den Transfer von Forschung und Innovation in den Markt. Mit einem 360° Blick auf sämtliche Mitglieder und Kontakte unterstützt die CRM-Lösung CAS netWorks BioRN optimal bei der Netzwerkarbeit.

Team wünschte zentrale Wissens-Plattform

„Unsere Aufgabe ist die Vernetzung von Institutionen und Unternehmen sowie der Menschen, die dort arbeiten“, berichtet Friedemann Loos, Projektmanager bei BioRN. Das Management von Kontakten und Beziehungen ist essentieller Teil des Arbeitsalltags des Teams in der Geschäftsstelle in Heidelberg. „Wichtig ist nicht nur die effiziente Verwaltung von Kontaktdaten, sondern auch die zentrale Datenhaltung relevanter Informationen: Welche Akteure haben bereits zusammengearbeitet, welche Kompetenzen ergänzen einander, wer hat in der Vergangenheit an welcher Veranstaltung teilgenommen, wo können Beziehungen intensiviert werden?“ In der Vergangenheit fehlte eine zentrale Plattform, auf der einzelne Informationen vernetzt und zu wertvollem Wissen verknüpft sind. „Wenn ich beispielsweise bei einem



Branche

Netzwerk für Forschung und Industrie, Verbände

Ziele/Anforderungen

- Professionelles Kundenmanagement
- Implementierung einer zentralen CRM-Lösung
- Verwaltung von Kontaktdaten und qualitativen Informationen für eine nachhaltige Vernetzung von Akteuren
- Moderne Lösung als Ersatz für verstreute individuelle Ablagen
- CRM-Lösung mit speziellen Funktionen für Verbände und Vereine

Nutzen und Vorteile

- Zentrale Informationsplattform mit vernetztem Überblick über Kontakte und Kooperationen
- Effizientes Management von Beziehungen und Vernetzungen zwischen Mitgliedern
- Proaktives Agieren für Gespräche und Meetings durch schnellen Überblick auf alle Hintergrundinformationen
- Reibungsloser Informationsfluss auch bei Abwesenheit von Teammitgliedern
- Digitale und effiziente Veranstaltungsorganisation
- Individuelle Anpassungen ohne spezielle IT-Kenntnisse

Gespräch weiß, dass eine Kollegin bereits vor kurzem Kontakt mit der betreffenden Firma oder Person hatte, erleichtert das meine Arbeit enorm. Aber es war aufwendig, diese Informationen jeweils zu erfragen oder aus Excel-Listen und Kalendern zusammenzutragen. Besonders, wenn jemand im Urlaub oder im Homeoffice war“, so Loos.

CRM-Lösung schafft Überblick

Helfen sollte ein Customer Relationship Management-System (CRM). Nach Internet-Recherchen und Gesprächen mit Vertreterinnen und Vertretern ähnlicher Organisationen über deren Erfahrungen rückte CAS netWorks in den Fokus. Diese CRM-Lösung ist speziell auf die typischen Anforderungen von Verbänden und Vereinen zugeschnitten. „Die Funktionen, die CAS netWorks standardmäßig an Bord hat, decken unsere Bedürfnisse genau ab“, kommentiert Loos.

Solide und sorgfältige Herangehensweise

Darüber hinaus sei die Professionalität des Anbieters sowie des CAS-Partners Hochwarth IT GmbH, der die Lösung umsetzte, ausschlaggebend bei der finalen Entscheidung für diese Lösung gewesen. „Andere Anbieter versprachen uns eine Einführung quasi auf Knopfdruck in kürzester Zeit. Dabei hatten wir kein gutes Gefühl. Niemand, der schon einmal ein CRM umgesetzt hat, würde behaupten, dass in zwei Wochen alles läuft.“ Die Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner bei CAS und Hochwarth IT zeigten hingegen transparent auf, welche Schritte bei der Implementierung notwendig sind, um die Lösung passgenau beim Kunden umzusetzen. „Dieses solide und sorgfältige Herangehen hat uns überzeugt. Dazu kam, dass unser Ansprechpartner bei Hochwarth, Ruben Baumann, alle Fragen kompetent beantworten konnte.“



» CAS netWorks hilft uns enorm eine zielgerichtete und erfolgreiche Netzwerkarbeit umzusetzen. Wir profitieren von einem effizienten Kontaktmanagement, einer zentralen Wissensplattform und der digitalen Veranstaltungsorganisation. «

Friedemann Loos, Projektmanager

Effiziente Implementierung

Durchweg positiv waren dann auch die Erfahrungen beim Einführungsprozess. „Das Implementierungs-Team hat uns schrittweise und pragmatisch an die Anwendung herange-



CAS netWorks

Projektdaten

- CAS netWorks
- Module: Report, Form & Database Designer, Survey

Kunde

- BioRN Network e.V., www.biorn.org
- Gemeinnütziges Netzwerk fördert Gesundheitsinnovationen und vereint mehr als 140 Mitglieder: Spitzenuniversitäten, Forschungseinrichtungen, Technologieparks und führende Pharmaunternehmen

Projektpartner

- Hochwarth IT, www.hochwarth-it.de

CAS netWorks

- Professionelles CRM für Vereine und Verbände
- Verbandsarbeit im Team zeitsparend, transparent und effizient gestalten
- Datenbasierte Entscheidungen – zukunftsicher, aussagekräftig und verlässlich treffen
- Optimale Verbindung zu Mitgliedern über angebundene Webseite und Mitgliederportal
- Sichere Daten durch ausgereiftes, mehrstufiges Rechtssystem (DSGVO-konform)
- Über 200 CRM-Spezialisten unterstützen vor Ort
- CAS Produkte bei mehr als 30.000 Unternehmen weltweit erfolgreich im Einsatz

führt. Wir haben uns zuerst ins Backend eingearbeitet und dort die grundlegende Funktionen kennengelernt, bevor wir komplexere Prozesse angegangen sind. Das hat sich sehr bewährt.“

Einfach individuell anpassbar

Einzelne Funktionen konnte das BioRN-Team einfach an die eigenen Bedürfnisse anpassen. Spezielle IT-Kenntnisse waren dazu nicht nötig. „Wir haben die vorhandene Struktur der digitalen Akten aufgefächert und jeweils eigene Akten für Dokumente, Veranstaltungen und Korrespondenz angelegt. Das ging unkompliziert und macht für uns die Verknüpfung solcher Objekte mit den einzelnen Kontakten übersichtlicher.“ In einer eigens angelegten App „Kooperationen“ dokumentieren Loos und seine Kolleginnen und Kollegen Verbindungen zwischen verschiedenen Kontakten, zum Beispiel gemeinsame Projekte zwischen einem Unternehmen und einer Universität. Kontakte legt das Team nun einfach, einheitlich und vollständig an und verlinkt sie mit den dazugehörigen Daten. „Wenn ich jetzt einen Namen im CRM eingebe, sehe ich beispielsweise, wenn dieser vor einem Jahr noch bei einem anderen Unternehmen war, mit dem wir aktuell auch ein Projekt haben. Das hilft sehr in der Vorbereitung von Terminen. Vorher war das so nicht möglich.“



Das sagen weitere Kunden:
www.cas.de/referenzen/

Jetzt informieren

Wir beraten Sie gerne zum Thema CRM für Vereine und Verbände.

Telefon: +49 721 9638-188

E-Mail: crm@cas.de

www.cas-mittelstand.de

Effiziente Event-Orga und Reports

Die CRM-Lösung vereinfacht auch den digitalen Versand von Veranstaltungseinladungen. Anmeldungen landen direkt im System. „Wenn ich früher wissen wollte, wer zu einer Veranstaltung kommt, habe ich die Anmeldung umständlich herausuchen oder direkt bei der Person nachfragen müssen. Jetzt sehe ich im CRM, wer alles teilnimmt und kann mich detailliert vorbereiten: In welcher Beziehung stehen einzelne Teilnehmende zueinander, wo sind Überschneidungen, auf die ich die Betreffenden vorab hinweisen kann. So etwas unterstützt wesentlich unsere Netzwerkarbeit.“

Eine andere Verbesserung sind Reports: „Ich sehe nun, mit welcher Mitgliedsorganisation oder mit welcher Person wir in welchem Zeitraum interagiert haben: E-Mails, Veranstaltungen, Projekten, Mitgliedschaften in gemeinsamen Gremien etc. Das erleichtert es uns abzuwägen, mit welchen Akteuren man vielleicht mal wieder Kontakt aufnehmen sollte.“

Loos' Fazit nach rund eineinhalb Jahren mit der CRM-Lösung ist eindeutig: „CAS netWorks hilft uns enorm eine zielgerichtete und erfolgreiche Netzwerkarbeit umzusetzen. Wir profitieren von einem effizienten Kontaktmanagement, einer zentralen Wissensplattform und der digitalen Veranstaltungsorganisation. Wir haben auf jeden Fall unser Hauptziel erreicht: Ein gutes Kontaktmanagement und eine bessere Übersicht.“



CAS Software AG
CAS-Weg 1 - 5
76131 Karlsruhe

