



Referenza

**hohner**   
perfection in postpress

**CAS Engineering**  
xRM e CRM per PMI





» CAS Engineering ha permesso di ottenere una migliore trasparenza sul nostro lavoro ed ora abbiamo una visione completa dei clienti, dei venditori e delle filiali «

Uwe Buhmann, Regional Sales Manager



## Settore

Ingegneria meccanica e costruzione di impianti

## Obiettivi/Requisiti

- Processo di vendita che usa una gestione prodotto uniforme e dati statistici
- Eliminare soluzioni di supporto standalone
- Gestione di servizio "machine files" e gestione dei ticket
- Accesso mobile
- Sostituzione di infor winpek CRM (incl. data transfer)
- Integrazione con infor ERP COM and DMS d3
- Semplici opzioni di configurazione
- Integrazione con Microsoft Outlook®

## Benefici e vantaggi

- Unione indirizzi per creare un database centralizzato
- Gestione coerente e visione completa delle attività di vendita
- Miglior controllo e supporto della rete di vendita
- Profilo completo del cliente e dei dati dell'offerta
- Trasparenza del processo di vendita
- Manutenzione unica dei dati
- Informazione centralizzata del database



## Dati di progetto

- CAS Engineering
- Moduli: Form & Database Designer, Report
- Integrazione con: Infor ERP COM, DMS d3, Finanzbuchhaltung Varial/inforFinance

## Cliente

- Hohner Maschinenbau GmbH  
[www.hohner-postpress.com](http://www.hohner-postpress.com)
- Sviluppo e produzione di sistemi e pezzi per attrezzature post-stampa
- Numero di dipendenti: 130
- Filiali in Spagna, USA, UK e Cina

## Partner di progetto

- aptus IT GmbH, Backnang
- [www.aptus.de](http://www.aptus.de)

## CAS Engineering

- Gestione professionale del cliente
- Supporta i processi interni ed aumenta l'efficienza
- Fatto su misura per le PMI
- Ottimo rapporto qualità-prezzo
- Prodotto pluripremiato
- Più di 200 specialisti di CRM provvedono al supporto on-site
- Usato con successo da più di 10.300 aziende



**CAS CRM**

A SmartCompany of CAS Software AG

[www.cas-crm.com](http://www.cas-crm.com)