



CAS Drive

Vom Autohaus zum Kundenliebling

CRM Lösungen speziell auf die Anforderungen
von Autohäusern zugeschnitten

Wir machen Ihr Autohaus zum Kundenliebling

Unvergessliche Käuferlebnisse – das ist das, was Ihr Kunde sich wünscht und was ihn langfristig zum Fan Ihres Autohauses werden lässt. Wer seine Geschäftsprozesse an den Erwartungen seiner Kunden ausrichtet, begeistert diese nachhaltig und sichert sich langfristig Wettbewerbsvorteile.

Customer Centricity, also die konsequente Orientierung der Unternehmensstrategie am Kunden, ist deshalb ein entscheidender Erfolgsfaktor. CRM unterstützt Sie dabei, Ihre Prozesse zu optimieren, Leads und Verkaufschancen effizient zu bearbeiten und Ihre Potenziale zu entwickeln. Sie treffen die richtigen Entscheidungen und bearbeiten den Markt nachhaltig und wirksam.

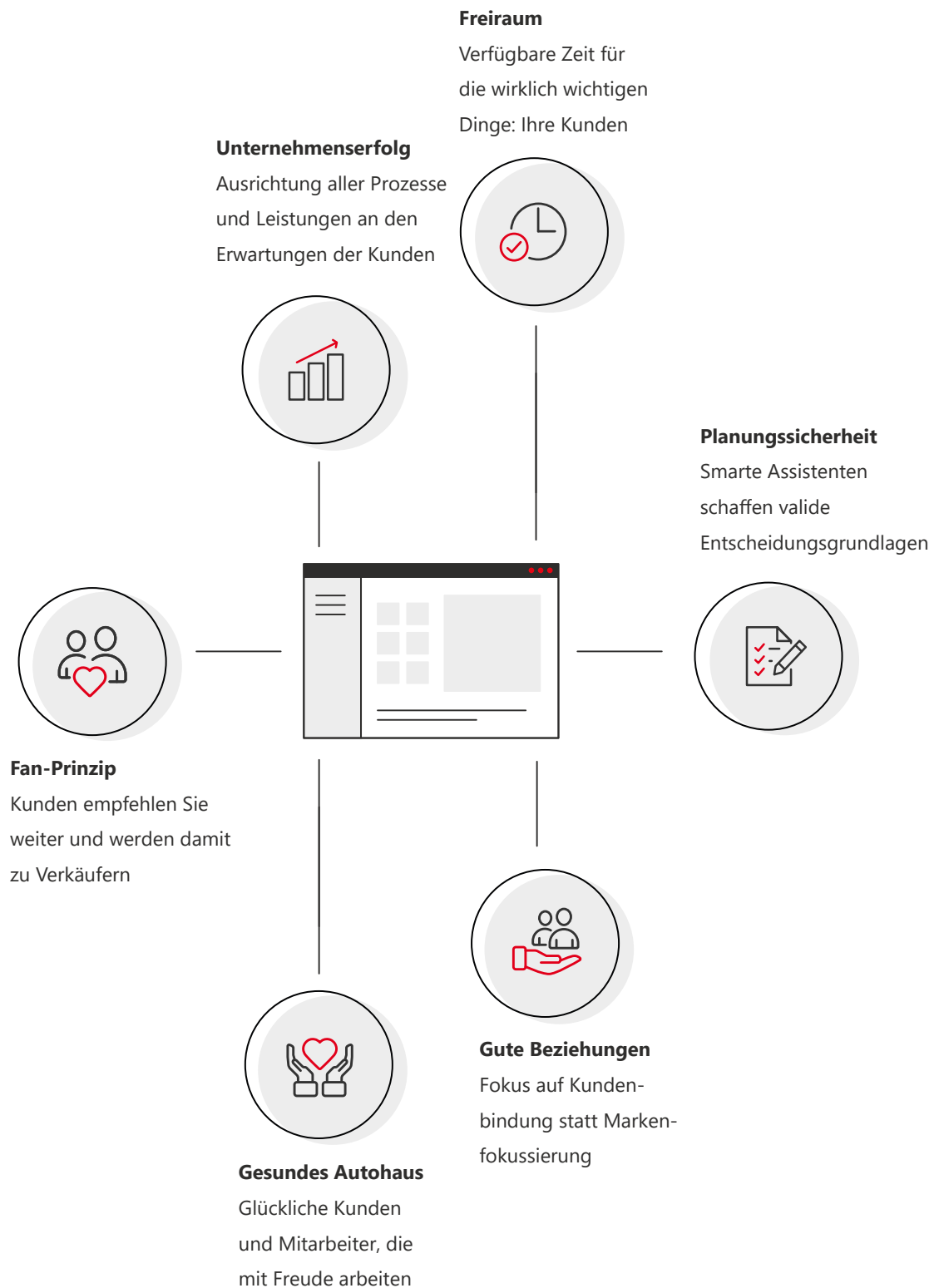
Seit über 38 Jahren entwickeln wir erfolgreich Software für Autohäuser. Mit unseren Lösungen schaffen wir durchgängige Prozesse in Ihrem Unternehmen, um individuelle Kundenwünsche noch besser zu erkennen und zu erfüllen.

Mit dieser außergewöhnlichen Kundenzentrierung, die an jedem Touchpoint spürbar ist, werden Ihre Kunden zu Fans und Ihr Autohaus noch erfolgreicher. Wir unterstützen Sie mit erstklassigen Projekteinführungen sowie langfristigen und vertrauensvollen Kundenbeziehungen.

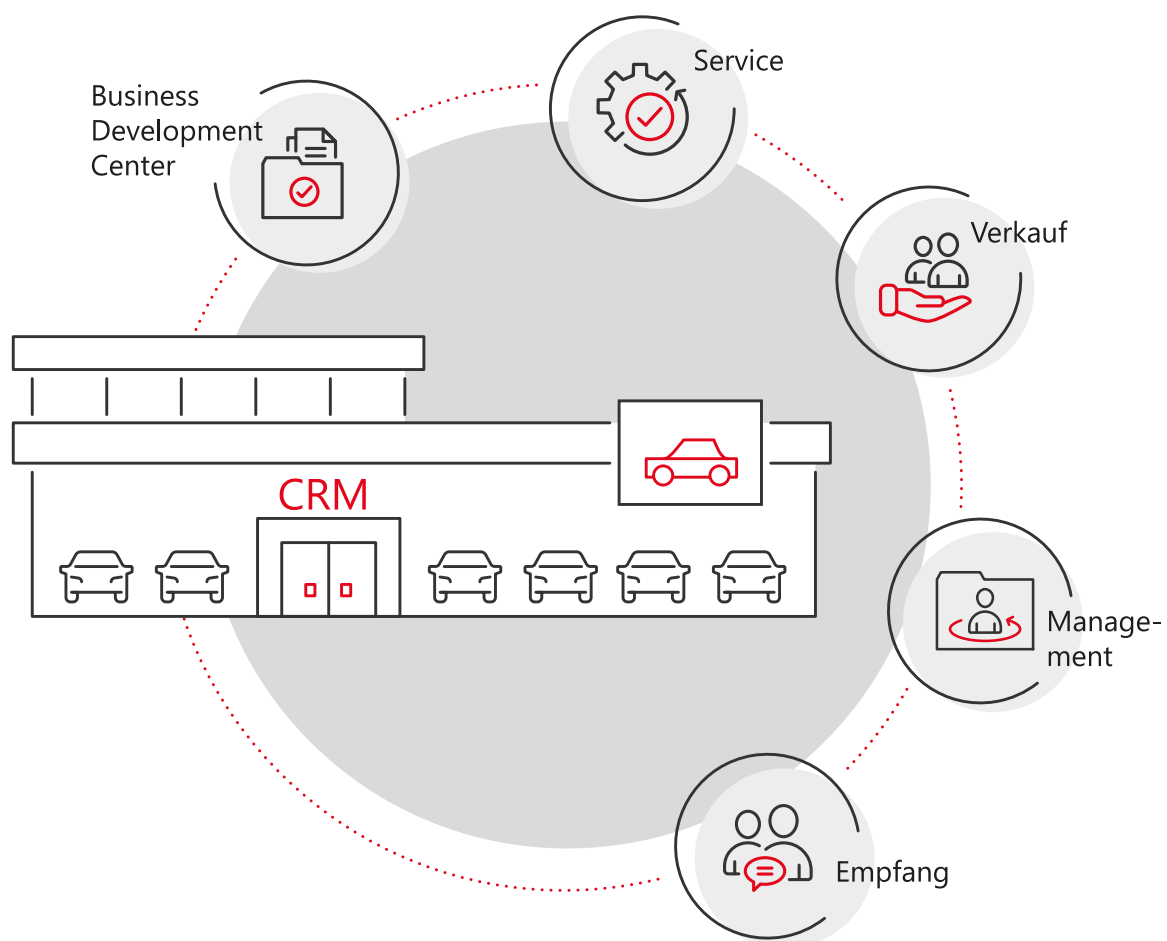


CRM wirkt

im gesamten Autohaus



Ihr Weg von der Markenfokussierung hin zur Kundenzentrierung



Unsere Lösungen bieten umfangreiche Funktionen für alle Mitarbeiter und unterstützen optimal bei der Analyse und Auswertung von Daten sowie im direkten Kundenkontakt. Ihre Mitarbeiter greifen abteilungsübergreifend auf Informationen zu und arbeiten perfekt zusammen. Dank der Anpassbarkeit der Apps sowie zusätzlicher Module, wie z.B. ein Kundenportal, passen sich unsere Lösungen Ihren

Ansprüchen und Bedürfnissen individuell und flexibel an. Mit einem generischen Schnittstellenframework binden wir unsere Lösungen in Ihre Systemlandschaft ein – Ihre Prozesse werden durchgängig und vielfache Mehrfacheingaben fallen weg. Ihr Autohaus hat Zeit, noch nicht bekannte Kundenwünsche zu antizipieren und sein individuelles Potenzial zu entfalten.

CRM übergreifend im Autohaus

Autohäuser brauchen heute starke und verlässliche Beziehungen zu ihren Kunden, um in der Zukunft frei und selbstbestimmt zu agieren. Mit unseren CRM-Lösungen

begeistern Sie Ihre Kunden mit einzigartigem Service und gestalten wertschätzende Beziehungen, die Sie zu einem zukunftsstarken Mobilitätsanbieter machen.

Ihr Nutzen im Überblick



Systematische Marktbearbeitung

Optimale Betreuung von Kunden und Interessenten



Digitale Souveränität

Volle Transparenz und umfassender Datenschutz



Abteilungsübergreifende Organisation

Zentrales Dokumenten- und Projektmanagement sowie einheitliche Korrespondenz



Abbildung der gesamten Customer Journey

Touchpoints mit Kunden durch Prozesse individuell gestaltbar



Kundenakten mit 360° Rundumsicht

Individuelle Kundenbedürfnisse erkennen und erfüllen



Zentraler Informationspool durch Schnittstellen

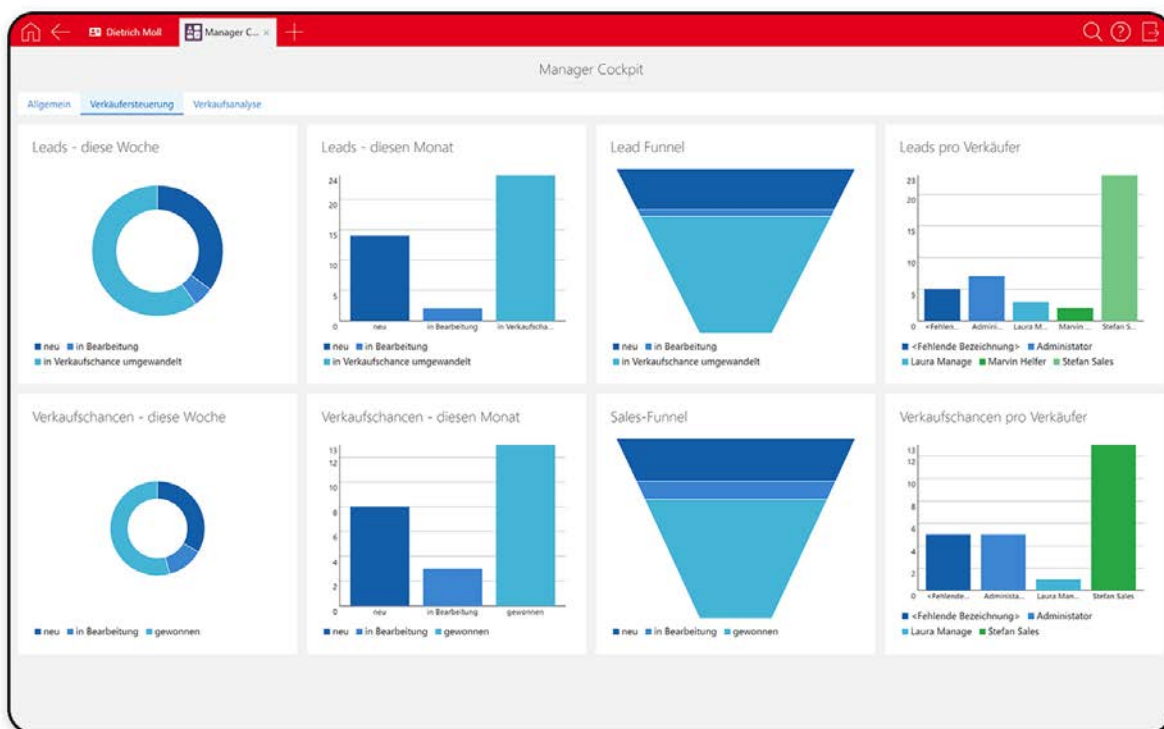
Reibungslose Interaktion mit Ihrer Systemlandschaft

So steuern Geschäftsführer mühelos ihr Verkaufsteam

Management

Mit dem Managementcockpit ist Ihre Führungsmannschaft über alle relevanten Vorgänge im Autohaus informiert. Sie behalten jederzeit die Kontrolle über alle Zahlen und steuern mühelos Ihr Verkaufsteam. Überfällige Vorgänge werden tagesaktuell bewertet und übersichtlich im Cockpit zusammengefasst. Alle Risiken sind schnell erkannt, sodass frühzeitig gegengesteuert werden kann. Ihre Manager können sich auf andere Dinge konzentrieren – nichts fällt mehr hinten runter.

▼ Managementcockpit: Jederzeit die Kontrolle über alle Zahlen behalten





Übergreifende, übersichtliche Managementcockpits

Jederzeit über alle Vorgänge
informiert



Leadmanagement mit Auswertungen

Zuweisung eines Ansprechpart-
ners und Verkäufersteuerung



Frühwarnsystem für Eskalationen

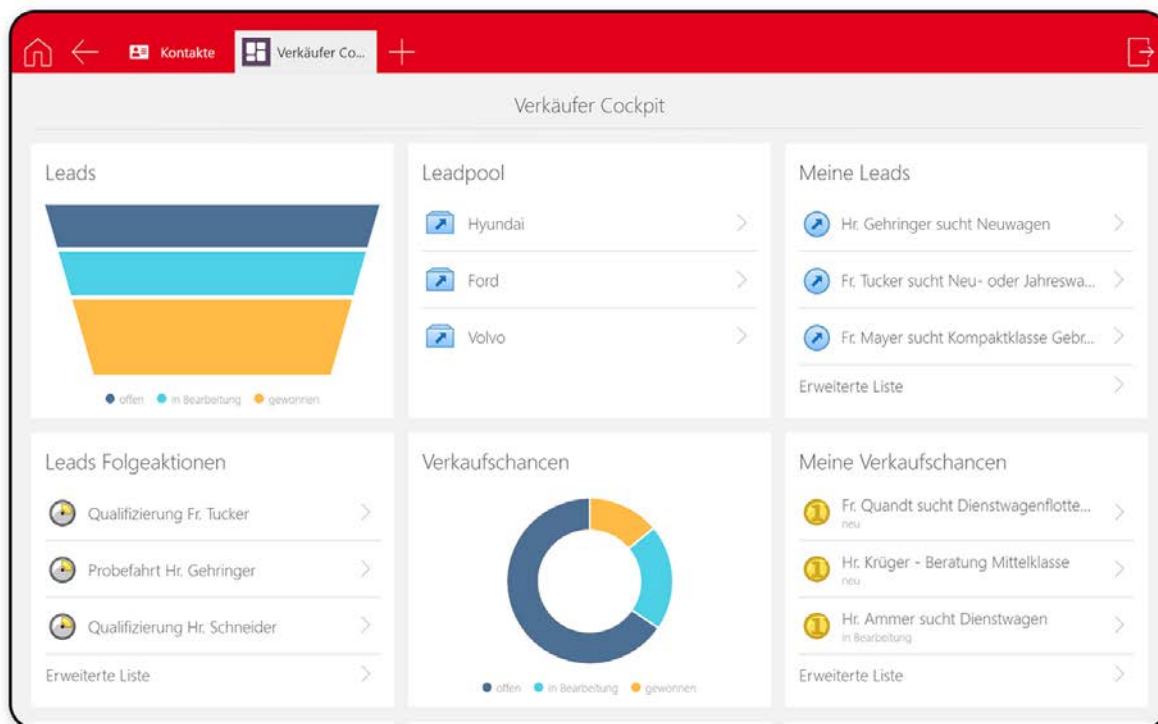
Rechtzeitiges Gegensteuern bei
kritischen Vorgängen

Wie Verkäufer gute und wertschätzende Beziehungen pflegen

Verkauf

Ihr Vertriebsteam ist mit dem Verkäufercockpit bestens informiert und leitet jederzeit die richtigen Maßnahmen ein. Das Cockpit unterstützt bei der Entwicklung Ihrer Leads, informiert über anstehende Folgeaktionen und hält Sie auf dem neusten Stand. Auch die Betreuung Ihrer Bestandskunden behalten Sie komfortabel im Blick. Kritische Anfragen, wie beispielsweise Reklamationen, werden unmittelbar angezeigt, sodass Sie umgehend reagieren können. Die Pflege Ihrer Kundenbeziehungen steht somit immer an erster Stelle.

▼ **Verkäufercockpit:** Immer informiert über den aktuellen Stand Ihrer Leads und Aktionen





Automatisiertes Lead-management

Potenziale erkennen und
Geschäftschancen nutzen



Konsequenter Vertriebsprozess mit Methode

Mit Folgeaktionen Schritt für
Schritt zum Verkaufsabschluss



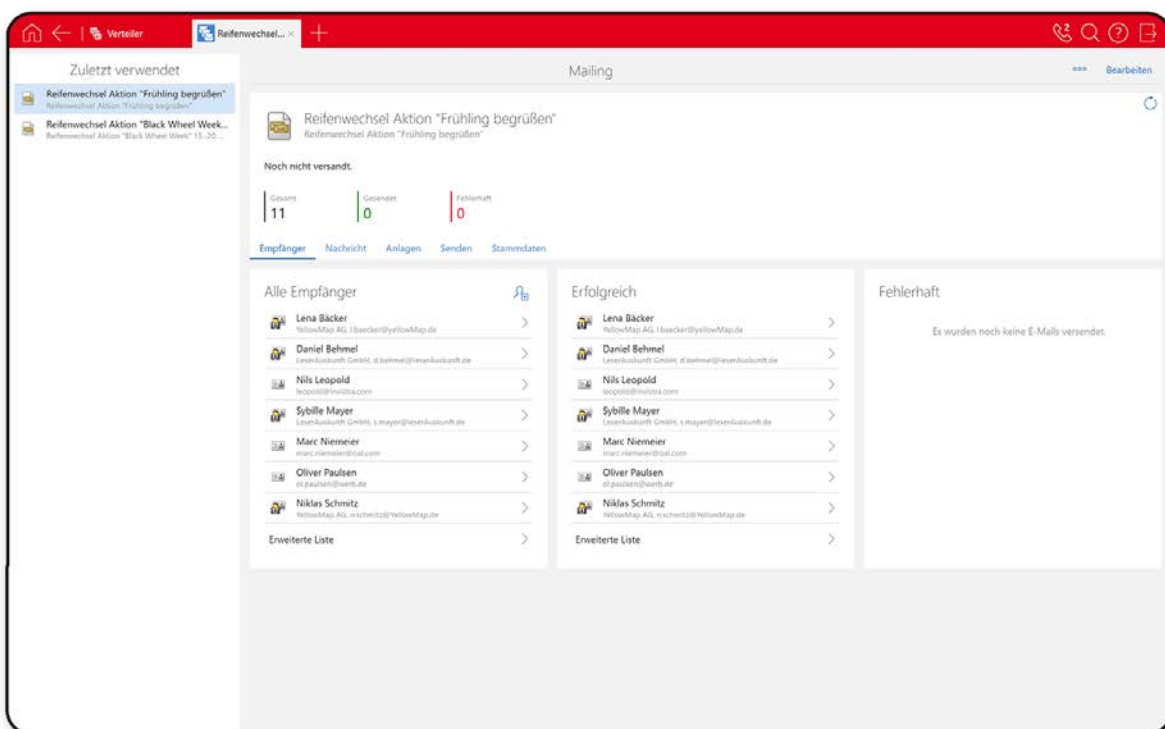
Abteilungsübergreifende Sicht auf alle Vorgänge

Jederzeit Rundumblick auf alle
Kundeninformationen

Vorausschauend agieren und treffsicher kommunizieren

Business Development Center

Für den Erfolg Ihrer Marketingkampagnen ist die Auswahl der richtigen Adressen entscheidend. Mit komfortablen Filterfunktionen selektieren Sie die zur Aktion passenden Kunden und führen über verschiedene Kommunikationskanäle mehrstufige Kampagnen zielgerichtet durch. Aktionen wie Winterreifenwechsel, Frühjahrscheck, Haupt- oder Abgasuntersuchung können dank EU DSGVO-konformer Serienbrieffunktion personalisiert und mit Datenschutzerklärung als Empfangsbestätigung umgesetzt werden. Ihre Kunden freuen sich über die persönliche Ansprache und Informationen, die speziell für sie relevant sind.



- ▲ E-Mail Kampagne: Zielgenaue mehrstufige E-Mail Kampagnen dank Adressselektion



Mehrstufige Kampagnen

Systematische Kundendialoge für zielgenaue Aktionen



Zielgerichtete Aktionen

Reaktionserfassung über alle Kommunikationskanäle



EU DSGVO-konforme Kommunikation

Datenschutzerklärung mit Empfangsbestätigung

Den Kundenbedürfnissen immer einen Schritt voraus

Service

Ihr Service ist die Schnittstelle zwischen Werkstatt und Autohaus und hat jederzeit den Rundumblick über Ihre Kunden und den Stand aller Aufträge. Äußert ein Kunde beim Autohausbesuch vielleicht beiläufig ein Interesse an einem Wagen, so kann der Servicemitarbeiter mit einer kurzen Notiz in der Kundenakte den Verkäufer darüber informieren. So können wertvolle Verkaufschancen erkannt und genutzt werden.

Auch bei der Fahrzeugabholung läuft der Prozess reibungslos – kommt Ihr Kunde ins Autohaus, so wird Ihr Verkaufsmitarbeiter bereits vorab über den Service informiert und ist gut vorbereitet für die Übergabe. Eine zentrale Datenhaltung mit individuellen Zugriffsrechten, die Ihren Mitarbeitern die benötigten Informationen und Dokumente bereitstellt, ist die Basis für den konsistenten Abgleich von Werkstattplanung und CRM. Dieser Service begeistert Ihre Kunden und die Freude kommt direkt zurück zu Ihren Mitarbeitern in Service und Verkauf.

The screenshot displays the Picasso-Service software interface, which is divided into several sections:

- Wichtige Termine (Important Dates):** A list of upcoming appointments, including "Serviceanruf Nr. 12345", "Reifenwechsel Nr. 12345", "Reifenwechsel Nr. 12345", "Zurück zum Service", and "Wieder vom Autohaus zum Kundenabgleich".
- Wichtige Kontakte (Important Contacts):** A list of key contacts, including "Nicolas Schmitt (Hilfsmap AG)", "Alex Langen", "Lena Richter (Hilfsmap AG)", "Hilke Schmitt", and "Rita Lohmeyer".
- Aktuelle Dokumente (Current Documents):** A list of documents, including "Reifenwechsel, CA-12, 1234", "Reifenwechsel, CA-12, 1234", "Fahrzeugkennung, PIA1786UPL200702", "Servicevertrag, Schmitt", and "Datenschutzrichtlinie, Internethilf".
- Calendar:** A calendar view showing appointments for the month of May 2022. The calendar is color-coded by day (red for Monday, blue for Tuesday, green for Wednesday, yellow for Thursday, orange for Friday, and purple for Saturday). Appointments are listed with names and times, such as "Nicolas Schmitt" at 08:00, "Alex Langen" at 09:00, "Lena Richter" at 10:00, "Hilke Schmitt" at 11:00, and "Rita Lohmeyer" at 12:00.
- Customer Data:** A sidebar on the left shows customer information, including "Gudat", "Mai 2022", and "ATM Übersicht".
- Service Planning:** A sidebar on the right shows service planning options, including "Werkstattplanung", "Fahrgast", "Kundenkarten", "Kapazitätsplanung", and "Stammdaten".

Below the screenshot, a red triangle icon points to the text:

▲ **Werkstattplanung und CRM:** Jederzeit aktuelle Kundeninformationen dank konsistentem Datenabgleich



**Transparenz in allen
Vorgängen zum Kunden**

Chancen nutzen und kompetent
agieren



**Alle Informationen zum
Vorgang auf einen Blick**

Weiterleiten an Ansprechpartner
oder Termine einstellen



**Einfache Kommunikation
durch Telefonieanbindung**

Begeisternder Service durch
schnellen Zugriff auf Kunden-
informationen

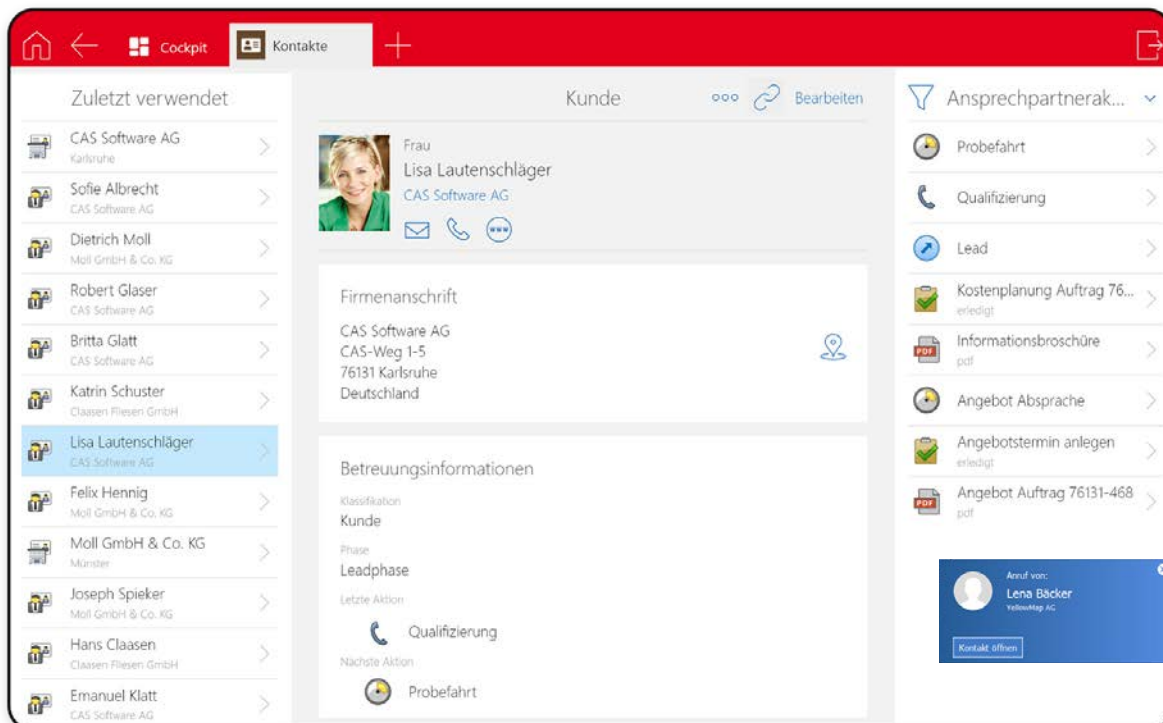
Das Lächeln Ihrer Empfangsmitarbeiter hört Ihr Kunde am Telefon

Empfang

Mit der Akte haben Ihre Empfangsmitarbeiter die wichtigsten Informationen zum Kunden im Blick: Termine, Schriftverkehr, Verkaufschancen, Beschwerden oder Aufträge – die Kundenakte liefert einen 360° Rundumblick mit allen relevanten Details. Davon profitiert jeder Mitarbeiter im Autohaus, denn er kann kompetent und sicher auftreten und bringt auch die Kundendaten direkt auf den neuesten Stand.

Ihrem Empfangsteam fällt es leicht, kompetent und schnell Auskünfte zu geben und Anfragen systematisch an den richtigen Ansprechpartner weiterzuleiten. Im Kalender kann vorab geprüft werden, ob dieser anwesend ist oder alternativ ein Termin erstellt wird. In jedem Fall wird Ihr Kunde über den ausgezeichneten Service in Ihrem Autohaus begeistert sein.

▼ Kompetent und schnell Auskunft geben dank Rufnummernerkennung





**Schnelle und kompetente
Auskünfte**

Anfragen schnell erfassen und
umsetzen



Digitale Fahrzeugakte

Schneller Zugriff auf Kunden-
und Fahrzeugdaten



Einheitliche Kundendaten

Korrekte Ansprache dank
Aktualitäts- und Dubletten-
prüfung

A photograph of a woman with blonde hair, wearing a white button-down shirt, smiling and looking up at a man. The man is partially visible on the right, wearing a light blue shirt and a dark tie. They are standing next to a white car, with the car's roof and window visible in the background.

AUTOHAUSGRUPPE GEISSER

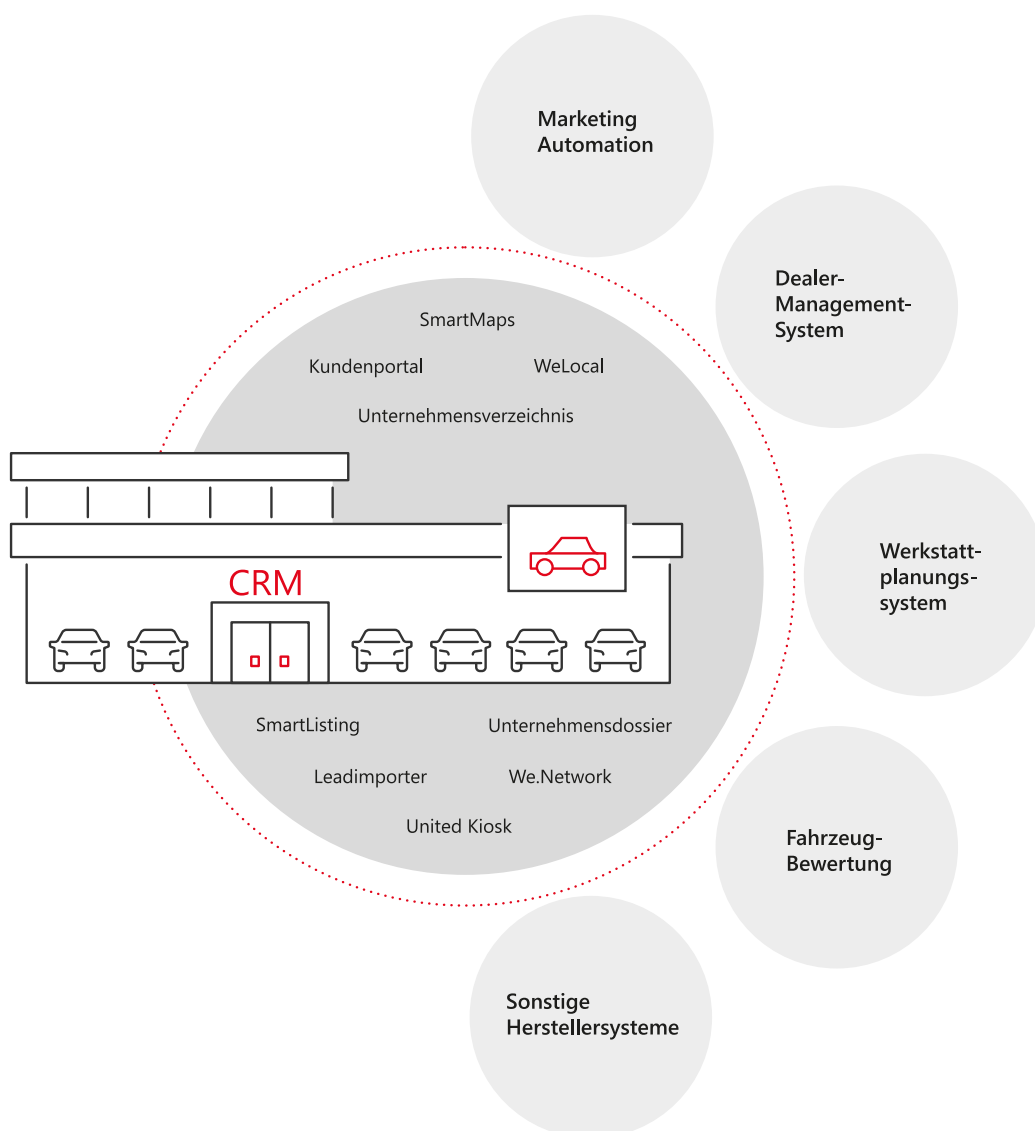
» Seit der Einführung der Autohauslösung von CAS Drive ist es möglich, unsere Kunden deutlich effizienter zu betreuen. Jeder Mitarbeiter hat Zugriff auf alle relevanten Daten, egal ob in der Werkstatt, am Empfang oder im Verkauf. Dadurch entfällt sehr viel Abstimmung und die Betreuung unserer Kunden ist deutlich besser – und damit auch ihre Zufriedenheit! «

Stefan Geisser,
Geschäftsleitung, Autohaus Geisser GmbH

Für jedes Unternehmen das passende System

Ob Sie ein kleineres Unternehmen führen oder ein großes Autohaus mit mehreren Filialen: Wir haben für jede Unternehmensgröße die passende Lösung. Der Markt, ihre Kunden oder ihr Autohaus verändern sich? Kein Problem – dank der Anpassbarkeit der Apps sowie zusätzlicher Module passen sich unsere Lösungen Ihren Ansprüchen und Bedürfnissen individuell und flexibel an.

Mit Hilfe eines generischen Schnittstellenframeworks binden wir unsere Lösungen in Ihre Systemlandschaft ein und integrieren alle relevanten Systeme schnell und effizient. Für Unternehmen, die keine eigene IT haben, um Ihre Lösung On-Premise im Autohaus zu betreiben, stellen wir unsere Lösungen auch in der Cloud bereit – gehostet in einem deutschen Rechenzentrum.



Optimiertes CRM

für eine effiziente Zusammenarbeit



Zu unseren CRM-Lösungen können einfach und schnell weitere Module hinzugebucht werden. So passt Ihr CRM optimal zu Ihren Ansprüchen und Bedürfnissen, je nach Markenportfolio, Unternehmensgröße oder spezifischer Prozesse. Individuelle Kundenwünsche können somit noch besser erfüllt werden. Grundlage dafür ist die zentrale Datenbasis in Ihrem CRM, die alle Informationen zu Ihren Kunden enthält und jederzeit exakt die richtigen Auskünfte zur Verfügung stellt.

✓ **Unternehmensverzeichnis**

Sichert Ihre Adressqualität

✓ **Unternehmensdossier**

Valide Informationen zur Liquidität

✓ **Kundenportal**

Digitaler zusätzlicher Touchpoint
zu Ihren Kunden

✓ **United Kiosk**

Immer am Ball mit News und Fachinformationen

✓ **SmartMaps**

Über digital souveräne Karten eigene
Autohausdaten weltweit sichtbar machen

✓ **Leadimporter**

Automatischer Import von Leads aus allen Systemen

✓ **WeLocal**

Einfache Verwaltung Ihrer Webseiten und Medien

✓ **SmartListing**

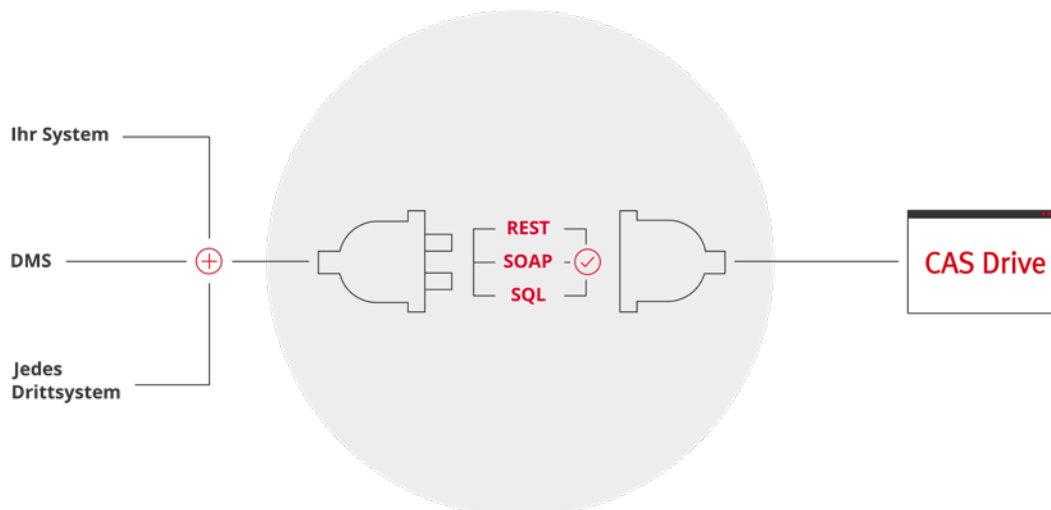
Firmendaten zentral pflegen und auf Portalen
sichtbar machen

✓ **We.Network**

Vertrauenswürdiges und fair.digitales Netzwerk

Durchgängige Prozesse mit generischen Schnittstellen

Um Autohäusern durchgängige Prozesse zu ermöglichen, bieten wir über unsere CRM-Lösungen und Module hinaus die Möglichkeit, weitere Systeme einzubinden. Mit unseren Erweiterungen und Schnittstellen zu Drittanwendungen binden wir auch Ihre Systemlandschaft über REST, SOAP oder SQL problemlos an unsere CRM-Software an. Auch neue Schnittstellen können zur Anbindung Ihrer Software von uns entwickelt werden. Auf Basis unserer flexiblen Synchronisations-Frameworks ist das mit wenig Entwicklungsaufwand und geringen Kosten möglich. Wir sorgen mit unseren Anbindungen für vollständig integrierte Geschäftsprozesse und ein effizientes Zusammenarbeiten im Autohaus.



Vielfältige Drittsysteme – passend zu Ihren Bedürfnissen

- ✓ **Dealer-Management-System**
Zentraler Wissenspool mit allen kunden- und fahrzeugrelevanten Informationen
- ✓ **Fahrzeug-Bewertung**
Schnelle Einschätzung und gute Vergleichsmöglichkeit
- ✓ **Werkstattplanungssystem**
Unterstützt Sie bei der Planung und Durchführung Ihrer Werkstatttermine
- ✓ **Sonstige Herstellersysteme je nach Bedarf**
Mögliche Anbindung weiterer Systeme durch adaptive Schnittstellenverbindungen
- ✓ **Marketing Automation**
Treffsichere Marketingkampagnen zur Kundengewinnung und Kundenbindung

Starke Partnerschaften

für ein starkes CRM

T·S·Systems·



KUNZMANN

Die *neue* Service-Dimension

» Mit CustomerOne nutzen wir ein leistungsstarkes System, welches im Tagesgeschäft durch moderne Schnittstellen unterstützt und uns eine 360 Grad-Sicht auf den Kunden bietet.

Durch CustomerOne Sales Neuwagen haben wir nun die Möglichkeit auch OEM-Systeme anzubinden um unsere Automatisierungs-Strategie weiter voran zu treiben. «

Markus Kretschmer,
Consulting & Solution, Robert Kunzmann GmbH & Co. KG



Ihr CRM-Projekt in erfahrenen Händen

Die ersten Schritte zur erfolgreichen CRM Einführung sind eine partnerschaftliche Zusammenarbeit, die Begegnung auf Augenhöhe und eine offene Kommunikation. Wir stellen Ihre marken- und unternehmensspezifischen Anforderungen in den Mittelpunkt und gestalten mit Ihnen gemeinsam eine auf Sie zugeschnittene CRM-Lösung optimal integriert in ihre bestehende Systemlandschaft für Ihren nachhaltigen Unternehmenserfolg.

Mit professioneller Beratung basierend auf langjähriger Erfahrung starten wir gemeinsam Ihr CRM-Projekt. Wir teilen unser fundiertes Expertenwissen mit Ihren Mitarbeitern für schnelle, erstklassige Arbeitsergebnisse. Und auch über den Projektabschluss hinaus stehen wir Ihnen unterstützend zur Seite und haben stets ein offenes Ohr für Ihre Herausforderungen.



» Die ganzheitliche Einführung von CRM als Unternehmensstrategie in allen Bereichen des Autohauses ist der wichtigste Faktor für den Erfolg des Einführungsprojektes.

Gemeinsam mit unserem Kunden verschaffen wir uns einen Überblick darüber, welche Systeme, Prozesse, Abhängigkeiten und unternehmensspezifischen Besonderheiten vorliegen und wie diese optimal in die CRM-Strategie integriert werden. «

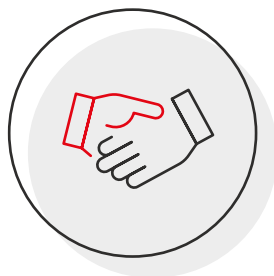
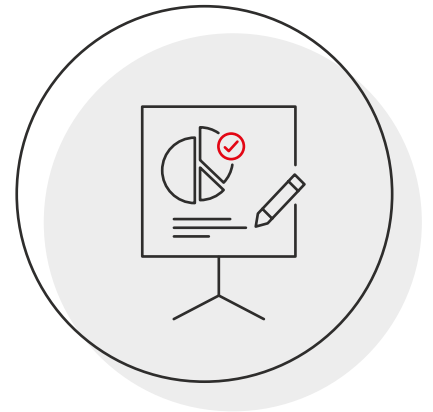
Laura Goebes,
Geschäftsführerin, CAS Drive

Unser Leistungsspektrum:

Kundenorientierter Service nach Bedarf

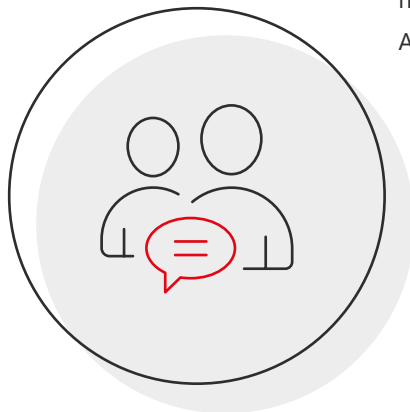
Konzeption

Wir unterstützen Sie bei der Durchführung von Konzeptprojekten, führen mit Ihnen Anforderungsworkshops durch und helfen bei der Optimierung der Prozesse.



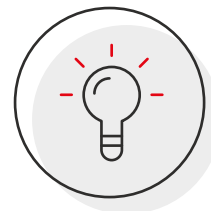
Einführung

Wir konfigurieren und parametrieren die Schnittstellen nach Ihrem Bedarf und bieten Ihnen eine qualifizierte Initialschulung, Support nach Bedarf und individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten. Mit unserem Experten-Know-how bringen wir umfassendes Wissen für eine optimale Umsetzung Ihrer Anforderungen mit.



Live-Betrieb

Auch nach der Einführung sind wir für Sie da: Regelmäßige Softwareupdates sichern langfristig die Effizienz Ihrer CRM-Lösung. Mit unserem umfassenden Schulungs- und Workshopangebot bilden wir Ihre Mitarbeiter bei Bedarf weiter und optimieren Ihr individuelles CRM am Puls der Zeit. Dabei steht Ihre Unabhängigkeit als Nutzer für uns an erster Stelle.



Mit wertschätzenden Beziehungen zum zukunftsstarken Mobilitätsanbieter



Vom Autohaus zum Kundenliebling

CAS Drive ist eine SmartCompany der CAS Software AG aus Karlsruhe, dem marktführenden deutschen CRM-Spezialisten. Seit 35 Jahren fokussieren wir uns auf Lösungen für den Automobilmarkt. Unsere Expertise für CRM im Autohaus ist über unsere Entwicklungs- und Einführungsprozesse im Austausch mit unseren Kunden entstanden. Unser Ziel sind jederzeit erstklassige Projekteinführungen sowie langfristige und vertrauensvolle

Kundenbeziehungen. Unsere Mission ist es, die besten Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln und Autohäuser auf dem Weg zum zukunftsfähigen Mobilitätsanbieter zu begleiten. Der Schlüssel dafür sind starke Kundenbeziehungen. Deshalb unterstützen wir unsere Autohäuser dabei, mit bestem Service zu begeistern und damit dauerhaft Kundenliebling zu sein.

CAS Drive



48Mio.+

Umsatz der
CAS Gruppe* 2023



470+

Mitarbeiter in der
CAS Gruppe*



200+

Vertriebs- und
Lösungspartner
weltweit



100%

bankenunabhängiges
Eigenkapital



25%

Investitionen in
Innovationen
vom Umsatz



550Tsd.

Nutzer von
CAS Lösungen



40+

Länder mit CAS
Lösungen im Einsatz



12

Sprachversionen von
CAS Lösungen

*CAS Software AG und Beteiligungen anteilig





CAS Software AG
CAS-Weg 1 - 5
76131 Karlsruhe

+49 721 9638-188
drive@cas.de
www.cas-drive.de

