



# Anwenderbericht **PAYMORROW**

## CAS PIA®

### Branche

Finanzdienstleistungen

### Ziele/Anforderungen

- Verlässliche und intelligente Software für die Verwaltung von Geschäftskontakten
- Elektronische Ablage für Kontakte, Termine, Telefonate und Korrespondenz
- Einfache Steuerung von Vertriebskampagnen und Erstellen von Reports
- Unterstützung bei der Kundenakquise
- Webbasierte Business-Software

### Nutzen und Vorteile

- Professionelles Kontaktmanagementsystem
- Sämtliche Kundendaten zentral an einem Ort
- Umfangreiche Funktionen erleichtern die Kundenakquise und -betreuung
- Komplett webbasiert: Mitarbeiter greifen mobil über ein BlackBerry Smartphone oder ein Notebook auf die Daten zu
- Automatische Versionsupdates
- Keine Anfangsinvestitionen, keine weiteren Kosten für Hardware, Installation oder Wartung
- Überzeugendes Preis-Leistungs-Verhältnis: nur 19,90 Euro pro Arbeitsplatz und Monat

 **CAS Mittelstand**  
A SmartCompany 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: [caspia@cas.de](mailto:caspia@cas.de)  
Internet: [www.cas-mittelstand.de](http://www.cas-mittelstand.de)

## Attraktiv, zuverlässig, flexibel

Immer mehr kleine Unternehmen, Start-Ups und Selbstständige interessieren sich für webbasierte Business-Software, weil sie sich nicht um Hardware, Installation oder Wartung kümmern möchten. Für das Kunden- und Kontaktmanagement liegt CAS PIA aktuell im Trend. Die Software ist zuverlässig, schnell einsetzbar, bietet umfangreiche Funktionen und hat ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis. Das schätzen Unternehmen wie zum Beispiel die Paymorrow GmbH. Sie führte als eines der ersten Unternehmen CAS PIA ein – Zeit für einen Blick in die Praxis.

Als unabhängiger Finanzdienstleister für die Abwicklung des Rechnungsaufs für Online-Händler suchte die Paymorrow GmbH nach einer intelligenten Software, um sämtliche Geschäftskontakte zu verwalten. „Wir benötigten von Anfang an ein professionelles Kontaktmanagementsystem, auf das sich unsere Mitarbeiter verlassen können“, beschreibt Geschäftsführer André Boeder die Ausgangslage. Daher sah er sich mit seinem Team die Produkte der bekannten Anbieter auf dem Markt an: Salesforce.com, Sage und Siebel standen auf der Liste. Die Wahl fiel auf CAS PIA – das Produkt des deutschen Marktführers für Kundenbeziehungsmanagement im Mittelstand, CAS Software AG – das die Entscheider von Paymorrow und die zu Rate gezogene Blueconomy Management & Consulting GmbH überzeugen konnte.

### Funktionen mit hohem Nutzwert

„CAS PIA übte wegen ihrer passgenauen Funktionen große Anziehungskraft auf uns aus“, erläutert André Boeder. „Die Produkte der anderen Anbieter waren für unsere Zwecke funktionell zu komplex. Wir benötigten eine elektronische Ablage für unsere Kontakte inklusive Termine, Telefonate und Korrespondenzen, Reports sowie die Steuerung von Vertriebskampagnen in einer Lösung“, so der Geschäftsführer. Weitere Vorteile: Durch den webbasierten Einsatz können die Mitarbeiter mobil oder von anderen Standorten aus auf die Daten zugreifen. Und natürlich spielte für das junge Start-Up-Unternehmen das Preis-Leistungs-Verhältnis eine wichtige Rolle: „Für jeden Arbeitsplatz mit CAS PIA bezahlen wir 19,90 Euro monatlich. Da die Lösung über das Internet betrieben wird, ersparen wir uns hohe Anfangsinvestitionen durch ein größeres Installationsprojekt und beziehen die Versionsupdates automatisch. Außerdem zahlen wir monatlich nur für die Mitarbeiter, die auch tatsächlich mit CAS PIA arbeiten.“



Das Startup-Unternehmen Paymorrow setzt auf die webbasierte Business-Software CAS PIA.

*„CAS PIA ist für uns eine echte Unterstützung. Sie bietet genau die Funktionen, die wir tagtäglich benötigen – nicht mehr und nicht weniger.“*

André Boeder,  
Geschäftsführer von Paymorrow

#### Kunde

Paymorrow GmbH, Karlsruhe  
www.paymorrow.de

- Unabhängiger Finanzdienstleister für die Rechnungsabwicklung von Online-Händlern
- Spezialist für Zahlungslösungen im Internet mit einer 100%igen Zahlungsgarantie
- Derzeit arbeiten 17 Mitarbeiter mit CAS PIA, weitere Kollegen sollen hinzukommen
- Standorte in Karlsruhe und Hamburg

#### Projektpartner

CAS Software AG, Karlsruhe  
www.cas.de

#### CAS PIA

- **Effizient.** Auf die Zielgruppe angepasstes Kontaktmanagement
- **Einfach.** SaaS – Einzige Voraussetzung: Rechner & Browser
- **Schnell.** Sofort einsetzbar, hohe Performanz
- **Kostengünstig.** Attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis
- **Flexibel.** Zugriff auf die Daten, jederzeit und überall
- **Sicher.** Kein Investitionsrisiko, professionelle Datenhaltung

#### Interessiert?

Informieren Sie sich gleich auf [www.cas-pia.de](http://www.cas-pia.de) über die Möglichkeiten für Ihr Unternehmen.

## Effizient im täglichen Einsatz

Der Entscheidung folgte der rasche Start: Paymorrow erhielt die Zugangsdaten, die Mitarbeiter loggten sich über ihren Internetbrowser bei CAS PIA ein und legten los. Derzeit unterstützt CAS PIA als zusätzliche Vertriebsassistentin zehn Mitarbeiter bei der Kundenakquise und Betreuung. Statt in einem Stapel an Excel-Tabellen zu versinken, verwalten die Mitarbeiter sämtliche Kontakte seit dem ersten Arbeitstag mit CAS PIA an einem zentralen Ort. „CAS PIA bietet die Funktionen, die wir tagtäglich benötigen“, weiß Martina Sauer, Leiterin Kundenservice bei Paymorrow. „Wir können genau sehen, welcher Geschäftskontakt auf unsere Akquise reagiert und wo nachgefasst werden muss.“ Dokumente wie wichtige Verträge werden im Dokumentenarchiv der Lösung gespeichert und direkt mit dem zugehörigen Kontakt verknüpft. Von der Pflege der Adressdaten bis hin zur schnellen und umfassenden Beantwortung von Kundenanfragen ist CAS PIA diejenige Kollegin im Team, die Bescheid weiß. Sie stellt den Kollegen jederzeit die benötigten Informationen transparent zur Verfügung. „CAS PIA ist für uns eine echte Unterstützung. Innerhalb von sechs Monaten haben wir mehr als 400 neue Kunden und 1.500 Interessenten gewonnen. Und das gesamte Kundenmanagement mit diesen Kontakten wird sauber über CAS PIA verwaltet. Für die kommenden Monate sollen weitere Kollegen mit CAS PIA arbeiten“, plant Martina Sauer.

## Fit für weiteres Wachstum

Kurzum: CAS PIA bietet die optimale Vertriebsunterstützung, um das weitere Wachstum von Paymorrow zu begleiten. Mit der Onlinelösung gelingt es dem Unternehmen, die 50.000 Internet-Händler in Deutschland als potenzielle Kunden optimal anzusprechen und für sich zu gewinnen. Aus diesem Grund empfiehlt André Boeder die Lösung gerne weiter. „Wer wie wir für sein Unternehmen rasch eine professionelle Lösung mit praxisorientierten Funktionen benötigt, sollte CAS PIA in die engere Auswahl nehmen.“



CAS PIA – die Vertriebsassistentin, die alles weiß.