

”

**Alumni-Management beginnt mit
Datenbankmanagement –
wir setzen auf CAS Alumni** “

Christin Wannagat, Alumni-Managerin, RWTH Aachen

Referenzbericht

RWTH Aachen



Super C © Thomas Riehle

CAS Alumni

Software für professionelles
Alumni-Management



„Von Aachen in die Welt und immer in Verbindung bleiben“

In Sachen Alumni-Management ist die RWTH Aachen erfahren: 2006 begann die Universität sämtliche Absolventen-Informationen in einem professionellen CRM-System zu sammeln. Auf Basis von CAS Alumni ist seitdem ein beachtliches Ehemaligen-Netzwerk entstanden.

Rund 14.000 qualifizierte Kontakte kamen in der Alumni-Datenbank der RWTH Aachen bis heute zusammen. Ein professionelles Kundenmanagementsystem löste die Zeit der Adresslisten ab. Als erster Kunde und Entwicklungspartner von CAS Alumni setzen die Verantwortlichen heute nach wie vor auf die datenbankbasierte Softwarelösung. Bedeutend ist das Prinzip der Freiwilligkeit bei der Alumni-Registrierung: „Die Absolventen der einzelnen Jahrgänge werden eingeladen, ihre Daten über unser Alumni-Portal direkt einzupflegen“, erklärt Christin Wannagat, Alumni-Managerin an der RWTH Aachen. „Viele interessierte Absolventen und Absolventinnen ergänzen darüber auch ihren beruflichen Werdegang und Standort, was für unsere vielfältigen Alumni-Aktivitäten sehr hilfreich ist.“

Wertvolles Wissen über die Werdegänge

Kein Wunder, dass sich dieses Alumni-Mitgliederverzeichnis zum wahren Wissensschatz entwickelt hat, der sich hochschulintern großer Nachfrage erfreut. „Wir können natürlich keinen Anspruch auf Vollständigkeit geltend machen“, stellt die Alumni-Managerin klar, „aber wir sind durchaus in der Lage, mit CAS Alumni hochschulinterne Abfragen zu verschiedensten Absolventen-Informationen valide zu bearbeiten und auch auf Anfragen der einzelnen Ehemaligen einzugehen, die Kontakte zu anderen Alumni suchen.“ Das weiß auch Professor Peter Russell, der Rektoratsbeauftragte für Alumni an der RWTH Aachen, zu schätzen: „Mit dem Wissen über die jeweiligen Werdegänge verfügen wir über qualifizierte Ehemaligen-Kontakte.“ Und die sind heute mehr denn je gefragt.

CAS Alumni

Nutzen und Vorteile für das Alumni-Büro

- Mit Alumni in Kontakt bleiben mit gezielter Serien-Kommunikation
- Alumni auf dem Laufenden halten durch Veröffentlichung von Neuigkeiten und Dokumenten im Portal
- Einfache Adressverwaltung dank einer zentralen, professionellen und einheitlichen Datenbank
- Effiziente Organisation von Veranstaltungen
- Optimaler Service für Alumni

Nutzen und Vorteile für Ihre Alumni

- Weltweiter Zugriff auf das Alumni-Portal
- Benutzerdefinierte Informationen
- Kontakterhaltung zu Kommilitonen
- Professionell Geschäftskontakte knüpfen
- Veröffentlichungen von Neuigkeiten
- Stellenbörse



Nadel im Heuhaufen finden

Für Veranstaltungen wie zum Beispiel Hochschulmessen oder im Rahmen von internationalen Hochschul-Veranstaltungen sind erfolgreiche Absolventen und Absolventinnen das beste Aushängeschild und die optimalen Gesprächs- und Interviewpartner. Christin Wannagat kennt die Situation: „Wir werden oft gefragt: Habt ihr nicht jemand Interessantes, der in diesem Studiengang promoviert hat und heute damit Karriere macht? Mit CAS Alumni konnten wir schon so manche Nadel im Heuhaufen sichtbar machen.“ Denn immer dann, wenn solche Anfragen kommen, recherchiert das Alumni-Team im Datenbestand von CAS Alumni und findet die Alumni eines Jahrgangs oder eines Studiengangs rund um den Erdball.

Schnell anpassbar für unterschiedliche Bedürfnisse

Ein allgemeiner Vorteil von CAS Alumni liegt in der Tatsache begründet, dass die Software nicht nur im Alumni-Management, sondern durchaus auch in anderen Abteilungen einer Hochschule zum Einsatz kommen kann, in denen andere Kundenkontakte wie Geschäftspartner und Vereinsmitglieder organisiert werden wollen. Die Software vereint daher die verschiedensten Geschäftsarten. So lassen sich spezifische Zugriffsrechte und Datenansichten einfach einrichten, um die Software abteilungsübergreifend gemeinsam zu nutzen.



”
Mit CAS Alumni gewinnen wir kostbare Zeit für die persönliche Netzwerkpflege. “

Prof. Russell,
Rektoratsbeauftragter RWTH Aachen



© Peter Windandy

RWTH Aachen

- Über 40.000 Studierende
- 14.000 verwaltete Kontakte
- Im Einsatz: Alumni CRM, Portal, Report

CAS Communities

- Die SmartCompany CAS Communities bündelt das gesamte Know-How der CAS Software AG im Bereich Alumni-, Verbands-, Vereins- und Stiftungsmanagement optimal
- Die CAS Software AG ist marktführender Anbieter von Kundenmanagementsystemen mit über 25 Jahren Erfahrung
- Mehr als 250 Mitarbeiter arbeiten an der Weiterentwicklung der Produkte
- Über 200.000 Anwender vertrauen auf die CRM-Produkte der CAS Software AG
- Zahlreiche Auszeichnungen wie „Arbeitgeber des Jahres 2009“ und „Innovator des Jahres 2011“ bestätigen unseren Erfolg
- CAS Alumni baut auf der mehrfach ausgezeichneten CRM-Lösung CAS genesisWorld auf. Die Weiterentwicklungen von CAS Alumni sind auf die speziellen Anforderungen von Alumni Organisationen abgestimmt

Transparenz und Datenschutz

Voraussetzung für den Einsatz von CAS Alumni war von Anfang an der sensible Umgang mit den gesammelten Daten. Zum einen ist es den Verantwortlichen wichtig, eine Software wie CAS Alumni zu nutzen, die über ein ausgeklügeltes Rechtssystem dem Datenmissbrauch den Riegel vorschiebt. Zum anderen möchte man den Mitgliedern im Alumni-Netzwerk absolute Transparenz über ihre eigenen Daten bieten: „Die Alumni sehen im Portal selbst, welche Daten sie angegeben haben, können diese selbstständig ändern und selbstverständlich jederzeit löschen, wobei letzteres glücklicherweise sehr selten vorkommt“, freut sich die Alumni-Managerin in der Praxis.

Fazit – Die Grundlage für Alumni-Management

Rückblickend auf 13 Jahre zentrales Ehemaligennetzwerk erzählt der Rektoratsbeauftragte für Alumni, Professor Russell: „Unser Netzwerk wurde mit CAS Alumni ausgebaut und hat allen Beteiligten die Möglichkeiten erst sichtbar gemacht, ein stetig wachsendes Netzwerk vertrauenswürdig, aktuell und lebendig zu halten, das heißt im interaktiven Austausch mit den Absolventinnen und Absolventen unserer Hochschule und einer dazwischengeschalteten Softwarelösung. So ein Kundenmanagementsystem wie CAS Alumni schenkt uns mittlerweile kostbare Zeit für den persönlichen Kontakt, wenn ein Alumnus bei uns im Büro steht und über seine Vergangenheit an der RWTH berichtet. Wir möchten ihm dann unsere vollste Aufmerksamkeit schenken können“.



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



© Peter Windandy

Mit 14.000 Alumni gleichzeitig zu „sprechen“, das schafft hingegen nur CAS Alumni. „Alumni-Management beginnt mit Datenbankmanagement“, resümiert Christin Wannagat und ergänzt, „Wir setzen auf CAS Alumni, das sich mit uns zusammen über die Jahre stetig weiterentwickelt und auf Entwicklungsfragen Antworten liefert. Und weil unsere Alumni von Aachen in die Welt gehen, ist es nötig, dass wir auch hier nicht stehenbleiben, sondern die richtige Technik zum Verbundenbleiben mitbringen.“ Mit seinem Online-Portal empfiehlt sich CAS Alumni für ein weltweites Netzwerk so von selbst.

Das Kontakt-, Wissenschafts- und Informationsnetzwerk der RWTH lädt ehemalige Studierende, Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen und Forschende der RWTH weltweit ein, mit ihrer Alma Mater in Verbindung zu bleiben. Wo immer es Ehemalige nach ihrem Studium oder ihrer Arbeit hinzieht, das Alumni-Netzwerk verbindet sie, ihr Wissen und ihre Ideen. „Let’s keep in touch“: www.rwth-aachen.de/alumni

Jetzt informieren



Wir beraten Sie gerne zum Thema Alumni-Management und CRM an Hochschulen.

CAS Communities
CAS-Weg 1 - 5
76131 Karlsruhe

Phone: +49 721 9638-8299
E-Mail: alumni@cas.de
www.cas-communities.de