



Touchless Biometric Systems AG  
TBS optimiert die eigene IT und ihre  
firmenübergreifenden Prozesse

**online**

TBS digitalisiert und vereinfacht die Prozesse mit Resellern, Kunden und Mitarbeitenden.

### Die Ausgangslage

TBS priorisierte die wachsenden Bedürfnisse bezüglich Digitalisierung hoch und sah sich mit konkreten Anforderungen konfrontiert. Die Datenhaltung von Kundenadressen und Leads gestaltete sich durch das Wachstum der letzten Jahre aufwändiger. Die Kommunikation zu den Partnern und Kunden war verbesserungsfähig und Arbeitsprozesse sollten produktiver gestaltet werden. Die Firma benötigte daher eine Lösung, die den digitalen Arbeitsplatz modernisiert und firmenübergreifende Prozesse vereinfacht.

### Die Lösung

Mit einer Kombination aus Office 365, Extranet4Industry und Microsoft Dynamics 365 for Sales werden sowohl interne als auch externe Verkaufs- und After-Sales-Prozesse deutlich verbessert. Die Lösung nutzt die Synergien zwischen Marketing, Verkauf und Service. Sie ist Teil der Microsoft Produktwelt und damit jederzeit erweiterbar.

### Der Nutzen

Diverse Anspruchsgruppen profitieren von einem besseren Support und einfacheren Kommunikationswegen. Das Zusammenspiel von Marketing, Verkauf und Service führt zu einer vertieften Kundenbindung und damit zu mehr Effizienz und Umsatz. Die transparente Zielkommunikation steigert die Motivation der Partner. Im Verkauf profitiert man von einem einheitlichen Prozess und der deutlich besseren Struktur. Auch der IT-Support bei TBS ist nun deutlich einfacher, denn ein integrierter Reparatur-Prozess unterstützt ein strukturiertes und transparentes Arbeiten.

### In Kürze

- Kollaborationssystem für Verkaufs- und Supportprozesse
- Die Lösung kombiniert Office 365, Extranet4Industry und Microsoft Dynamics 365 for Sales
- Office 365 als einheitliche Basis
- Microsoft Dynamics 365 online (cloud) für den Verkauf und das Marketing
- Portal (Extranet) für Partner und Reseller für die Verteilung von News und Medien. Ticketsystem für den Support von Geräten (inkl. Statusupdate)
- eMails per Exchange (verfügbar auch auf mobilen Geräten)
- Yammer als interne Kommunikationsplattform mit den Tochtergesellschaften und den Resellern
- Team- und Projektkollaboration



## Nutzen für TBS

- Effizienzsteigerung in Verkauf und Support
- Verminderung von Datenredundanzen und Fehlerquellen
- Verbesserte Kundenbindung durch das TBS Partner Portal
- Reduktion des Aufwandes für den Support der Geräte und der Software
- Bessere Struktur in der internen Ablage und in der Kommunikation
- Starke Beschleunigung in der Kommunikation von neuen Produkten und Services (z.B. Softwareupdates)

«Die kompetente Zusammenarbeit mit der Online hat zum Erfolg unseres Projekts beigetragen. Heute verfügen wir über eine zugeschnittene CRM-Lösung, ein kundenfreundliches Extranet, sowie eine einheitliche Office 365-Umgebung für unsere Mitarbeiter.»

Patrick Knuchel, Product Manager,  
Touchless Biometric Systems AG

### Eingesetzte Lösungen:

Microsoft Office 365 (inkl. Exchange, Skype for Business, Yammer)  
Microsoft Dynamics 365 online (CRM)  
Extranet4Industry (auf Basis SharePoint online)



### Touchless Biometric Systems AG

Das Biometrie-Unternehmen TBS wurde 2003 in der Schweiz gegründet und ist heute als nationaler Biometrie-Marktführer etabliert. TBS verfügt über ein Reseller-Netzwerk von über 100 Sicherheitsfirmen rund um den Globus. Mit mehreren tausend Installationen für Kunden auf der ganzen Welt weist das Unternehmen in allen Bereichen der biometrischen Zutrittskontrolle und Zeiterfassung umfassende Erfahrungen und Referenzen vor.

[www.tbs-biometrics.com](http://www.tbs-biometrics.com)

### Zahlen und Fakten zum Unternehmen

Gegründet	2003
Branche	Sicherheitstechnik
Hauptsitz	Pfäffikon
Anzahl User Dynamics 365	8
Anzahl User Office 365	15

Online Consulting AG  
CH-9500 Wil  
[www.online.ch](http://www.online.ch)  
Telefon +41 71 913 31 31

Online P4I GmbH  
DE-71034 Böblingen

Online Solutions Sp. z o.o.  
PL-51-162 Wrocław

