



Safran Vectronix AG

baut und bereitet das Wissen
über ihre Kunden nachhaltig auf

online

Safran Vectronix hat erkannt, dass eine einfache, langfristige Dokumentation der Kundenbeziehung den Service effizienter gestaltet und immer wieder neue Vertriebsansätze bietet. Sie schützt vor Missverständnissen oder Fehlentscheidungen.

Die Ausgangslage

Safran Vectronix ist mit ihren Premiumprodukten im Business-to-Government Umfeld sehr erfolgreich. Der neu entstandene Geschäftsbereich rund um den Verkauf von Komponenten (B2B) zeigt jedoch auf, dass die etablierten Prozesse in der neu entstandenen Zielgruppe nur wenig Akzeptanz finden. Ein Umdenken ist notwendig bei den Mitarbeitern, beim Einsatz von Systemen und bezüglich Nutzung der digitalen Welt.

Die Lösung

Mit Microsoft Dynamics CRM 2016 will Safran Vectronix die Kundenphilosophie im Unternehmen festhalten. Die Mitarbeitenden können damit vorhandene Informationen für die einzelnen Abteilungen besser und effizienter nutzen. Mit dem integrierten DMS (Microsoft SharePoint) erhält jeder User eine standardisierte Ablage mit einheitlichen Metadaten. Die Lösung unterstützt die Arbeit in Projekträumen und gewährleistet eine hohe Datensicherheit.

Der Nutzen

onTrack, das CRM System von Safran Vectronix schafft mittelfristig einen strukturierten Vertrieb. Das System bietet einen besseren Überblick, indem es alle offenen Angebote zusammenfasst. Dies erhöht die Planungssicherheit. Mittels massgeschneiderten Workflows können vorhandene Prozesse schneller und effizienter abgebildet werden. Mit der einheitlichen Dokumentenablage mit Integration ins CRM erhalten die Mitarbeitenden ein effektives Instrument für die Suche.

In Kürze

- Die Lösung kombiniert SAP R/3 mit Microsoft Dynamics CRM und Microsoft SharePoint
- Lead Management für unqualifizierte potentielle Kunden
- Automatisierte Angebote im Verkauf und After Sales
- Mehrsprachige PDF-Angebote basierend auf Textbausteinen
- Erstellen von automatisierten Service Aktivitäten (z.B. 50 Geräte des gleichen Kunden)
- QR Code für eingegangenes Material
- Einheitliche Ablage der Dokumente
- Zusammenarbeit in Teams (Kollaboration)
- Dedizierte Berechtigungen (Workgroups, Approval etc.)
- Intranet
- Basis für die weiteren Digitalisierungsschritte bei Verträgen und im Einkauf



Nutzen für Safran Vectronix AG

- Deutlich vereinfachte und beschleunigte Prozesse im Verkauf und im After Sales Service
- Zeiteinsparung im ganzen Verkauf und After Sales Prozess
- Höhere Daten- und Prozesstransparenz
- Datensicherheit in der Kollaboration und bei Kundendaten
- Reduzierter Suchaufwand durch einheitliche Ablage der Dokumente
- Effiziente und individuelle Betreuung der Kunden

«Die Welt verändert sich schnell und die Kunden mit ihr. Der Kunde wird sich nicht an die Bedürfnisse der Unternehmen anpassen, deshalb ist die Agilität des Unternehmens der Schlüssel zum Erfolg.

Genau diese Vision verfolgen wir bei Safran Vectronix mit unserer Microsoft Dynamics Lösung. Dynamics digitalisiert, vereinheitlicht, vereinfacht und beschleunigt unsere Prozesse im Verkauf und optimiert die Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen.»

Patrick Drach, Director Sales and Marketing, VP

Safran Vectronix AG

Eingesetzte Lösung

Microsoft Dynamics CRM 2016 On Premises

Microsoft SharePoint als DMS und Kollaborationsplattform



Safran Vectronix AG

Safran Vectronix ist ein globaler Marktführer auf dem Gebiet hochmoderner optronischer Geräte, Systeme und Sensoren für militärische und zivile Anwendungen. In den Produkten stecken über 90 Jahre Schweizer Herstellertradition und Erfahrung im Bereich Optik und Präzisionstechnik – ob es um handgehaltene Laser-Entfernungsmesser mit Nachtsicht und Wärmebildfunktion, stativmontierte Orientierungs- und Positionssysteme oder Sensormodule für die OEM-Partner geht.

www.safran-vectronix.com

Zahlen und Fakten zum Unternehmen

Gegründet	1921 (Wild Heerbrugg, später Leica Gruppe, seit 2015 im Safran-Konzern)
Branche	Hersteller von optronischen Geräten
Standorte	Hauptsitz in Heerbrugg, 1 Tochter
Anzahl Mitarbeitende	ca. 250

Zahlen und Fakten zu Microsoft Dynamics CRM

Sprache der Installation	Englisch
Anzahl Benutzer	ca. 60

Zahlen und Fakten zu Microsoft SharePoint

Anzahl Benutzer	ca. 250
-----------------	---------

Online Consulting AG
CH-9500 Wil
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