

Zetes verkauft mit BSI CRM

Spezialist für Auto-ID-Technologie erledigt seine Verkaufsaktivitäten in vier Ländern mit BSI CRM

Baden, 25. April 2012 – **BSI Business Systems Integration AG schliesst gerade ein besonders eiliges Projekt ab: Binnen sechs Wochen migrierte Zetes, ein Spezialist für Auto-ID-Lösungen, seine Verkaufsaktivitäten in Belgien, Deutschland, den Niederlanden und der Schweiz von Salesforce auf BSI CRM. Die Verkäufer von Zetes nutzen das Verkaufsmodul von BSI CRM, das ihnen essentielle Funktionen wie Kontakt-, Aufgaben- und Projektmanagement, Capture und Target Plan sowie mit Pipeline und Sales Funnel wichtige Reporting-Werkzeuge an die Hand gibt. Ein komplexes Berechtigungssystem steuert die Ansicht der heterogenen Benutzergruppen. Jedes Land ist ein eigenständiger Mandant. Weitere Projektschritte sind geplant. So sollen u. a. das Marketing und das Beschwerdemanagement mit BSI CRM arbeiten.**

Der Vertrag mit Salesforce war längst gekündigt, als sich das Projektteam um Tim Hellinga an die Migration der Verkaufsdaten von Zetes in BSI CRM machte. Binnen sechs Wochen exportierte das Team mehrere zehntausend Datensätze und installierte gleichzeitig das neue CRM. „Die Daten konnten wir aufgrund Beschränkungen im alten Vertrag nur paketweise exportieren – eine ziemliche Herausforderung angesichts der Kürze der Zeit. Wir mussten das Prozedere akribisch planen. Nichts durfte schief gehen“, erinnert sich Tim Hellinga, Projektleiter bei BSI.

Hohe Ansprüche an Usability, Reporting und Flexibilität

Zetes stellte umfangreiche Anforderungen an das neue CRM: „Wir wollten eine benutzerfreundliches CRM mit umfangreichen Reporting-Möglichkeiten und mehr Flexibilität. Zudem sollten einige Verkäufer wie bisher länderübergreifend arbeiten können“, fasst Stefan Butz, Geschäftsführer der Zetes autoID Systems AG in der Schweiz zusammen. „Die komplett andere, viel einfachere Benutzerführung in BSI CRM gefiel uns auf Anhieb. Wir brauchten schnell Unterstützung. Als klar war, dass BSI quasi sofort mit dem Projekt beginnen konnte, waren wir fast schon überzeugt.“



Heute nutzen die Zetes-Verkäufer in Belgien, Deutschland, den Niederlanden und der Schweiz das komplette Verkaufs-Potpourri von BSI CRM: Kontakt-, Aufgaben- und Projektmanagement, Capture und Target Plan sowie wichtige Reporting-Werkzeuge wie Pipeline und Sales Funnel. Ein komplexes Berechtigungssystem steuert die Ansicht der heterogenen Benutzergruppen. Jedes Land ist ein eigenständiger Mandant. So sehen beispielsweise die Verkäufer zwar den gemeinsamen Datenbestand an Firmen und Personen, nicht aber die Pipeline der anderen Verkäufer. Das zentrale Verkaufs-Controlling hingegen sieht die komplette Pipeline, nach Personen, Unternehmensbereichen und Ländern.

Schnelle Umsetzung durch einfaches und flexibles Customizing in BSI CRM

„Ein echter Gewinn, den man von der ersten Minute an spürt, ist die enorme Flexibilität von BSI CRM“, berichtet Stefan Butz. Der Administrator kann nach Vorgaben des Managements, ohne IT-Kenntnisse sämtliche Felder und Dialoge verändern und umbenennen. Die Nutzer verändern, je nach Berechtigung, selbst Spalten und Sichten. „So konnte Zetes mit einem vergleichsweise kleinen Budget und innerhalb kurzer Zeit unser Standard-CRM einführen. Viele Anpassungen hat das interne Projektteam einfach selber gemacht. Dennoch hat Zetes heute eine auf die individuellen Unternehmensbedürfnisse angepasste CRM-Software im Einsatz“, erklärt Tim Hellinga.

Gerade führte Zetes in der Schweiz BSI CRM lokal ein. Nun läuft das CRM in vier Ländern und in zwei Sprachen, deutsch und englisch. Weitere Projektschritte sind geplant. „Auch Marketing und Beschwerdemanagement sollen in das neue CRM eingebunden werden“, schliesst Stefan Butz.

Kontakt:

Catherine B. Crowden und Jessica Schmidt, BSI Business Systems Integration AG, Täferenstrasse 16a, CH-5405 Baden, T +41 56 484 16 24 bzw. +49 89 18 91 70 920, catherine.crowden@bsiag.com, jessica.schmidt@bsiag.com www.bsiag.com

Wir entwickeln Software an der Nahtstelle zum Kunden. BSI CRM ist die führende Schweizer Lösung für einen professionellen Kundenservice. BSI Contact unterstützt Agents in Multichannel Contact Centern. BSI Counter ist das Produkt für klare Prozesse am Schalter und an der Kasse, BSI CTMS für klinische Studien in der Pharmabranche. Die Einfachheit und Vielseitigkeit unserer Software hat schon über 70'000 User überzeugt: ABB, ERGO Direkt Versicherungen, Lidl, M-net, PostFinance, die Schweizerische Post, Sika, Swiss Life,



Tamedia, die Versicherungskammer Bayern und andere Marktführer setzen auf BSI Produkte. Wir sind auf die Dienstleistungen Systemintegration, Software-Entwicklung, Beratung und Support spezialisiert. Alle BSI Produkte basieren auf Eclipse Scout, einem offenen, modernen Framework für service-orientierte Geschäftsanwendungen. Basierend auf Java/Eclipse lässt sich Software von BSI einfach in jedem IT-Umfeld integrieren.