

V-ZUG

«isolutions hat uns geholfen, unser CRM auf globaler Ebene zu entwickeln, was uns die notwendige Transparenz und Informationsbasis für eine zentrale Entscheidungsfindung ermöglicht. Darüber hinaus sind wir nun in der Lage, schneller auf unsere Kunden zu reagieren, vom B2B-Geschäft bis hin zum Endkunden weltweit. Seit dem Going Live Anfang 2021 können wir uns noch stärker auf eine steigende Nachfrage fokussieren.

Die Zusammenarbeit mit isolutions war während des gesamten Entwicklungsprozesses, der anfangs 2020 begann, intensiv und proaktiv. Mit isolutions hatten wir den richtigen Partner, der uns durch den globalen Prozess geführt hat. Es war und ist immer noch ein Vergnügen, mit einem professionellen Partner wie isolutions zu arbeiten.»

Jean-Luc Bühler, Head Development Markets

Seit mehr als 100 Jahren produziert und verkauft V-ZUG hochwertige und innovative Haushaltgeräte. Das Unternehmen ist schweizweit Marktführer und bietet weltweit ein ausgewähltes Sortiment an Premium-Produkten und einen ausgezeichneten Service an. Mit seinen über 2'000 Mitarbeitenden ist V-ZUG weltweit an diversen Standorten vertreten.



Um auf die stetig wachsende Komplexität im internationalen Business reagieren zu können und eine Vereinheitlichung zu schaffen, hat sich V-ZUG für eine CRM-Lösung basierend auf Microsoft Dynamics 365 entschieden. Das Unternehmen nutzt Dynamics 365 unter anderem ein, um die internationale Planung mit über 1'500 Handelspartnern weltweit zu koordinieren.

Ausgangslage

Weltweit haben zahlreiche Unternehmen im Küchenfachhandel Produkte von V-ZUG in ihrem Sortiment. Bis anhin wurde die Betreuung der Handelspartner und Planung des Produktsortiments auf Excel-Basis geführt. Eine auf Excel basierende Bearbeitung kann zwar bis zu einem gewissen Komplexitätsgrad funktionieren, ist jedoch sehr

zeitintensiv und wird zunehmend unübersichtlich. Im Frühjahr 2020 hat sich V-ZUG aufgrund der stetig wachsenden Komplexität im wachsenden internationalen Business entschieden, in Zusammenarbeit mit isolutions, auf eine CRM-Lösung basierend auf Microsoft Dynamics 365 zu setzen.

Lösung

Um die internationale Zusammenarbeit mit den Küchenhandelspartnern, welche bereits oder noch keine Ausstellungen mit V-ZUG haben, über alle Märkte hin transparenter zu gestalten, lag die zentrale Vereinheitlichung sowie lokale, regionale als auch globale Übersicht im Zentrum.

In diesem Rahmen wurde das Projekt V-ZUG Dynamics 365 International ins Leben gerufen. Im Fokus lagen dabei die beiden Schwerpunkte Kundenansicht und Händlerplanung. Bis anhin wurden in den Ländern, in welchen V-ZUG mit eigener Niederlassung aktiv ist, die Jahresplanung via Excel-Sheets geführt. Durch den Einsatz von Microsoft Dynamics 365 kann nun die Verkaufsplanung sowie jegliche anderen Aktivitäten bei den Handelspartnern in nur einem Programm für alle Länder gleichzeitig geführt werden. So ist V-ZUG jederzeit darüber informiert, wo welches Modell in der Ausstellung eines Handelspartners ist.

Um die vorhandene Kundenbindung noch weiter zu verstärken, verfolgt das Projekt V-ZUG D365 International zudem einen kundenbezogenen Ansatz. Dank Microsoft Dynamics 365 hat V-ZUG International nun eine 360° Sicht auf jeden Handelspartner. Durch die einfache und klare Übersicht über alle Partner hinweg, kann V-ZUG für seine Handelspartner auch marketingspezifische Aktivitäten durchführen. Ein Beispiel hierzu ist V-ZUG Care, welches via Handelspartner verkauft wird und der Endkunde anschliessend durch zusätzliche Dienstleistungen profitieren kann und einen weiteren Mehrwert erhält.

Damit das V-ZUG Management International Division eine einfache Übersicht über die Aktivitäten von V-ZUG hat, musste monatlich ein komplexes Reporting aus den verschiedenen Excel Sheets zusammengestellt werden. Durch die Integration von Power BI in Dynamics 365, hat das Management nun jederzeit die Möglichkeit, sich jegliche Art von Reporting selbständig, schnell und einfach aus dem Power BI Report zu ziehen.

Nutzen

- Fehleranfällige manuelle Handelspartner-Planung wird nun automatisiert in Dynamics 365 geführt.
- Enorme Zeitersparnis durch Automatisierung der verschiedenen Bereiche weltweit.
- Einfache, klare Übersicht über den Einsatz von Produkten weltweit.
- 360° Sicht über alle Handelspartner weltweit.
- Automatisierte und geführte Prozesse in den Bereichen Handel- und Projektsales.
- Das Management kann zu jeder Zeit auf das Live-Reporting zugreifen, welches automatisiert Grafiken sowie Zahlen erstellt.

2000
Mitarbeitende

10
ZUGORAMAS (Ausstellungs-
und Beratungscenter)

1500
Handelspartner

Partnerprofil

#weshapethefuture

Im Zivilschutzkeller von drei Berner Oberländer Visionären gegründet, begleitet isolutions seit 1999 als grösster, dedizierter Microsoft One-Stop-Shop in der Schweiz Unternehmen in die digitale Zukunft. Dabei veredeln und integrieren wir die Services von Microsoft so, dass Mehrwert geschaffen und die Unternehmenskultur positiv verändert wird.

Getragen von über 200 passionierten Köpfen bestehend aus Business und Technical Consultants, Change Makers sowie Softwareentwickler, Architekten und Cloud Natives werden wir von unseren Kunden und deren Herausforderungen zu Höchstleistungen angetrieben. Gemeinsam mit Kunden aus unterschiedlichen Branchen, schlagen wir die Brücke zum Tech-Giganten Microsoft. Alle mit einem Ziel: Das beste Mitarbeiter- und Kundenerlebnis zu kreieren, um daraus Wettbewerbsvorteile zu erzielen.

Die Kunden lieben unsere inspirierende Unternehmenskultur, welche ansteckend wirkt. Sie unterstützt und bewältigt erfolgreich organisatorische oder technologische Herausforderungen. Gemeinsam mit ihnen gestalten wir die Zukunft von Teams, Produkten, Unternehmungen und ganzen Industrien.

Standorte

Bern

Schanzenstrasse 4c
3008 Bern

Zürich

The Circle 38
8058 Zürich

Basel

Güterstrasse 144
4053 Basel

Barcelona

Carrer de Trafalgar 6,
2a planta, despacho 28
08010 Barcelona

Kontakt

isolutions AG

+41 31 560 88 88
info@isolutions.ch