

Referenzen

Die Implementierung von CRM-Softwareprojekten und die laufende Weiterentwicklung unserer Entwicklungs-Suite visionXMLCube und der CRM-Applikationen visionEnterprise_{CRM}, visionSales_{CRM}, visionMarketing_{CRM}, und visionService_{CRM} sind eindeutig die Hauptaktivitäten der Vision Consulting AG.

Zu unseren Kunden zählen unterschiedlich grosse Unternehmen aus verschiedenen Branchen. Der Focus in den Projekten liegt klar auf allen kundenbezogenen Bereichen im Unternehmen. Unsere Beratungsleistungen haben Veränderungen in den Prozessen, Strukturen und Systemen geschaffen. In zahlreichen Projekten haben wir durch die Implementation von CRM-Lösungen der Organisation wirksame Instrumente geliefert, mit denen die Marktbearbeitung nachweislich verbessert werden konnte. Jedes unserer Projekte ist eine Referenz für erfolgreiche Arbeit, und damit für den Erfolg unserer Kunden bei ihren Kunden.

Vision CRM-Lösungen sind u.a. bei folgenden Unternehmen im Einsatz:

Unternehmen	Branche
UBS Card Center AG	Finanzdienstleistung
HELSANA Versicherungen AG	Versicherung
VISANA Services AG	Versicherung
ASGA Pensionskasse	Versicherung
Publicitas AG	Medien
Publicitas Promotion Network (53 Firmen)	Medien
IP Multimedia (Schweiz) AG	Medien
WAZ Mediengruppe	Medien
Radiotele AG	Medien
TopjobsScout24 (Schweiz) AG	Dienstleistung
mlc ag	Dienstleistung
Brother (Schweiz) AG	Handel
ELAG Verpackungen AG	Industrie
Saurer Hamel	Industrie
HAWA AG	Industrie
Atel Elektroanlagen	Elektrobranche
Marty Wohnbau AG	Immobilien
Radio Pilatus AG	Medien
Consultas SA	Informatik
Distefora AG	Informatik
...	...

Neben unserer Hauptaktivität sind wir ein Softwareunternehmen, welches für verschiedene Firmen – im Bereich Softwareentwicklung und Beratung – Dienstleistungen anbietet. Zum Teil wurden Vision-Lösungen als Basis für firmenspezifische Software verwendet.

Softwareentwicklung, Projektleitung, Beratung und Schulung haben wir u.a. bei folgenden Unternehmen durchgeführt:

Unternehmen	Branche
Novartis International Inc.	Chemie
Clariant International AG	Chemie
F. Hoffmann-La Roche AG	Chemie
Hoechst	Chemie
Givaudan SA	Chemie
Reader's Digest AG	Verlag
Swiss Re	Versicherung
Schweizerischer Bankverein	Banken
Amt für Informatik Luzern	Verwaltung
Finanzdirektion des Kanton Zürich	Verwaltung
Hilti Befestigungstechnik AG	Industrie
Fides Informatik	Informatik
SBB Schweizerische Bundesbahnen	Öffentlicher Verkehr
...	...

Einzelne Projekte möchten wir Ihnen nachfolgend kurz vorstellen.

HELSANA

Branche: **Versicherung**
Anzahl Benutzer: **2'500**
Datenbank: **Oracle 10G**

VisionEnterprise unterstützt den Vertrieb und den Kundendienst, VisionService das Call Center der grössten schweizerischen Krankenversicherung HELSANA. Die grosse Flexibilität, die schnelle Anpassung auf das bestehende Data Warehouse, sowie die CORBA-Technologie und Intra-/Extranetfähigkeit waren ausschlaggebend für die Einführung von VisionEnterprise und VisionService. VisionEnterprise integriert alle Zentralen Basissysteme der HELSANA-Gruppe zu einem firmenweiten Marketing- und Vertriebsinformationssystem. Das System beinhaltet ca. 1.5 Mio. Kundenadressen mit allen zugehörigen Produkteinformationen (ca. 70 Mio. Datensätze). Die Datenbank wird auf einer SUN betrieben. Damit integriert HELSANA unternehmensweit (dezentral) den abteilungsübergreifenden Informationsfluss, kann die Servicequalität gegenüber den Kunden erheblich verbessern und erzielt eine ganzheitliche Betrachtungsweise ihrer Kunden und Interessenten.



Branche: **Versicherung**
Anzahl Benutzer: **75**
Datenbank: **Sybase SQL-Anywhere**

ASGA ist seit 40 Jahren ein führendes Pensionskassen-Unternehmen mit mehr als 5'000 Mitgliedfirmen und über 30'000 Versicherten. Das auf berufliche Vorsorge spezialisierte Unternehmen betreut seine Kunden, Interessenten und Broker mit der neusten Version der CRM-Lösung VisionEnterprise. Alle Mitarbeiter im Marketing, Vertrieb und Kundendienst nutzen die effiziente CRM-Lösung zur Kundenbetreuung und greifen dabei unternehmensweit auf topaktuelle Daten zu. Kernelemente der neuen CRM-Lösung sind Datenerfassung und Auswertungen der Kundenbeziehungen sowie ein branchenspezifisch konfiguriertes Broker-Abrechnungssystem.



*53 Gesellschaften
in 25 Ländern*

Branche: **Medien**
Anzahl Benutzer: **650**
Datenbank: **Oracle 8.xx**

PUBLICITAS Promotion Network besteht aus 53 Gesellschaften, beschäftigt 433 Mitarbeiter und vertritt in 25 Ländern auf vier Kontinenten 2'000 Zeitungen und Zeitschriften. Das Network kommuniziert die Leistungen der Medien, für die es Promotions- und Vertriebsaufgaben wahrnimmt, und unterstützt Inserenten und Werbeagenturen bei der optimalen Platzierung ihrer internationalen Werbekampagnen. VisionEnterprise hilft diese Ansprüche zu erfüllen und unterstützt die Mitarbeiter weltweit bei Ihren Vertriebs- und Marketingaufgaben. Durch die Internetfähigkeit von VisionEnterprise können alle Mitarbeiter, gleich wo sie sich befinden, über das Inter- bzw. Intranet auf alle Daten zugreifen und aktiv Kundenbeziehungen aufbauen und pflegen.



Weshalb fiel der Evaluationsentscheid auf VisionSales?

Branche: **Medien**
Anzahl Benutzer: **1'280**
Datenbank: **Oracle 8.xx**

Die Publicitas AG hat sich für den Einsatz des Produktes VisionSales entschieden, weil

- die Benutzerführung und der Komfort in den einzelnen Applikationsteilen als ausserordentlich hoch beurteilt wurde.
- VisionSales auf der CORBA-Technologie aufgebaut ist, und dadurch die Bedürfnisse an die Applikationsverteilung im PubliPresse-Netzwerk bestens abgedeckt sind.
- der technischen Zusammenführung der dreissig Adress-Datenbanken in eine CRM-Datenbank eine hohe Priorität beigemessen wurde.
- die Beratungsleistung der Vision Consulting AG über den gesamten Evaluationsprozess als sehr kompetent erachtet wurde.
- die Applikation sehr flexibel und anpassungsfähig ist und dadurch Publicitas-spezifische Anforderungen leicht implementiert werden können.
- VisionSales vom Kaufentscheid bis zum produktiven Einsatz in der ersten Publicitas-Filiale innerhalb drei Monate eingeführt werden konnte.

Paul Schmitter
Projektleiter Publicitas AG



Branche: **Finanzdienstl.**
Anzahl Benutzer: **83**
Datenbank: **Oracle 8.xx**

Das UBS Card Center in Glattbrugg stattete seine Vertriebs- und Marketingmitarbeiter mit VisionSales aus. Professionelles Kunden- und Kontaktmanagement werden ebenso über die CRM-Lösung abgedeckt wie Besuchsberichtswesen, Reklamations- und Partner-Management oder die Analyse von Mitbewerbern. Zur Überprüfung der Vertriebsaktivitäten und für das Controlling steht eine Vielzahl an Auswertungen zur Verfügung. Neben dem Einsatz im Bereich Marketing und Vertrieb werden auch bereits vorhandene Prozessabläufe im Zusammenspiel mit SAP/R3 abgebildet.



Branche: **Medien**
Anzahl Benutzer: **80**
Datenbank: **Sybase SQL-Anywhere**

Die IP Multimedia (Schweiz) AG ist die führende, private Vermarktungsorganisation elektronischer Medien. Sie hat den Anspruch, den Markt zu prägen und der Konkurrenz immer einen Schritt voraus zu sein. Nebst Innovationskraft und Pioniergeist verfügt IP Multimedia über leistungsstarke Medienprodukte (RTL, RTL2, Pro7, Kabel 1, VOX etc.).

Alle MitarbeiterInnen der Firma IP Multimedia arbeiten seit Dezember 1995 mit New Vision. Die Software wurde bezüglich Codierungen an die Anforderungen des Unternehmens angepasst. In einer weiteren Phase wurde New Vision durch den neusten Release von VisionSales abgelöst und mit medienspezifischen Programmmodulen erweitert. So wurden zum Beispiel die Media-Focus Zahlen integriert. Ebenfalls wurde eine Anbindung an die medienspezifische Auftragsbearbeitung realisiert.

Die Endlösung wurde weiteren Radio- und Fernsehstationen in der Schweiz und in Deutschland zugänglich gemacht.



Branche: **Industrie**
Anzahl Benutzer: **72**
Datenbank: **Sybase SQL-Anywhere**

Die Hawa AG hat sich in den letzten Jahrzehnten als einer der weltweit führenden Anbieter von Schiebebeschlägen etabliert. Vom Kleinmöbel bis zur hochkomplexen Glaswandanlage bauen Sie mit Hawa auf Schweizer Präzision, hohe Funktionalität, grosse Montagefreundlichkeit und lange Lebensdauer. Gründe, weshalb selbst in so renommierten Bauwerken wie Kreml, Petronas Twin Towers oder dem Burj al Arab nur Hawa-Technik gut genug war. Hawa entschied sich für VisionSales im Bereich Vertrieb und Projektmanagement. Mit VisionSales soll das Kontaktmanagement vor allem in den Bereichen Datenpflege sowie in der Kategorisierung und Bewertung der Kundenanliegen optimiert werden. Durch die CRM-Software wird eine einheitliche Datenbasis geschaffen, die es auch dem Kundendienst ermöglicht, Kundendaten zu erfassen und wichtige Auskünfte zu erteilen.



Branche: **Medien**
Anzahl Benutzer: **420**
Datenbank: **Oracle 8.xx**

Seit Anfangs 2002 arbeitet die WAZ Mediengruppe (Germany) mit einem zentralen Marketingsystem auf der Basis von VisionSales. Das System wurde auf einer ORACLE-Datenbank aufgebaut. VisionSales integriert alle Zentralen Basissysteme der WAZ-Gruppe zu einem firmenweiten Marketing- und Vertriebsinformationssystem. Das System beinhaltet ca. 5 Mio. Kundenadressen mit allen zugehörigen Produkte und Umsatzinformationen (ca. 25 Mio. Datensätze). Die Datenbank wird auf einer SUN betrieben.



Branche: **Chemie**
Anzahl Benutzer: **450**
Datenbank: **Oracle 8.0**

Um die konzernweit verstreuten Daten für das Konzernberichtswesen im Bereich „Corporate Health, Safety, Environment“ zusammenzuführen, schuf Vision Consulting AG für Novartis ein einzigartiges Executive Information System (EIS) auf der Basis von VisionEnterprise. Die Mitarbeiter des Top-Managements nutzen eine komfortable Anwendung, die ihnen innerhalb kürzester Zeit Aufschluss über kumulierte und voraussichtliche Ergebnisse gibt und ihnen die Werte des laufenden Monats auf einen Blick verdeutlicht.



Branche: **Handel**
Anzahl Benutzer: **48**
Datenbank: **Sybase SQL-Anywhere**

Die Brother (Schweiz) AG, wie sie seit dem Jubiläumsjahr 1997 heisst, erwirtschaftet heute mit beinahe hundert Mitarbeitern rund 60 Millionen Franken Umsatz im Jahr. Sie ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Brother Holding (Europe) Ltd. und, ganz nebenbei gesagt, die erfolgreichste (höchste Marktanteile in sämtlichen Produktsegmenten). Der Erfolg beruht jedoch zweifellos auf den Qualitäten und dem Engagement der Brother Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Und alle wollen sie nur das eine: die Zufriedenheit der Tausenden von Kunden in der ganzen Schweiz und der Vertriebspartner, die sich auf den klassischen Fachhandel, Systemhäuser, Distributoren, Grossverteiler und Fachmärkte verteilen. Täglich unterstützt werden Sie dabei durch VisionSales, der modularen und flexiblen CRM-Lösung von Vision Consulting AG.

Installationstechnik

Branche: **Elektrobranche**
Anzahl Benutzer: **80**
Datenbank: **MS-SQL Server**

Das Elektronunternehmen Atel entschied sich für die Vision CRM-Lösung im Bereich Key Account Management. Mit VisionSales soll das Kontaktmanagement vor allem in den Bereichen Datenpflege sowie in der Kategorisierung und Bewertung der Kundenanliegen optimiert werden. Durch die CRM-Software wird eine einheitliche Datenbasis geschaffen, die es auch den Projektleitern ermöglicht, Kundendaten zu erfassen und wichtige Auskünfte zu erteilen.