

SIRONA - SUCCESS STORY

LEAD MANAGEMENT UND CRM
AUF BASIS VON TINE 2.0

Sirona – The Dental Company

Projektumfang:

- Analyse, Beratung und Konzept
- Tine 2.0 Software-Entwicklung (Standard & Individuell)
- Support in Migration und Administration
- Software-Wartung und Unterstützung im laufenden Betrieb
- Aufbau und Implementierung einer On-Site-Installation

SIRONA - SUCCESS STORY



Sirona

Sirona ist globaler Markt- und Technologieführer in der Dentalindustrie und weltweiter Partner für Zahnarztpraxen, Kliniken, Dentallabors und den autorisierten Fachhandel. Das Unternehmen entwickelt und produziert das komplette Spektrum an dentalen Ausstattungsgütern, darunter CAD/CAM-Systeme für computergestützte Keramikrestaurationen, digitale Bildgebende Systeme für Intraoral- und Panorama-Röntgen sowie Volumetomographie (3D), Behandlungseinheiten, Instrumente und Hygienegeräte.

Mit bahnbrechenden Neuentwicklungen in allen Bereichen der Zahnheilkunde steht Sirona seit der Erfindung der ersten elektrischen Zahnbohrmaschine (1887) kontinuierlich an der Spitze des technologischen Fortschritts.

„Die Open-Source-Lösung Tine 2.0 hat sich als leistungsfähiges und flexibles System erwiesen, das beliebig erweitert und unkompliziert angewendet werden kann. Es ermöglicht uns eine effiziente Zusammenarbeit und Koordination über die Grenzen des Unternehmens hinaus.“

Heike Leyerer, verantwortlich für das Thema CRM im Vertrieb CEREC, Sirona Bensheim

Die Ausgangssituation

Um ihre Vertriebsaktivitäten und das Customer Relationship Management komplexer Datenbestände zukünftig effizienter gestalten zu können, plante Sirona ihre bestehende Unternehmens-Software gegen eine neue Groupware-Lösung auszutauschen. Gesucht wurde eine flexible Software-Lösung, die es erleichtern sollte, Kontakte aus unterschiedlichsten Datenquellen zusammenzuführen. Darüber hinaus sollte die Groupware externen und internen Mitarbeitern ermöglichen, Kontakte bzw. Leads zu bearbeiten, zu tracken und untereinander Aufgaben und Informationen zu den jeweiligen Leads zu teilen.

Nach Evaluation und Vergleich unterschiedlicher Groupware-Lösungen, stellte Sirona fest, dass eine herkömmliche Groupware ihre individuellen Anforderungen nicht ausreichend flexibel bedienen würde. Daher entschied Sirona sich für eine individuelle Erweiterung ihrer Open-Source-Groupware Tine 2.0. >>

Vorteile auf einen Blick:

- Leistungsfähig und flexibel
- Beliebig erweiterbar
- Unkomplizierte Anwendung
- Effiziente Zusammenarbeit und Koordination über die Grenzen des Unternehmens hinaus

SIRONA - SUCCESS STORY



Die Lösung

In die bereits bestehende Groupware-Lösung Sironas wurde ein Lead Management System integriert, das auf der Open-Source-Software Tine 2.0 aufbaut. Diese Erweiterung ermöglicht Vertriebsmitarbeitern neben einer ortsunabhängige Pflege von Kontakte bzw. Leads auch Aufgaben und Aufgabenpakete weiterzuleiten und wertvolle Kundeninformationen mit anderen Mitarbeitern des Unternehmens zu teilen.

Weitere Vorteile der CRM-Erweiterung auf Basis von Tine 2.0 stellen für Sirona unter anderem der individuelle Auswahlfilter, ein dediziertes Tracking-System, das die historische Aufzeichnung aller Veränderungen und Eingaben dokumentiert, sowie die Modularität der Software dar, die es auch zukünftig erlaubt die Software stetig an sich verändernde Bedürfnisse, Anforderungen und Strukturen anzupassen.



TINE 2.0
Pickhuben 2
20457 Hamburg
Tel.: +49 40/317031-67
info@tine20.com
www.tine20.com

Über Tine 2.0

Tine 2.0 ist die Lösung, die sich optimal in heterogene Umgebungen integrieren lässt und paralleles Arbeiten mit Microsoft Windows, Mac OS X, Linux sowie allen gängigen Betriebssystemen für mobile Endgeräte unterstützt.

Als webbasierte Kollaborationslösung ermöglicht Ihnen Tine 2.0 einen verschlüsselten Zugriff auf Ihre Daten, wann immer Sie wollen – weltweit und rund um die Uhr.