

CRM.  
Mit Partnerschaften  
Vorteile schaffen.



**theScreener**

## Anwenderbericht

**Branche**  
Dienstleistungen

**Kundenprofil**  
theScreener ist europäischer Marktführer für unabhängige Aktienbewertungen. Über 10'000 Arbeitsplätze und eine Million analysierte Kundendepots profitieren von den Dienstleistungen des Unternehmens.

**Ausgangssituation**  
Verstreute Datenbestände, ineffiziente Marketingaktivitäten und geringe bis keine Koordination der Verkaufstätigkeiten waren der Auslöser für den Entscheid eine CRM-Lösung einzuführen.

**Lösung**  
Weil das Unternehmen keine eigenen IT Ressourcen führt, entschied man sich für das Hosting-Modell von Microsoft Dynamics CRM (Betrieb der Lösung auf externen Servern). Daten aus verschiedenen Quellen wurden migriert und ins CRM übernommen.

**Resultate**  
Microsoft Dynamics Hosted CRM ermöglicht theScreener wichtige Kundeninformationen zu historisieren und allen Mitarbeitern offen zu legen. Ein strukturierter Vertriebsprozess mit Leadmanagement und einer Vertriebssteuerung mit genauer Firmenklassifikation ergänzt die Vorteile. Des Weiteren profitiert das Unternehmen von der Möglichkeit zielgruppengerechte Marketingkampagnen zu erstellen und von einem Synchronisationsabonnement.

### Optimale 360° Kunden-Sicht durch Microsoft Hosted CRM

**theScreener ist europäischer Marktführer für unabhängige Aktienbewertungen. Die Ratings, Analysen und Suchfunktionen werden von Banken, Vermögensverwaltern und institutionellen Anlegern verwendet. Mit der Bewertung aller relevanten Aktien in 39 Ländern bietet theScreener eine der breitesten Abdeckungen von weltweit gehandelten Aktien. Über 10000 Arbeitsplätze und eine Million analysierte Kundendepots profitieren von den Dienstleistungen des Unternehmens.**

Verstreute Datenbestände, ineffiziente Marketingaktivitäten und geringe bis keine Koordination der Verkaufstätigkeiten waren der Auslöser für theScreener nach einer CRM-Lösung zu suchen. Jeder Mitarbeiter pflegte seine Kontakte im persönlichen Outlook oder in verschiedenen Excel-Dateien. Eine Aufrechterhaltung der Aktualität oder ein zeitgleicher Zugriff auf die Daten war nicht möglich. Schwierige Voraussetzungen für Marketing und Verkauf, gezielte und griffige Aktivitäten zur Neukundengewinnung oder Bestandskundenpflege durchzuführen.

Ambit AG konnte mit ihrer kompetenten Beratung den Beweis antreten, dass sie

eine ganzheitliche Sicht auf CRM verfolgt und ihre Kunden über die Projektphase hinaus begleitet. Gemeinsam mit theScreener wurden die verschiedenen Prozesse diskutiert, analysiert, hinterfragt und schliesslich eine kundenspezifische Lösung erarbeitet. Wichtig waren dabei eine hohe Benutzerfreundlichkeit des Tools, eine mehrstufige Kontaktqualifizierung sowie die Möglichkeit für Aussendienstmitarbeiter jederzeit online als auch offline auf sämtliche Daten zugreifen zu können. Aufgrund dieser Anforderungen fiel die Wahl auf Microsoft Dynamics CRM. Weil theScreener keine eigenen IT Ressourcen führt, entschied sich das Unternehmen für ein Hosting-Modell

”



**Dank dem Hostingpaket von Ambit AG und EveryWare AG benötigen wir keine zusätzliche IT-Infrastruktur und können uns ganz auf Marketing und Verkauf konzentrieren. Microsoft Dynamics CRM ermöglicht uns Zielgruppen auf Knopfdruck persönlich anzusprechen.**

Andreas Lusser  
Geschäftsführer  
theScreener Investor Services AG

“

(Betrieb der Lösung auf externen Servern).

Die Herausforderung bei der Umsetzung des Projekts lag hauptsächlich bei der Datenmigration aus den verschiedenen Datenquellen. Nach einer detaillierten Analyse konnte ein Datenmodell erstellt werden und es war klar, welche Informationen wie ins CRM fließen.

Microsoft Dynamics Hosted CRM ermöglicht theScreener auf Ebene Firma und Kontakt wichtige Informationen zu hinterlegen. Im Vertriebsmanagement profitiert das Unternehmen von einem strukturierten Vertriebsprozess mit Leadmanagement und einer Vertriebssteuerung mit genauer Firmenklassifikation. Auf Ebene Kontakt besteht die Möglichkeit die Verantwortlichkeit der Person zu vermerken und wichtige Mailings zu archivieren. Die Marketingabteilung hinterlegt auf Firmenebene Selektionskriterien für zielgruppengerechte Kampagnen (Mailings, Weih-

nachtsversände, usw.). Mit dem in der Lösung enthaltenen Synchronisationsabonnement kann zudem jeder Mitarbeiter definieren, welche Kontakte aus dem CRM in sein persönliches Outlook synchronisiert werden sollen.

Seit der Einführung von Microsoft Dynamics CRM werden sämtliche Daten zentral abgelegt und sind jederzeit für alle Mitarbeiter zugänglich. Dank der 360°-Sicht auf Kunden und deren Historie sind Stellvertretungen kein Problem mehr. Das Risiko, durch Personalwechsel Know-how zu verlieren, ist auf ein Minimum reduziert. Der Streuverlust bei Marketingaktionen ist heute nur noch sehr gering, da Adressen und Kontaktpersonen aktuell sind.

## Dienstleistungen

- CRM-Strategie
- Beratung / Coaching
- Analysen / Expertisen
- Evaluations-Begleitung
- Projektmanagement
- Schnittstellenkompetenz
- Implementations-Prozesse
- Schulung
- Support und Wartung

## Produkte

- Microsoft Dynamics CRM
- Sage SalesLogix
- Hosted CRM
- CRM Online
- CRM-Project
- Branchenlösungen
- Business Intelligence
- Add-ons

## Branchenfokus

- Dienstleistung
- Handel B2B
- Privatbanken
- weitere: [www.ambit.ch](http://www.ambit.ch)



**Microsoft Partner**

Gold Customer Relationship Management

## Interessiert?

Wir beraten Sie gerne zum Thema CRM.

Sie erreichen unsere Berater unter +41 52 268 91 00 oder per Email an [berater@ambit.ch](mailto:berater@ambit.ch).

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

## Ambit AG

Bürglistrasse 29  
CH-8400 Winterthur  
[www.ambit.ch](http://www.ambit.ch)