360° Kundensicht mit dem CRM SAP Cloud For Customer bei Mathys AG Bettlach

AGILITA

Agenda

Vorstellung Mathys AG Bettlach

CRM - ein Muss für jedes Unternehmen

Die ADRESSLISTE!

BCM – die Übergangslösung

C4C Projektablauf

1950er Jahre: Beziehungen

Maurice E. Müller trifft Robert Mathys:
Der Schritt in die Medizinaltechnik ist damit getan: Mathys entwickelt und produziert Implantate und Instrumente für die Knochenchirurgie und Orthopädie

Partnerschaft mit der Arbeitsgemeinschaft für Osteosynthesefragen (*AO/ASIF*)

1960er Jahre: Der erste Hüftschaft

Beginn der Entwicklung von Hüftprothesen *(1963)*

Verkauf der Orthopädie-Produkte am Markt durch «*Protek*»

Entwicklung und Vermarktung der AO-Grundprinzipien unter der Marke «*Synthes*»

1980er Jahre: Forschung

Gründung der
«*Dr. h.c. Robert Mathys Stiftung*»

Grundlagen- und angewandte Forschung

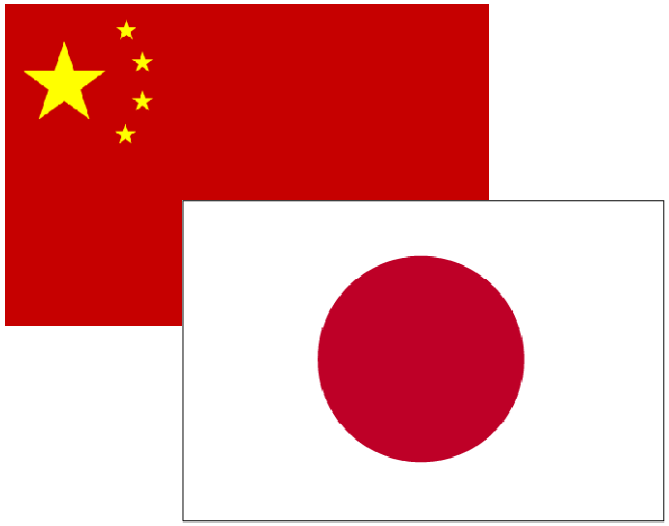
1990er Jahre: Schwerpunkt Orthopädie

MATHYS Orthopaedics

Bis 1996 entwickelt und produziert Mathys für Sulzer Implantate *und Instrumente*

Ab 1996/1997 vermarktet Mathys seine Produkte selber und unter eigenem Namen

2009: Expansion



Eröffnung Mathys China & Gründung Mathys Japan

2012: Sporthopaedics

Gründung der Business Unit Sporthopaedics mit Fokus auf Produkte für den Bereich Sport-Orthopädie

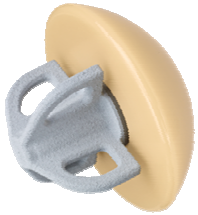
2013: Asien Pazifische Region

Regionale Marketing & Verkaufsniederlassung in Sydney (Australien) für die Region Asien Pazifik

Mathys heute: Unser Leistungsangebot

Hüftsysteme

Schulterendoprothetik



Kniegelenkersatz

Synthetisches Knochenersatzmaterial

Sportmedizin

Die heutige Mathys

Anzahl Mitarbeitende weltweit
➔ 564 (Stand: 30.08.2016)

Anzahl Tochtergesellschaften
➔ 12

Produktionsstätten
➔ Schweiz und
Deutschland *(eigene Keramikherstellung)*

Entwicklungsabteilungen
➔ Schweiz und Deutschland

Innovationsmanagement
➔ Schweiz

Unsere Tochtergesellschaften

Australien
Belgien
China
Deutschland
Frankreich
Grossbritannien
Italien
Japan
Niederlande
Neuseeland
Österreich
Schweiz

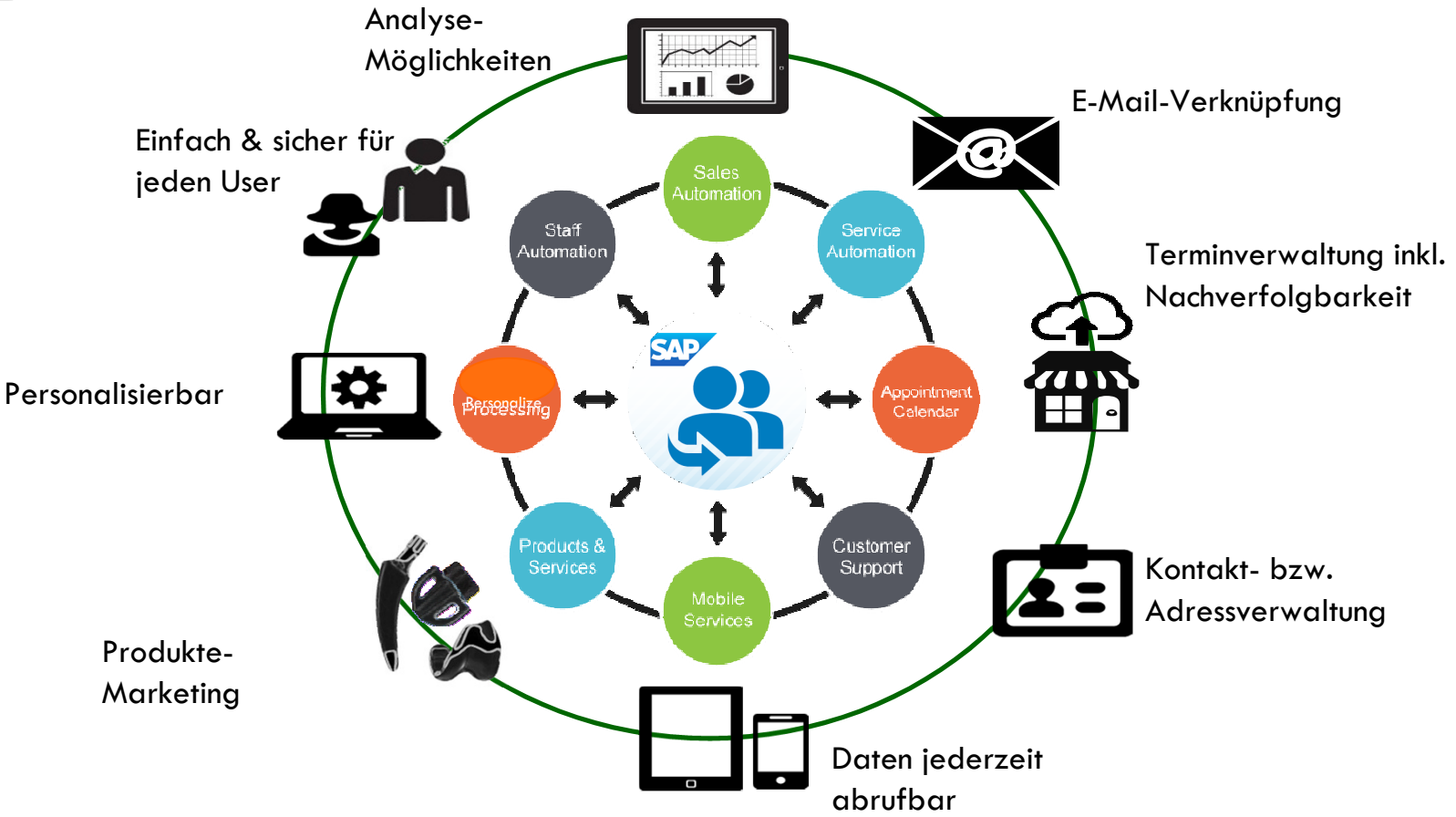
…zudem über 25 Lokale Marketingpartner weltweit

Mathys

Aussendienst:

Innendienst:

CRM - Ein Muss Für Jedes Unternehmen

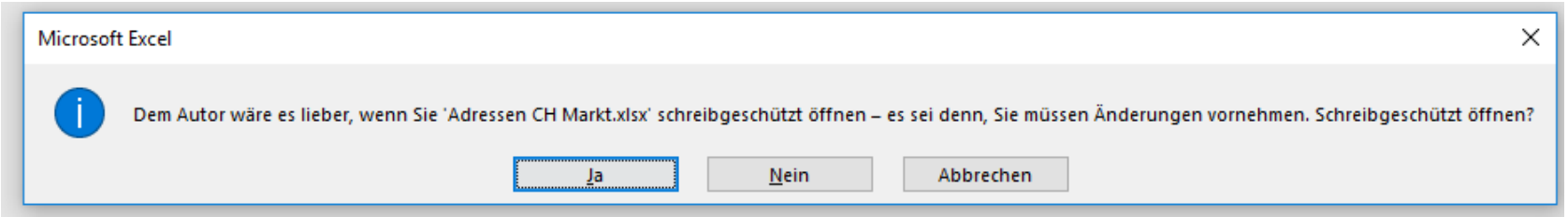


Die ADRESSLISTE!

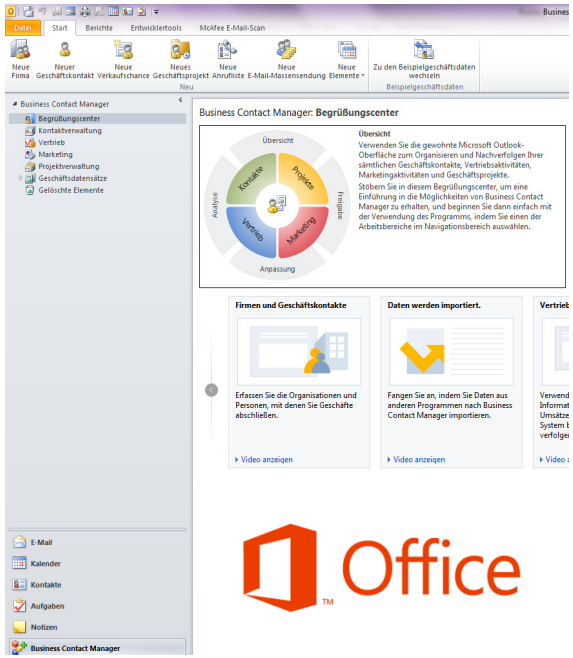
DIE ADRESSLISTE!

Mit über 1400 Ansprechpartnern und 550 Kontakten hatten wir kein CRM-Tool

Stammdatenpflege über ein Excel-Sheet, welches schreibgeschützt war



BCM – Die Übergangslösung



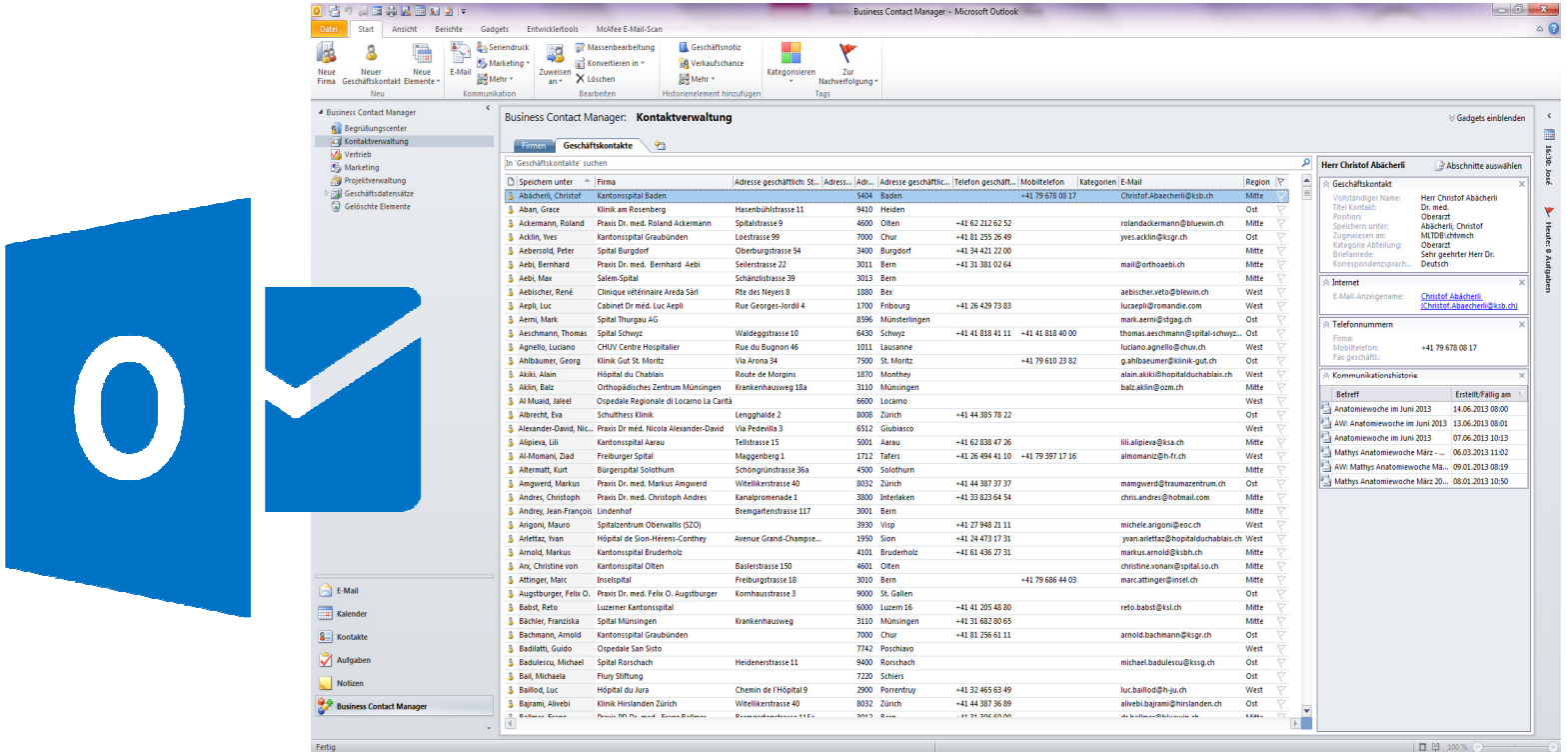
Office

Mit über 1400 Ansprechpartnern und 550 Kontakten

Ein kostenloses Tool ohne Backup-Sicherung

Backup durch Export von Teildaten

BCM – Die Übergangslösung



C4C Projektablauf

Projekt "Einführung C4C"			KW 5	KW 6	KW 7	KW 8	KW 9	KW 10	KW 11	KW 12	KW 13	KW 14
			01.02.2016	*08.02.2016*	*15.02.2016*	*22.02.2016*	*29.02.2016*	*07.03.2016*	*14.03.2016*	*21.03.2016*	*28.03.2016*	*07.04.2016*
Phase	**Inhalt**	**Milestone**										
Vorbereitung	Kick Off	1										
	Migration geklärt	2										
	Vorbereitungen abgeschlossen	3										
Ramp-Up	Start Implementierung	4										
	Testmigration abgeschlossen	5										
Fine-Tuning	Testphase abgeschlossen	6										
	Schulung Key-User	7										
	Vorabnahme Lösung	8										
	Outlook Integration Key-User	9										
	Produktivmigration	10										
	Produktivsetzung	11										
Go-Live	Going live	12										
	Ausbildung Endanwender abgeschlossen	13										
	Abnahme der Lösung	14										

Kick-Off → 01. Februar 2016

Start Implementierung → 29. Februar 2016

Go live inkl. Ausbildung → 07. April 2016

C4C – Unsere Arbeitsweise

Die Ansprechpartner (Personen) stehen im Mittelpunkt und nicht das Unternehmen

Berichtswesen (Nachverfolgbarkeit) als Musskriterium

Marketingkampagnen & Projektmanagement gehört zur Zukunftsmusik

Verwaltung von User und deren Rechte – ein ungekannter Vorteil

360° Blick aus der Cloud – live!

AGILITA

Kontaktieren Sie uns

AGILITA AG – Altharstrasse 80 – CH 8105 Regensdorf –
T. +41 44 842 74 11 – F. +41 44 842 74 12

www.agilita.ch

SOCIAL MEDIA

Folgen Sie uns

@AgilitaAG

@Agilita_News

agilita_news