

Case Study



vitra.

Kundenprofil

Vitra ist ein Schweizer Unternehmen für die Herstellung und den Vertrieb von Wohn- und Büromöbeln. Leitgedanke ist es, mit bedeutenden Gestalterinnen und Gestaltern innovative Produkte und Konzepte zu entwerfen. Aus der Schweiz heraus finden diese Produkte weltweit Verbreitung. Architektinnen, Unternehmen und Privatpersonen setzen sie ein, um inspirierende Arbeits- und Wohnräume sowie öffentliche Bereiche zu schaffen.

Technologien

 novaWorxx

 Power Apps

 Power Automate

 Teams

Vitra AG: Jederzeit schnell und einfach auf Produktdaten zugreifen

Herausforderung

- Sales Mitarbeitende benötigen jederzeit Zugriff auf vollständige und aktuelle Produktdaten – insbesondere für kommende Produkte in der Sell-In-Phase
- Balance schaffen zwischen bestehender Infrastruktur und individuellen Bedürfnissen
- Verwaltung der Produktdaten verlangt eine spezielle Vorlage
- Zugriff auf Produktdaten muss individuell geregelt werden

Lösung

- Implementierung einer Product Launch Platform über Power Apps
- Erstellung eines neuen MS Teams Templates mit novaworxx
- Einführung eines dreistufigen Berechtigungsmodells mit Steuerung durch Produktabteilung

Mehrwert

- Mehr Transparenz und Verlässlichkeit durch eine Datenquelle
- Zeitersparnis durch schlanke Zugriffsprozesse
- Automatisierte und übersichtliche Darstellung von Produktinformationen

Für Vertriebsmitarbeitende ist es wichtig, stets auf vollständige, aktuelle Produktdaten zugreifen zu können. Das gilt umso mehr für Produkte, deren Launch noch ansteht und die bei Händler:innen erst noch erfolgreich vermarktet werden müssen. In der Realität suchen sie sich die Informationen oftmals selbst zusammen - ein mühsamer manueller Prozess, dem Vitra nun ein Ende gesetzt hat: Nachdem zusammen mit der novaCapta bereits ein mobiler, digitaler Modern Workplace auf Basis von Microsoft 365 eingeführt wurde, arbeiten die Sales Manager nun mit einer automatisierten Dashboard-Plattform.

Ziel: Ein «Place to Go» für Produktinformationen

Ob unkoordinierte, intransparente Informationsflüsse über Telefon, Mails und Meetings oder proaktive Anfragen mit Einzelentscheidungen: Bei der Anpassung des übergeordneten Commercial Launch Prozesses fiel Vitra auf, dass Produktinformationen in der Sell-In-Phase auf zu viele Arten zu verschiedensten Zeitpunkten an die Vertriebsmitarbeitenden weitergegeben werden. Ziel war es daher, die Sales Manager zeitlich gebündelt und über eine einzige Quelle zu informieren, in der alle Daten und Unterlagen stets aktuell und final sind. Darüber hinaus bestand der Wunsch, kein neues zusätzliches Tool zu nutzen: «Da wir erst letztes Jahr auf Microsoft 365 umgestiegen sind und unsere Mitarbeitenden sich dar-

Über das Dashboard können die Sales Manager schnell und einfach auf Dateien wie Präsentationen oder (Preis-) Informationen, Produktbilder und weitere Daten wie CAD zugreifen und erhalten Erläuterungen zu Timing (In welcher Season findet der Launch statt?) und Status des Produkts (Ist eine Vorakquise für Grossprojekte möglich?). «Dank dieses schlanken Zugriffsprozesses sparen unsere Vertriebsmitarbeitenden viel Zeit und sind automatisch immer auf dem neuesten Stand», so Corina Meroth.

Provisionierung eines speziellen Teams Templates mit novaworxx

Verwaltet werden die Informationen zu neuen Produkten über Microsoft Teams. Da im Standard nicht alle benötigten Optionen zur Verfügung standen und manueller Aufwand z.B. durch die Erstellung neuer Ordner notwendig wurde, hat novaCapta ein spezielles Template erstellt, das die nötige Struktur vorgibt und keine zusätzlichen Bearbeitungen mehr erfordert. Die Implementierung erfolgte über das hauseigene Provisionierungstool novaworxx; da novaworxx bereits bei Vitra im Einsatz ist, konnte das neue Template schnell und einfach erstellt werden. Dank Power Automate werden die bereitgestellten Informationen aus Teams und SharePoint dann direkt in die Plattform übertragen.

Nicht zuletzt hat novaCapta ein dreistufiges Berechtigungsmodell implementiert – denn sensible Daten, vor



«**Unsere übersichtliche Product Launch Plattform basiert auf einer einzigen Datenquelle und sorgt so für mehr Verlässlichkeit und Transparenz in der Sell-In-Phase. Dadurch erleichtern wir unsere Kommunikation um deutlich weniger Mails und Telefonate.**»

Corina Meroth – Head of Product Unit, Vitra AG

an gewöhnt haben, wollten wir gerne auf der bekannten existierenden Infrastruktur aufbauen und diese an unsere individuellen Bedürfnisse anpassen», erklärt Corina Meroth, Head of Product Unit bei Vitra.

novaCapta hat die neue Product Launch Plattform daher auf Basis von SharePoint Online aufgesetzt; dort werden alle relevanten Produktinformationen gespeichert. Übersichtlich dargestellt wird die Plattform über eine verbundene Power App, die auch in Teams integriert ist – damit ist sie direkter Bestandteil der alltäglichen Arbeitstools.

allem zu noch nicht gelaunchten Produkten, müssen klar gesteuert werden. Das Model regelt, welcher Vertriebsmitarbeitende welche Produktinformationen sehen kann; die Steuerung erfolgt intern über die Produktabteilung.

novacapta.de



+49 221 58919-343 • info@novacapta.com
novaCapta GmbH • Im Mediapark 5c • 50670 Köln



+41 41 392 20 00 • info.schweiz@novacapta.com
novaCapta Schweiz AG • Industriestrasse 5a • 6210 Sursee