

131

Navax

CRM-Lösung mit Außendienst-Fokus

Das IT-Systemhaus Navax hat mit dem amerikanischen Anbieter FieldOne Systems eine strategische Partnerschaft geschlossen. Ziel der Vereinbarung ist, die CRM-Lösung FieldOne Sky im deutschsprachigen Raum zu verbreiten. Damit erweitert Navax sein Portfolio um die Abbildung komplexer Service- und Einsatzprozesse in einer Standardsoftware.

FieldOne Sky basiert auf Microsoft Dynamics CRM, bildet alle Phasen des Kundendienstes ab und ist sowohl online als auch offline auf allen mobilen Geräten verfügbar. Die offene Architektur ermöglicht einfache Integration und lässt sehr komplexe Service-Prozesse zu. Personaleinsatzplanung, Routenoptimierung, Verwaltung von Service-Vereinbarungen, Bestandteil-Management, Unterstützung von Kollaboration und Mobility ergänzen die Funktionalitäten der zugrun-

deliegenden CRM-Plattform. Ebenso inkludiert ist die Verwaltung von Handbüchern, technischer Support-Dokumentation, Wartungs-Historien und Reparaturscheinen.

„Wir freuen uns, mit FieldOne Sky eine innovative Lösung im Bereich Kundendienst und Service am deutschsprachigen Markt anbieten zu können. Unser Systemhausgedanke war dabei ausschlaggebend, denn wir können die gesamte Wertschöpfungskette mit Microsoft Technologien, sowohl vom operativen bis hin zum strategischen Geschäftsfeld, abbilden. Wichtig für uns ist vor allem die Portfolioerweiterung im Bereich CRM“, erklärt Oliver Krizek, Eigentümer und Geschäftsführer der Navax Unternehmensgruppe zur neuen Partnerschaft. „Wir sind stetig darum bemüht, mit Partnern zusammenzuarbeiten, die den Trends der Zeit gerecht werden. Bei FieldOne



Oliver Krizek, Navax: „Wir können nun die gesamte Wertschöpfungskette – vom operativen bis hin zum strategischen Geschäftsfeld – mit Microsoft Technologien abbilden“

stehen die Themen Mobility, Cloud und Big Data im Vordergrund, und dementsprechend entwickeln sie ihre Lösungen weiter.“

Navax
www.navax.com