

KEBA®

Automation by innovation.



KEBA AG

Fair Contact Tracker mit Power Apps



Kunde:

KEBA AG
Gewerbepark Urfahr,
AT-4040 Linz



Technologien:

Microsoft SharePoint, Power Apps,
Power Automate, AI Builder,



Anforderung:

Digitalisierung der
Kontakterfassung bei Events und
Verwaltung für Backoffice



Key Features:

Zwei separate User Interfaces - Tablet-App zur Kontakterfassung und Desktop-App zur Validierung im Backoffice, automatisierte Prozesse für Upload und Visitenkartenerkennung, CSV-Export der Kontaktdaten für das CRM-System, automatisierte Produktdatenaussendung



Resultat:

KEBA profitiert von einem optimierten und durch Power Apps und Automate gestützten Prozess zur effizienten Erfassung von Kontaktdaten auf Messen und Events. Zusätzlich wird der administrative Aufwand im Backoffice deutlich reduziert und die Durchlaufzeit minimiert.

KEBA AG produziert seit über 50 Jahren zukunftsweisende Automatisierungslösungen für die Geschäftsfelder Industry, Handover und Energy. Agile, kompetente Teams, mit dem Anspruch nachhaltigen Kundennutzen zu schaffen, agieren nahe am Kunden und können diese optimal betreuen und begleiten.

Fair Contact Tracker

Als international agierendes Unternehmen hat KEBA verschiedenste Berührungspunkte mit potenziellen Kunden. Einer der wichtigsten Touch Points sind Messen. Bisher wurde die Erfassung von Kontaktinformationen als zeitintensiver Papierprozess abgewickelt. Dies verursachte einen erheblichen administrativen Aufwand für Backoffice-Mitarbeiter in der Nachbearbeitung.

Mit Microsoft Power Apps und Automate wird der Prozess nun in 2 Stufen abgebildet. Die Kontakterfassung wird mit einer Power App für Tablets abgebildet. Dank der Integration des AI Builders können Visitenkarten per Foto automatisch gescannt und Daten einfach vom Messepersonal erfasst werden. Datensätze werden entweder direkt an den SharePoint gesendet oder lokal offline gespeichert bis eine Internetverbindung besteht. Sobald Kontakte auf einer

„Die direkte Kommunikation und agile Arbeitsweise ermöglichen uns eine kürzere Projektlaufzeit und einen rascheren Go-Live.“

Veranstaltung erfasst und an den SharePoint gesendet wurden, kann das Backoffice mit der Validierung der Daten starten. Dies wird in der Desktop Power App, die dafür konzipiert wurde, durchgeführt. Die Validierung der Informationen, sowie die Lead-Nachbearbeitung kann nun schnell und effizient durchgeführt werden.

„Das neue Tool vereinfacht und beschleunigt den Messekontakt-Prozess und erhöht die Qualität der Daten im CRM“, so beschreibt Korinna Aschauer, Verantwortliche für Product Marketing Bank-Automation, die neue Lösung.



Unsere Aufgaben

Nach der Prozessanalyse wurden die Applikationen für Tablet und Desktop als Entwurf entwickelt. In regelmäßigen Terminen wurde der Entwicklungsstand begutachtet und Änderungen konnten zielgerichtet und schnell umgesetzt werden. Da Microsoft bereits als System genutzt wurde, konnten vorhandene Lizenzen aufgegriffen und somit effizienter genutzt werden.

Die Expertise in der Microsoft Power Platform, sowie das Prozesswissen und dessen Abbildung im Microsoft 365-System erleichterten nicht nur die Implementierung der Lösung, sondern auch die partnerschaftliche Zusammenarbeit.

„Die Expertise rund um Power Apps und das Engagement, unsere Problemstellungen in der Tiefe zu verstehen und zu lösen, haben uns von corner4 als Partner überzeugt“, so Korinna Aschauer zur Zusammenarbeit mit corner4.



corner4 Information Technology GmbH

Johann-Roithner-Straße 131 | Bauteil B | Stiege 3
4050 Traun, Austria

Office / Sales

+43 676 843 999 222

www.corner4.com

office@corner4.com

