

Droniq GmbH

Droniq ermöglicht mit umfassendem Luftfahrt-Know-How sowie mit Mobilfunk-Kompetenz, Drohnen auf dem Radar sichtbar zu machen. Dadurch schafft Droniq die notwendigen Voraussetzungen, um den unbemannten Flugverkehr sicher und effizient in den Luftraum zu integrieren.

Um vorhandenes Wissen in allen Bereichen gezielt einsetzen zu können, braucht es ein einheitliches IT-System zur Abbildung und Abwicklung aller Prozesse. Als besondere Herausforderung gilt die zusammenhängende Darstellung unterschiedlichster Bereiche wie Lizenzmanagement oder Warenwirtschaft. Mit hohen Anforderungen an Qualität und Usability beauftragt Droniq Anfang 2020 cloudworx, eine individuelle Lösung hierfür zu bauen. Die konkreten Ziele unserer Beauftragung waren:

CHALLENGE

- Einführung von Salesforce zur Abbildung und Abwicklung verschiedenster Unternehmensprozesse in einem einheitlichen System
- Individualisierung der Vertriebsprozesse mit besonderem Augenmerk auf warenwirtschaftliche Besonderheiten
- Management von Hardware- und Softwarelizenzen für Kunden mit regelmäßig automatisierter Abrechnung
- Automatisierung von Abläufen im Bereich der Buchhaltung



Marc Mertens
DRONIQ GMBH, SENIOR MANAGER IT



„Dank der guten Zusammenarbeit mit cloudworx konnten wir durch die Einführung von Salesforce unsere Prozesse in großen Teilen automatisieren, sodass wir jetzt mehr Zeit und Ressourcen für andere Aufgaben haben.“

LÖSUNGEN



Lückenlos geführte Geschäftsprozesse
Schrittweise Führung durch die Prozesse anhand automatisiert erstellter Aufgaben



Vereinfachte Kommunikation
Erstellung und Versand von Dokumenten und E-Mails per Klick



Controlling/Reporting in Echtzeit
Umfangreiche Berichte und Dashboards zur Überwachung der wichtigsten Kennzahlen



Integration von Drittsystemen
Campaign Monitor, Shopify, Datev, E-Learning-Plattform



Integrierter Zahlungsfluss
Automatisierte Überprüfung von Bankkonten und Zuordnung zu Rechnungen

ERGEBNISSE



Digitale Abdeckung der Geschäftsprozesse
(VON 10% AUF 80%)



Netto-Bearbeitungszeit pro Opportunity
(MAXIMALE REDUKTION)



Nötige Systemwechsel zur Bearbeitung einer Opportunity
(VON 6 AUF 2)



Manuelle Prozessschritte pro Projekt
(VON 29 AUF 9)