

## Zielsetzung: Die Produktivität transparent steigern



Die Gesellschaft BTS AG ist spezialisiert auf «Textilien mit Souvenircharakter» und offeriert die Produkte ihrer eigenen Marken wie Swiss Military, Alpine Club Switzerland, Milky Family und Edelweiss-Shop. Ihr spektakuläres Wachstum stützt sich auf ihre 8 Geschäfte an erstklassigen Standorten (Flughafen Zürich, Shopville in Zürich, Altstadt Bern, Autobahnraststätte Würenlos,...) und auf über 400 Geschäfte, die sie in der Schweiz sowie im grenznahen Ausland beliefert. BTS beschäftigt heute mehr als 65 Angestellte.

## «Wir haben die Performance um über 20% gesteigert»



Shop Bern: Eröffnung Mai 2010

### Herr Bögli, was macht heute den Erfolg Ihres Unternehmens aus?

Im Verlauf der letzten 15 Jahre haben wir eine Produktpalette an Souvenirartikeln in einer starken Markenumgebung entwickelt, die die Schweiz repräsentieren. Einer der kritischen Punkte ist der Vertrieb gewesen, da wir die Vermarktung in den erstklassigen Verkaufsstellen führen wollten und diese nur schwer zu bekommen sind. Heute besteht die Herausforderung für BTS darin, ihr Wachstum durch die Suche nach neuen Fachhändlern in der Schweiz und auf internationaler Ebene weiter auszubauen. Daraus resultiert der hohe Stellenwert unserer Verkaufsteams.

### Warum wurde eine Lösung mit telematischem Leitsystem installiert?

In erster Linie peilen wir Fachhändler an, die an touristischen Orten ihren Standort haben, woraus sich für unsere Verkaufsteams die Notwendigkeit zahlreicher Reisen innerhalb der ganzen Schweiz ergibt. Als Gegengewicht zu dieser großen Unabhängigkeit benötigten wir ein Management-Tool zur Messung des noch auszuschöpfenden Potenzials.

### Wie benutzen Sie die Lösung der Traceon AG?

Wöchentlich nehme ich die automatischen Tätigkeitsberichte zur Hand, um zusehen, was wirklich geschehen ist: Beginn des Tages, die tatsächlich bei potentiellen Kunden und Wiederverkäufer verbrachte Zeit sowie das Reisemanagement zur Vermeidung unnötiger Hin- und Rückfahrten.

### Wie hoch schätzen Sie Ihre Gewinne mit Ihrer neuen Lösung?

Ich habe den nötigen Zeitbedarf unserer Verkaufsteams und die mit der Kundschaft verbrachte Zeit berechnet. Mit der Traceon-Lösung haben wir unsere Produktivität um über 20% erhöhen können.

### Warum haben Sie sich für die Lösung der Firma Traceon AG entschieden?

Wir haben eine schnelle Studie über die existierenden Anwendungen realisiert. Zwei Kriterien haben zur Wahl der Traceon AG geführt: die Verlässlichkeit und Einfachheit der Anwendung sowie die aussergewöhnlichen vor Ort Service-Garantie und Support Leistungen.



Jean-Luc Bögli  
Gründer und CEO

Application Partner of:



## Was bringt Ihnen die Lösung der Traceon AG



Unsere Rapporte Ihrer Fahrzeugbewegungen geben Ihnen die notwendige Transparenz um die Verwaltung Ihrer Mitarbeiter im Aussendienst zu optimieren:

- Erfassung der Zeit die Sie bei Ihren Kunden verbringen
- Gerechte Erfassung der Arbeitszeit aller Ihrer Mitarbeiter
- Neutrale Visualisierung der gefahrenen Routen
- Die Förderung einer ökonomischer Fahrweise (Eco-Drive)