



## ORBIS AutomotiveONE Dynamics 365 for Customer Engagement

### CRM-Branchenlösung für Automobilzulieferer

**ORBIS AUTOMOTIVEONE**  
Dynamics 365 for Customer Engagement



# ORBIS AutomotiveONE

In der Automobilzulieferindustrie sind die Anforderungen an ein CRM-System besonders anspruchsvoll. Zum einen verlangen die OEMs neben einer hohen Produktqualität immer stärker auch engere Kooperationen in der Produktentwicklung sowie schnellen und individuellen Service im Verlauf der Anfragebearbeitung. Zum anderen entstehen durch die Liberalisierung des Ersatzteilhandels neue Märkte mit wichtigen Geschäftspartnern, die es durch den Aufbau internetbasierter Vertriebs- und Kommunikationskanäle zu gewinnen gilt.

## Herausforderungen:

- ◆ Zunehmende Konzentration von OEMs und Tier-1-Zulieferern auf das Kerngeschäft
- ◆ Steigender Anteil an der Wertschöpfung und der Entwicklungsverantwortung auf Seiten der Zulieferer
- ◆ Steigender Wettbewerbsdruck in einem internationalen Umfeld
- ◆ Immer kürzere Innovationszyklen
- ◆ Enge Verzahnung von Vertrieb, Konstruktion, Kalkulation und Einkauf
- ◆ Gut organisierten Buying-Centern bei den OEMs stehen teilweise weltweit verteilte Organisations- und Kommunikationsstrukturen bei den Zulieferern gegenüber

- ◆ Verwaltung von Kundenbeziehungen bis zum OEM-Produkt und den Beziehungen rund um das Produkt (Product Relationship Management)
- ◆ Anfrage- und Angebotsprozess ist ressourcen- und zeitintensiv – bei geringen Erfolgsraten und potenziell hohen Reibungsverlusten in der Bearbeitung
- ◆ Fehlende Transparenz der Daten, da keine gemeinsame Datenquelle existiert
- ◆ Hohe Dokumentenorientierung

Voraussetzung für eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung ist daher eine am Kunden ausgerichtete Organisationsstruktur mit den entsprechenden CRM-Prozessen in Vertrieb, Marketing und Service. Genau für diese Anforderungen hat ORBIS als langjähriger SAP- und Microsoft-Partner die CRM-Branchenlösung für Automobilzulieferer auf Basis von Microsoft Dynamics 365 entwickelt!

SAP-Know-how aus über 200 realisierten Automotive-Projekten sowie die Erfahrung aus über 500 erfolgreichen CRM-Projekten sind in die Entwicklung dieser branchenspezifischen Best Practice-Prozesse für die Automobilzulieferindustrie geflossen. Permanente Benchmarks und stetiger Erfahrungsaustausch mit unseren Kunden führen zur Weiterentwicklung und Anpassung der Prozesse an sich verändernde Märkte.

## ORBIS Referenzen in der Automotive-Branche



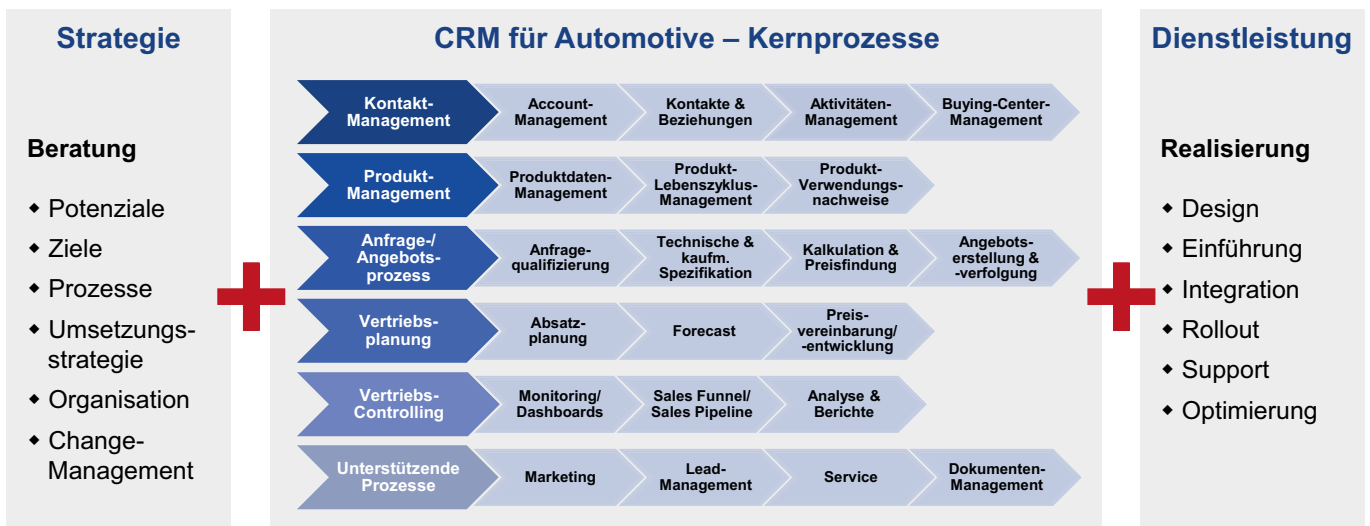
# CRM für Automobilzulieferer

ORBIS AutomotiveONE unterstützt die spezifischen Informations- und Kommunikationsanforderungen im Bereich der internen sowie kundenorientierten Prozesse zu Herstellern/OEMs sowie Tier-1 bis Tier-N-Zulieferern. Ausgehend von einem zentralen Account- und Kontakt-Management wird der Anwender in seinem persönlichen Verantwortungsbereich und seiner täglichen Arbeit optimal unterstützt. Integrierte Planungsszenarien, effiziente Anfrage- und Angebotsprozesse, eine zentrale Projektverwaltung sowie ein spezialisiertes Produkt-Management bilden die Kernprozesse von ORBIS AutomotiveONE. Übergreifende Marketing- und

Serviceprozesse sowie analytische Prozesse für Anwender und Management runden die vollständige CRM-Lösung für die Automobilzulieferindustrie ab. Sowohl die spezifischen Anforderungen eines internationalen Key Account Managements als auch mehrstufige Vertriebskanäle über Handel/Fachhandel werden berücksichtigt.

Neben dokumentierten Prozessen und einer ausgereiften Lösung bieten ORBIS und zertifizierte Partner die Beratung für Ihre individuelle CRM-Strategie und alle Dienstleistungen für eine erfolgreiche Umsetzung und Einführung in Ihrer Organisation aus einer Hand an.

## Strategie, Lösung und Realisierung aus einer Hand



## Ihr Nutzen:

- Optimale Vernetzung von Key Account Management, Vertrieb, Kalkulation, Konstruktion, Einkauf, Marketing und Service auf einer weltweit integrierten Informationsplattform
- Qualitätsverbesserung und Harmonisierung der internen und externen Kundenprozesse
- Effizienzsteigerung im RFQ-Prozess (Durchlaufzeiten, Ressourcenbindung, Prozessautomatisierung, Informationsbeschaffung, Termintreue)
- Steigerung der Auftragsquote bei neuen Anfragen und der Fakturierungsquote bei Änderungen
- Zentrale Verfolgung aller Projekte (Planung, Forecast, Sales Pipeline, Historie, Informationen, Beziehungen)
- Transparenz aller produktbezogenen Beziehungen, Verwendungsnachweise und Produktänderungen (Preisverfolgung, Durchsetzung von Serienpreisänderungen, Zusatzkosten kundenverursachter Änderungen, etc.)
- Schaffung langfristiger, profitabler und loyaler Kundenbeziehungen

# Wir über uns



ORBIS ist ein international tätiges Software- und Business Consulting-Unternehmen. ORBIS berät und unterstützt internationale Konzerne und mittelständische Unternehmen – von der IT-Strategie und der Optimierung der Geschäftsprozesse bis hin zur Systemimplementierung und Systemintegration.

Dabei setzt ORBIS auf die Lösungen der Marktführer Microsoft und SAP. Mit beiden Unternehmen verbindet ORBIS eine enge Partnerschaft, die durch die Auszeichnungen Microsoft Gold Certified Partner und SAP Goldpartner belegt wird.

Auf der Plattform von Microsoft Dynamics 365 bietet ORBIS eigene zertifizierte Branchenlösungen wie z.B. ORBIS AutomotiveONE, ORBIS ConstructionONE, ORBIS ConsumerONE, ORBIS ManufacturingONE und ORBIS LogisticsONE an. Weitere Best Practices wie ORBIS SAP IntegrationONE, ORBIS ServiceONE, ORBIS DataQualityONE und eigene Business Intelligence-Lösungen runden das Portfolio ab. ORBIS führt seit über 30 Jahren CRM-Beratung und -Entwicklung durch und ist spezialisiert auf die Branchen Automotive, Bauzulieferindustrie, Dienstleistungsunternehmen, Fertigungsindustrie, Konsumgüterindustrie und Logistik.

Die enge Zusammenarbeit mit Microsoft erstreckt sich neben CRM und BI auch über die Plattformen Microsoft SharePoint und Office 365 sowie über Industrie 4.0. Gemeinsam mit der Tochter OnDemand4U liegt ORBIS mit der Lösungs- und Consultingkompetenz im Bereich der Microsoft Cloud Services am Puls der Zeit.

Neben Deutschland ist ORBIS mit seiner Microsoft-Lösungskompetenz auch in den Ländern Österreich, Schweiz und USA vertreten. Mit ORBIS haben Sie einen der weltweit besten Microsoft Dynamics CRM-Partner und den umsatzstärksten Microsoft-Partner in Deutschland an Ihrer Seite.

Über 500 erfolgreich realisierte CRM-Projekte belegen die starke Kompetenz und langjährige Erfahrung am Markt, wie z. B. bei ARDEX, Bauer Maschinen, Bystronic, DencoHappel, Freudenberg, Heineken Switzerland, Herrenknecht, Herta, Hirschvogel, ifm electronic, KTR Kupplungstechnik, LAPP Insulators, Montblanc, Streck Transport, Schnellecke Logistics, Webasto, Wolf Gruppe und ZF.

## Kontakt

Stephan Schodt  
Telefon: +49 (0) 681 / 30 98 46-47  
E-Mail: [stephan.schodt@orbis.de](mailto:stephan.schodt@orbis.de)  
Internet: [www.orbis-dynamics.com](http://www.orbis-dynamics.com)

Microsoft  
Partner



Gold Customer Relationship Management  
Gold Cloud Customer Relationship Management



ORBIS AG, Nell-Breuning-Allee 3-5, D-66115 Saarbrücken  
Telefon: +49 (0)681 / 99 24-0, Fax: +49 (0)681 / 99 24-111, E-Mail: [info@orbis.de](mailto:info@orbis.de), [www.orbis.de](http://www.orbis.de)

Deutschland ♦ Frankreich ♦ Schweiz ♦ Österreich ♦ USA ♦ China