



## ORBIS ConstructionONE Dynamics 365 for Customer Engagement

### CRM-Branchenlösung für die Bauzulieferindustrie

**ORBIS CONSTRUCTIONONE**  
Dynamics 365 for Customer Engagement



# ORBIS ConstructionONE

In der Bauzulieferindustrie sind die Anforderungen an ein CRM-System besonders anspruchsvoll. Zum einen muss die Vielzahl von Informationen über verschiedene Bauobjekte und das Beziehungsgeflecht aus Bauherren, Architekten und anderen beteiligten Personen verwaltet werden. Zum anderen muss der Kontakt zu Händlern und Handwerksbetrieben gepflegt werden, um vorhandene Umsatzpotenziale zu erschließen.

## Herausforderungen:

- ♦ Zunehmende Internationalisierung und verschärfter Wettbewerb
- ♦ Schwankende Baukonjunktur
- ♦ Immer geringere Differenzierung über Produkteigenschaften
- ♦ Großer Preisdruck/Kostendruck/Renditeverfall
- ♦ Konsolidierung bei Herstellern und Händlern
- ♦ Komplexe Entscheidungsstrukturen bei Bauobjekten
- ♦ Mehrstufige Vertriebswege/Mehrmarkenstrategien
- ♦ Differenzierte Zielgruppenansprache über Fachhandel/Einzelhandel, Distributoren, Verarbeiter/Handwerker, Planer, Architekten und weitere Bezugsgruppen
- ♦ Überregionale Abstimmung von Anfragen und Angeboten

Einen Ausweg aus dieser Situation bietet die Optimierung Ihres Kundenbeziehungsmanagements. Viele Bauzulieferer sehen in einem methodisch gestützten Kundenmanagement und einer effektiven und systematischen Vertriebssteuerung enorme Chancen. Genau für diese Anforderungen hat ORBIS die Best Practice-Lösung für die Bauzulieferindustrie entwickelt. Sie basiert auf Microsoft Dynamics 365 und ermöglicht Unternehmen, alle komplexen Informationen und Kundenbeziehungen zu einem Bauobjekt transparent abzubilden und zu verwalten.

Damit heben Sie Ihre Potenziale: Frühzeitiges Erkennen von Verkaufschancen, konsequente Verfolgung von Bauobjekten, überregionale Abstimmung von Angeboten, transparente Vertriebsprozesse, erfolgreiche Kundenkommunikation, effektive Zielgruppenansprache und eine optimierte Kundenbetreuung und Besuchssteuerung.

## KUNDENPORTFOLIO MANAGEMENT (KLASSIFIZIERUNG)

Firma
Firmen

**Hover AG Zentrale 66115 Saarbrücken**

Firmennummer: 0000000001    ERP Nummer: 123    Geschäftsbeziehungst...: Interessent    Hauptzielgruppe:    Fachunternehmer

Beschreibung: Bitte beachten : Nimmt an A1-Sonderaktion 2013 teil !

Alle # A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

▸ Segmentierung

▾ Bewertung des Potenzial

Klassifikationstyp: Bereichsklassifizierung

Umsatz (Potenzial): 1.100.000    Umsatz (erreicht): 800.000

Kalkulierte Klassifikation: A3

Manuelle Klassifizierung:

Grund (man. Klassifizierung): Wachstum geplant

**Klassifizierungsziel**

Gruppierung Ziel: A2    Klassifikationsziel Datum: 19.03.2013

Klassifikationsentwick... (Beschreibung):

# CRM für die Bauzulieferindustrie

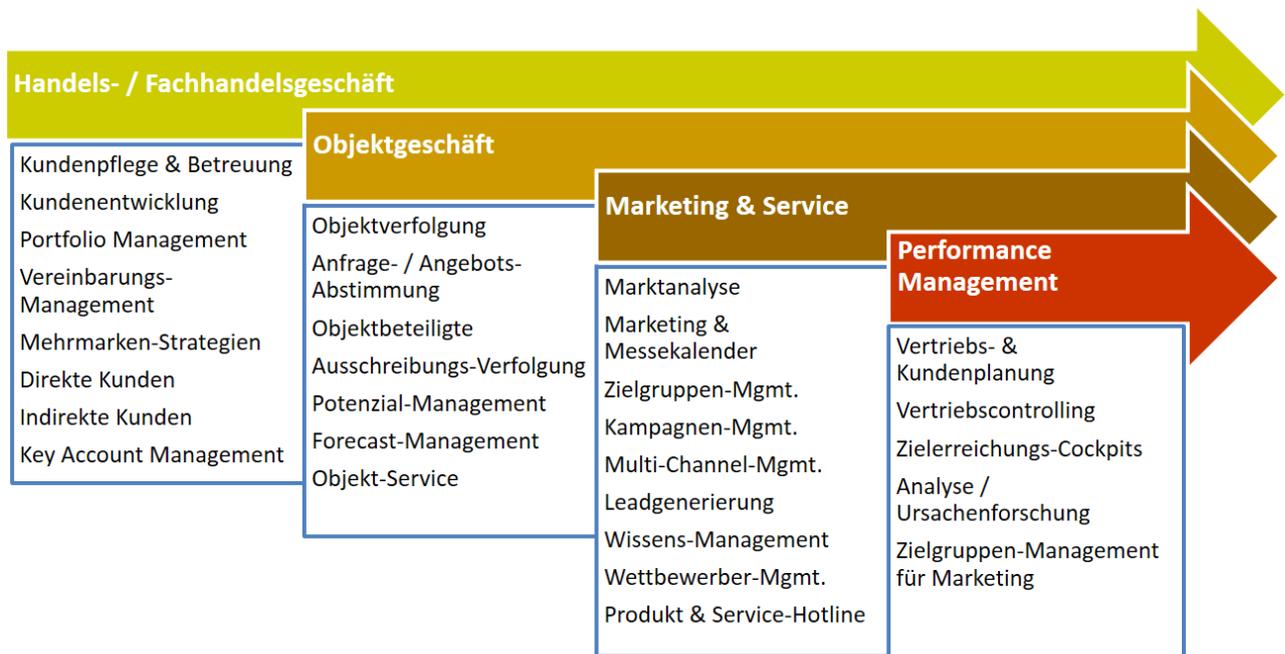
ORBIS ConstructionONE bietet Best Practice-Prozesse und erweiterte Funktionalitäten, die das Kundenbeziehungsmanagement in Ihrer Branche optimal unterstützen. Sie sind praxisnah in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden entstanden und werden permanent optimiert und weiterentwickelt.

Die Best Practice-Prozesse ermöglichen Ihnen ein echtes Benchmarking mit Ihren CRM-Anforderungen und sichern eine hohe Qualität Ihrer Prozessdefinition in der Diagnose und Designphase eines CRM-Projektes. Dort, wo die wirtschaftliche Einführung im Vordergrund steht, dienen sie als Projektbeschleuniger und sind die Grundlage für eine schnelle und kostengünstige Umsetzung Ihrer CRM-Initiative.

## Ihr Nutzen:

- ♦ Unterstützung des operativen Geschäfts durch kürzere Reaktionszeiten und aktuelle Informationen
- ♦ Konzentration auf die wichtigsten Objekte führt zu Kostensenkung und Umsatzsteigerung
- ♦ Einfache Darstellung komplexer Beziehungsstrukturen
- ♦ Verbesserungspotenziale für Produkte und Serviceleistungen durch professionelles Reklamationsmanagement
- ♦ Professionelles und zielgenaues Marketing
- ♦ Schnelle Auswertung und übersichtliche Darstellung aktueller Zahlen

## KEY-PROZESSE VON ORBIS CONSTRUCTIONONE



## EIN AUSZUG ZUFRIEDENER KUNDEN



# 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

Guido Dirnberger  
Telefon: +49 (0) 681 / 99 24-310  
E-Mail: [guido.dirnberger@orbis.de](mailto:guido.dirnberger@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