



## **Mit CRM-Branchenlösung von ORBIS: HUECK steigert Vertriebschancen durch 360-Grad-Sicht auf Bauobjekte**

Die ORBIS AG hat bei der HUECK GmbH & Co. KG die CRM-Branchenlösung ORBIS Construction Supplier Suite auf Basis von Microsoft Dynamics CRM installiert. Mit dieser Anwendung bündelt HUECK, ein führender Hersteller von Fenster-, Türen- und Fassadensystemen aus Aluminium, nun alle vertriebsrelevanten Informationen auf einer zentralen CRM-Plattform und kann sie einheitlich, durchgängig und in hoher Qualität verwalten. Dank der Prozess-, Branchen- und Beratungskompetenz der Experten von ORBIS sowie eines straffen Projektmanagements realisierte HUECK die Implementierung und Inbetriebnahme der Lösung im vorgegebenen Zeitrahmen und zum veranschlagten Budget.

Mithilfe der ORBIS Construction Supplier Suite hat HUECK die Vertriebsprozesse im Unternehmen durchgängig gestaltet, harmonisiert und kann diese somit erheblich besser und effizienter steuern. Die Lösung bildet alle wichtigen Prozesse im Bauobjektwesen transparent und strukturiert ab, sodass die 100 Fachanwender bei HUECK eine 360-Grad-Sicht auf jedes einzelne Bauobjekt und sein komplexes Geflecht aus Daten, Dokumenten und Aktivitäten wie auch auf die Beziehungen zu Planern, Architekten, Bauherren und Handwerksbetrieben erhalten. Der Vertrieb behält nun jede einzelne Projektphase, von der Identifizierung und Qualifizierung über die Angebotsanfrage und -erstellung bis hin zum Geschäftsabschluss, genau im Blick. Gleichzeitig kann er relevante Bauvorhaben schnell identifizieren und auf Ausschreibungen frühzeitig reagieren – ein wettbewerbsrelevanter Faktor. Die Entscheidung für das Fenster-, Türen- und Fassadensystem fällt in der Regel recht früh in der Planungsphase.

Auch das Vertriebscontrolling hat sich spürbar verbessert, denn die in der CRM-Lösung gespeicherten Informationen etwa zur Vertriebspipeline oder zum aktuellen Status der Geschäftschancen und Bauprojekte lassen sich schnell und sehr detailliert auswerten. Die aussagekräftigen Analysen und Kennzahlen, die sich daraus ableiten lassen, ermöglichen eine exakte Vertriebsplanung und einen realistischen Forecast. Moderne Dashboards visualisieren die Analysen zur Vertriebsleistung grafisch übersichtlich, per Drill-Down lässt sich die Auswertungstiefe jederzeit verändern. Marketingaktionen für Messeauftritte können nun ebenfalls in der ORBIS Construction Supplier Suite geplant werden.

Von den Endanwendern erhält die ORBIS Construction Supplier Suite großes Lob. Sie ist vollständig in Microsoft Outlook integriert, alle Aufgaben lassen sich auf einer dem Nutzer vertrauten und intuitiv zu bedienenden Oberfläche erledigen. Da die Vertriebsdaten einheitlich und übersichtlich in einer zentralen CRM-Datenbank vorliegen, lassen sich Vertretungen einfacher organisieren, denn die Mitarbeiter finden sich bei Bedarf auch in den Vorgängen der Kollegen schnell zurecht. Die bislang umständliche Suche nach Informationen in Schrift-

stücken oder Ablagesystemen entfällt. Über eine bidirektionale Schnittstelle ist die CRM-Lösung zudem mit dem unternehmenseigenen SAP-ERP-System verknüpft; auf diese Weise ist der reibungslose Datenfluss zwischen den Anwendungen gewährleistet.

#### **Über die HUECK GmbH & Co. KG**

Die HUECK GmbH & Co. KG ist ein weltweit agierender, kompetenter Produzent und Anbieter von Aluminiumprofilsystemen für Fenster-, Türen- und Fassadenanwendungen. Das Unternehmen plant, konstruiert, extrudiert und kontrolliert hochwertige Aluminiumsysteme und vertreibt sie über seine internationalen Niederlassungen und Vertriebspartner an Kunden rund um den Globus. Um sich in Zukunft noch besser am Markt zu positionieren und flexibler agieren zu können, hat HUECK sich 2014 neu aufgestellt und die Geschäftstätigkeit in drei eigenständige Gesellschaften aufgegliedert. Das 1814 gegründete Traditionsunternehmen erzielte mit rund 600 Beschäftigten 2011 einen Jahresumsatz von 183 Millionen Euro. Weiterführende Informationen unter: [www.hueck.com](http://www.hueck.com)

#### **Über ORBIS**

ORBIS ist ein international tätiges Software- und Business Consulting-Unternehmen. ORBIS berät und unterstützt internationale Konzerne und mittelständische Unternehmen – von der IT-Strategie und Systemauswahl über die Optimierung der Geschäftsprozesse bis hin zur Systemimplementierung und Systemintegration. Dabei setzt ORBIS auf die Lösungen der Marktführer SAP und Microsoft, mit denen uns eine enge Partnerschaft verbindet. Die Kernkompetenzen umfassen klassisches Enterprise Resource Planning (ERP), Supply Chain Management (SCM), Logistik (EWM/LES), Manufacturing Execution Systeme (MES), Variantenmanagement, Customer Relationship Management (CRM), Business Analytics (BI, EPM und Data Warehousing) und Product Lifecycle Management (PLM). ORBIS unterstützt als zuverlässiger Partner weltweite Rollouts von ERP-Lösungen und Prozessen. Eigene Lösungen für BI, MES, Produktkostenkalkulation und Variantenmanagement sowie Add-Ons auf Basis von SAP vervollständigen das Leistungsportfolio. Auf der Plattform von Microsoft Dynamics CRM bietet ORBIS zahlreiche eigene Branchenlösungen und Best Practices wie die SAP-Integration. Über 1400 erfolgreich realisierte Kundenprojekte belegen unsere langjährige Erfahrung in den Branchen Automobilzulieferindustrie, Bauzulieferindustrie, Elektro- und Elektronikindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel sowie Finanzdienstleister und Pharma. Zu den langjährigen Kunden zählen unter anderem Eberspächer, Hager Group, Heineken Switzerland, Hörmann, hülsta, HYDAC INTERNATIONAL, Jungheinrich, KSB, KUKA Roboter, Melitta Haushaltsprodukte, Paul Hartmann, Pilz, Rittal, Schott, Trelleborg Automotive AVS, Uponor, Villeroy & Boch, WAGO Kontakttechnik und der ZF-Konzern.

#### **Ansprechpartnerin für die Presse**

Frau Bettina Gassen  
Leiterin Marketing  
Tel.: +49 (0)681/99 24-692  
Fax: +49 (0)681/99 24-489  
E-Mail: [bettina.gassen\(at\)orbis.de](mailto:bettina.gassen(at)orbis.de)

ORBIS AG  
Nell-Breuning-Allee 3 - 5  
66115 Saarbrücken  
Web: [www.orbis.de](http://www.orbis.de)