



Energiesparen und Klimaschutz serienmäßig

Wolf Gruppe führt Microsoft Dynamics CRM ein: Mehr Effizienz und Transparenz in den Vertriebsprozessen

Die ORBIS AG aus Saarbrücken führt Microsoft Dynamics CRM bei der Wolf GmbH ein, einem führenden Hersteller innovativer und energieeffizienter Systeme für die Heiz- Lüftungs-, Klima- und Solartechnik. Mit dieser CRM-Lösung kann das Unternehmen aus dem niederbayerischen Mainburg kundenbezogene Daten auf einer zentralen Arbeitsplattform bündeln, die CRM-Prozesse besonders im Vertrieb durchgängig gestalten und somit transparent und sehr effizient durchführen. Die Anwendung, die vollständig in Microsoft Outlook integriert ist, fügt sich optimal in die IT-Strategie der Wolf Gruppe ein, denn im Frontoffice und bei der Groupware sind Microsoft-Lösungen die erste Wahl. Sie ersetzt eine Eigenprogrammierung auf der Basis von IBM Lotus Notes.

Mit der Implementierung von Microsoft Dynamics CRM betraute die Wolf GmbH die ORBIS AG, deren Experten durch Prozess- und Branchenwissen sowie hohe Beratungskompetenz überzeugten. Das CRM-System wird als zentrale Anwendung für alle Geschäftsbereiche installiert, wobei der Schwerpunkt des Einführungsprojekts auf der Abbildung der vertriebsbezogenen Prozesse liegt. Neben dem komplexen Projektgeschäft mit seinem Geflecht aus Daten, Dokumenten und Aktivitäten sowie dem Management der Kundenbeziehungen zu Großhändlern und Fachhandwerkern zählt dazu vor allem das Angebotswesen.

Bei der Erstellung eines Angebots in Microsoft Dynamics CRM kann der Vertrieb die in diesem Zusammenhang erforderliche Onlinepreisfindung und Konditionsprüfung in SAP ERP künftig direkt aus der CRM-Lösung heraus durchführen und den Prozess damit spürbar straffen. Er kann über die CRM-Lösung auch weitere Informationen, die er zu einem Kunden benötigt, zum Beispiel Rechnungen, Gutschriften, offene Posten, Lieferscheine oder Mahnungen, mit wenigen Mausklicks aus SAP ERP einsehen. Das ist möglich, weil die ORBIS SAP Integration Suite die CRM-Anwendung nahtlos mit der ERP-Software verknüpft. Im Gegenzug lassen sich Daten aus der CRM-Lösung, zum Beispiel Kundenstammdaten oder Konditionen, in die SAP-Software übertragen. An Microsoft Dynamics CRM sind zugleich ein Produktkonfigurator und eine von Wolf selbst entwickelte Software für den Dokumentenversand direkt angebunden, was die CRM-Lösung zur zentralen Arbeitsplattform im Vertrieb macht.

Nach erfolgreicher Inbetriebnahme von Microsoft Dynamics CRM – der Produktivstart ist für den Herbst 2016 vorgesehen – werden dann im nächsten Schritt die CRM-Module für Marketing und Service implementiert. Im Endausbau sollen rund 300 Anwender in der Wolf-Gruppe mit der neuen CRM-Software arbeiten.

Presseinfo
Information Presse
Press Release



Über die Wolf GmbH

Die Wolf Gruppe aus dem bayerischen Mainburg zählt zu den führenden und innovativen Systemanbietern für Heiz- Lüftungs-, Klima- und Solartechnik und gemeinsam mit ihrer Muttergesellschaft, der börsennotierten Centrotec Sustainable AG, auch zu den führenden Komplettanbietern für Energiesparlösungen im Bereich der Gebäudetechnik. Seit Anfang 2016 gliedert Wolf seine Geschäftsfelder in die drei Geschäftseinheiten Heizsysteme, Klimasysteme und Blockheizkraftwerke. Durch diese neue Organisationsstruktur kann das Unternehmen gezielt auf die Bedürfnisse der einzelnen Kundengruppen eingehen. Die Wolf Gruppe besteht aus der Wolf GmbH in Mainburg und mittlerweile neun Tochtergesellschaften in Deutschland und im Ausland. Sechs davon sind Vertriebsniederlassungen in Spanien, Frankreich, Niederlande, Italien, Polen und Russland, zwei Unternehmen in Deutschland – Kuntschar + Schlüter sowie Dreyer & Bosse – produzieren Blockheizkraftwerke. Mit mehr als 1.400 Beschäftigten in Deutschland sowie weltweit rund 450 weiteren Mitarbeitern erzielte die Wolf Gruppe 2015 einen Umsatz von 342 Millionen Euro.

Weiterführende Informationen unter: <http://www.wolf-heiztechnik.de>