



**ORBIS Consumer Suite bei Halberstädter:
Konditionenmanagement und effiziente Vertriebs-
prozesse aus der Cloud mit Microsoft Dynamics CRM**



Die ORBIS AG führt bei der Halberstädter Würstchen- und Konservenvertriebs GmbH, einem mittelständischen Hersteller hochwertiger Fleisch- und Wurstkonserven, Frischeprodukte, Suppen und Fertiggerichte, die CRM-Branchenlösung ORBIS Consumer Suite auf Basis von Microsoft Dynamics CRM Online ein. Halberstädter will mit dieser Cloud-CRM-Lösung für die Konsumgüterindustrie alle vertriebsbezogenen Informationen zentral bündeln, einheitlich verwalten und durch eine 360-Grad-Sicht auf die Kunden aus dem Handel mehr Schlagkraft in die Vertriebsprozesse bringen.

Zugleich soll die strategisch wichtige Planung und Festlegung der Preiskonditionen mit den Kunden einfacher und spürbar effizienter gemacht werden, um so die Konditionserträge zu erhöhen. Ausschlaggebend war, dass die Branchenlösung iContract, ein Baustein der cloud-basierten ORBIS Consumer Suite, die Anforderungen an das Konditionenmanagement vollständig abdeckt und schnell eingeführt werden kann. Auch das fundierte Prozess- und Branchenwissen und die Beratungskompetenz der ORBIS AG spielten für die Entscheidung eine wichtige Rolle.

Im ersten Schritt wird nun das Konditionenmanagement iContract von ORBIS eingeführt. Es ist komfortabel zu bedienen und stellt „out of the box“ die benötigten Funktionen bereit, etwa leistungsstarke Tools zur Planung und Simulation unterschiedlichster Szenarien im Zuge einer Konditionsvereinbarung. Die sofortige Auswirkung der Änderung der Konditionen auf den Deckungsbeitrag und die Gewinnmarge kann in diversen Szenarien simuliert werden. Das sorgt für hohe Transparenz, und der Key Account Manager geht bestens vorbereitet in die Preisverhandlungen mit Kunden.

Anschließend werden die einzelnen Vertriebsprozesse, also Auftragsmanagement, Aktivitätenmanagement, Distributionsmanagement und Listungsmanagement, auf die ORBIS Consumer Suite umgestellt. Der automatische und bidirektionale Austausch vertriebsrelevanter Daten und Prozesse zwischen der CRM-Lösung in der Cloud und der vorhandenen SAP-ERP-Anwendung wird durch die ORBIS SAP Integration Suite gewährleistet – ein Punkt, der den Verantwortlichen sehr wichtig war.

Der Außendienst wird mit einer intuitiven Mobilanwendung auf Basis der „Resco Mobile CRM App for Microsoft Dynamics“ ausgestattet. Damit kann er Besuchstouren auch von unterwegs planen und durchführen, Aufträge beim Kunden vor Ort erfassen und direkt an die CRM-Lösung übergeben. Dem Wunsch der Vertriebsleitung, den Innen- und Außendienst mithilfe eines aussagekräftigen Kennzahlenreportings effizient und gezielt steuern zu können, wird bereits seit Jahren erfolgreich entsprochen: Die hierfür benötigten Analysefunktionen sind integraler Bestandteil der ORBIS Consumer Suite und basieren auf der Business-Intelligence-Suite ORBIS iControl, die im Zuge des Einführungsprojekts nur noch verbunden wird.

Über die Halberstädter Würstchen- und Konservenvertriebs GmbH

Die Halberstädter Würstchen- und Konservenvertriebs GmbH gilt als Erfinder der Wurstkonserve. Dem 1883 gegründeten Unternehmen gelang es 1896 erstmalig, die regionale Spezialität „Halberstädter Würstchen“ in einer Konserve zu verpacken und damit den Markt weltweit zu erschließen. Heute reicht die Halberstädter Produktpalette von Fleisch- und Wurstkonserven über ein reichhaltiges Angebot an frischen Produkten für das Selbstbedienungsregal und die Frischetheke bis hin zu Suppen und Fertiggerichten. Ein Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens im deutschen und internationalen Markt ist die traditionelle Herstellung nach dem patentierten Kaminrauch- und dem Kesselverfahren. Dadurch entstehen Produkte mit deftigem Geschmack in bester Qualität, die seit 1913 von der DLG regelmäßig mit Gold ausgezeichnet werden.

Weiterführende Informationen unter: www.halberstaedter.de

Über ORBIS

ORBIS ist ein international tätiges 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

ORBIS AG

Frau Bettina Gassen

Leiterin Marketing

Nell-Breuning-Allee 3 - 5

66115 Saarbrücken

Tel.: +49 (0)681/99 24-692

Fax: +49 (0)681/99 24-489

E-Mail: bettina.gassen@orbis.de

Web: www.orbis.de