

1. Firmenprofil

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 das Unternehmen eine enge Partnerschaft verbindet.

ORBIS führt seit über 25 Jahren CRM-Beratung und -Entwicklung durch und ist spezialisiert auf die Branchen Automotive, Bauzulieferindustrie, Fertigungsindustrie, Finanzdienstleister, Konsumgüterindustrie und Handel.



Über 450 erfolgreich realisierte CRM-Projekte belegen die Kompetenz und langjährige Erfahrung in der Optimierung kundenorientierter Prozesse. ORBIS ist SAP Goldpartner und Microsoft Gold Certified Partner und bietet für die CRM-Lösungen beider Partner umfassende Beratung und spezialisierte Branchenlösungen an.

Mit der Beteiligung an dem Unternehmen OnDemand4U im Jahr 2013 verfügt ORBIS über Lösungs- und Consultingkompetenz im Bereich der Cloud Services von Microsoft. OnDemand4U ist Spezialist für Microsoft CRM Online und berät vorwiegend kleine und mittelständische Unternehmen.

Gründung: 1986

Umsatz 2013: über 36 Millionen

Personal 2013: über 340 Mitarbeiter

Standorte

Bielefeld, Hamburg, München, Mannheim, Markdorf, Cham, Zürich, Paris, Straßburg, Washington D.C., Peking und Shanghai

Vorstand

Dipl.-Bw. Thomas Gard

Dipl.-Bw. Stefan Mailänder

2. Produkte und Services

CRM-Beratung

- CRM-Strategie & Prozessberatung
- Einführung von CRM-Standardlösungen
- Individuelle CRM-Kundenlösungen
- System- & Prozessintegration
- Laufende Projektbetreuung & Optimierung
- CRM-Prozess-Outsourcing
- CRM-Health-Check und Akzeptanzanalysen

CRM-Branchenkompetenz

• Automotive

bei Freudenberg Sealing Technologies, Hirschvogel u.a.

Angebots- und Vertriebsprozessmanagement, Projektmanagement, Marketing- und Servicemanagement, Dokumentenmanagement, Vertriebsplanung und -steuerung

• Bauzulieferindustrie

bei ARDEX, Halfen, Sanha, Hager, Rathscheck, Uponor u.a.

Objektverwaltung, iBau-Integration, Angebotsschreibung, Besuchsplanung, Kunden- & Partnerportal, Tourenplanung

• Fertigungsindustrie

bei Bauer Maschinen, Hoffmann Group, HYDAC INTERNATIONAL, KTR Kupplungstechnik, Pilz, R. STAHL, Herrenknecht u.a.

Variantenkonfiguration, Angebotserstellung, Opportunity Management, Vertriebssteuerung, Service & Support

• Konsumgüterindustrie

bei BRITA, Heineken, Herta, Intersnack, Melitta Haushaltsprodukte, Montblanc u.a.

Key Account Management, Distributionserhebung/POS, Listungsmanagement, Telefonverkauf, Konditionsplanung, Category Management, Trade Promotion Management, Tourenplanung, Multi-Channel-Marketing

• Speditionen/Logistikdienstleister

bei Fixemer Logistics, Hellmann, 17111 Transit Transport & Logistik, Zufall logistics group u.a.

Kunden- & Relationen-Management, Potenzialplanung & -analyse, Sendungserfolgskontrolle, internationale Verkehre, Management Cockpit, Besuchsplanung, Dokumentation

• Service Suite

bei Bauer Maschinen, Bystronic u.a.

Ticket- und Reklamationsmanagement, Bestandsverwaltung, Ersatzteil- und Leihgerätemanagement, Garantie- und Wartungsmanagement, Field Service, Self Service Portal, Service Vertragsmanagement, Disposition und Einsatzplanung, Tourenplanung, mobile Serviceakte

• Analytisches CRM iControl bei Fixemer Logistics, Gottfried Friedrichs, Mall, Rittal, Brandt Zwieback u.a.

Flexible und endanwenderorientierte Planungs-, Performance Management- und Analyse-Lösungen für diverse Branchen, integriert in Microsoft CRM oder SAP CRM

3. Partner

SAP Gold Partner

Microsoft Gold Certified Partner

4. Kontakt

ORBIS AG

Nell-Breuning-Allee 3-5

66115 Saarbrücken

Telefon: 0049/681/99 24-0

Telefax: 0049/681/99 24-111

E-Mail: info@orbis.de

Internet: www.orbis.de

Auszug unserer CRM-Referenzen

