



**CRM-expo 2011:  
ORBIS AG zeigt Cloud-basiertes Partnermanagement und effiziente  
Serviceeinsatzplanung**

*Saarbrücken, den 29. September 2011* – Die ORBIS AG aus Saarbrücken stellt die Produktinnovation ORBIS Cloud Side Partner Relationship Management (PRM) in den Mittelpunkt ihres diesjährigen Messeauftritts auf der CRM-expo, die am 5. und 6. Oktober 2011 in Nürnberg stattfindet. Mit dem vorkonfigurierten und sofort einsatzbereiten Cloud-Service für das Customer Relationship Management (CRM) können Unternehmen komfortabel und schnell durchgängig IT-gestützte Vertriebsprozesse zu unabhängigen Händlern und externen Geschäftspartnern aufbauen. Sie verschaffen sich auf diese Weise einen transparenten Überblick über alle Stufen im Verkaufsprozess bis hin zum Endkunden und können ihre Vertriebsaktivitäten noch zielgenauer und effizienter steuern.

Neue Vertriebsgesellschaften oder Konzerngesellschaften ohne eigene IT-Infrastruktur erhalten mit ORBIS Cloud Side PRM sofort eine funktionsfähige CRM-Anwendung und können nahtlos in die zentralen IT-Systeme eingebunden werden. Damit entfällt der sonst zeit- und kostenintensive Aufbau gesonderter IT-Infrastrukturen vor Ort wie auch die Implementierung einer zusätzlichen CRM-Lösung. Das entlastet die IT-Budgets spürbar und senkt die laufenden IT-Betriebskosten.

ORBIS Cloud Side PRM basiert auf der CRM-On-Demand-Lösung „Microsoft Dynamics CRM Online“ und kann als Service unmittelbar aus der Microsoft-Cloud bezogen werden. Die Anwendung lässt sich sowohl in eine bestehende SAP-ERP-Landschaft als auch in eine IT-Architektur integrieren, in der SAP ERP und Microsoft Dynamics CRM über die ORBIS SAP Integration Suite direkt miteinander verknüpft sind. Da alle Informationen, die in der Cloud-Lösung erfasst sind, umgehend auch in die Backend-Lösungen fließen, erhalten Unternehmen einheitliche und konsistente CRM-Daten von hoher Qualität und Aktualität. Der Datenabgleich zwischen ORBIS Cloud Side PRM und den Business-Anwendungen von SAP und Microsoft erfolgt automatisch. Die Cloud-Lösung kann über den Microsoft Dynamics Marketplace einfach und schnell konfiguriert und an individuelle Anforderungen angepasst werden. Ein weiteres Plus stellt die vertraute und leicht zu bedienende Benutzeroberfläche von Microsoft Outlook dar, die den Zugriff auf Informationen vereinfacht und für eine hohe Akzeptanz bei den Endanwendern sorgt.

„Unternehmen, die ORBIS Cloud Side PRM in Verbindung mit den zentralen On-Premise-Applikationen von SAP und Microsoft für die Abbildung von ERP- und CRM-Prozessen einsetzen, bringen mehr Effizienz und Flexibilität in ihr Vertriebsgeschäft“, erklärt Markus Backes, Business Development Microsoft Dynamics CRM bei der ORBIS AG. „Sie können einerseits beliebige Geschäftspartner eng in die eigenen Verkaufsprozesse einbinden und andererseits neue Vertriebszenarien rasch und kostengünstig aufbauen.“ Microsoft hat ORBIS bei der Entwicklung der neuen Cloud-Lösung maßgeblich unterstützt und wird die Anwendung bis Ende 2011 offiziell zertifizieren.



Im nächsten Schritt wird ORBIS auf Basis von „Microsoft Dynamics CRM Mobile“ mobile Anwendungen für Tablet-PCs bereitstellen, die mit dem kommenden Windows-8-Betriebssystem von Microsoft ausgestattet sind. Auf der Messe Nürnberg können sich interessierte Fachbesucher in Halle 12 an den Messeständen G 30 und D 20 (Partnerstand von Microsoft Deutschland) eingehend über die Vorzüge von ORBIS Cloud Side PRM informieren. Dort zeigt ORBIS außerdem seine in der Praxis vielfach bewährten CRM-Branchenlösungen auf der Basis von „Microsoft Dynamics CRM“.

Darüber hinaus präsentiert das international tätige Business Consulting-Unternehmen, das auch als SAP Special Expertise Partner für CRM zertifiziert ist, auf der CRM-expo seine Expertise bei der Abbildung von Prozessen im Kundenbeziehungsmanagement mit SAP CRM 7.0. Dazu zählt beispielsweise ein Add-On zur effizienten Serviceeinsatzplanung für den technischen Außendienst mittels grafischer Auftragsdisposition, optimierter Routenplanung und unter Berücksichtigung der Verfügbarkeiten und Qualifikationen. Auch Ressourcen wie Fahrzeuge und Werkzeuge lassen sich verwalten und Service Level Agreements (SLA) automatisch überwachen. Auf diese Weise können Unternehmen nicht nur den Planungsaufwand für Technikereinsätze reduzieren und diese optimal auslasten, sondern auch die Kundenzufriedenheit erhöhen und die Kundenbindung stärken.

Interessenten, die sich vor Ort von der Leistungsfähigkeit der ORBIS-Lösungen und dem umfassenden IT- und Branchenwissen der ORBIS-Berater rund um die CRM-spezifischen Prozesse überzeugen wollen, können unter <http://www.ORBIS.de/events> einen persönlichen Gesprächstermin vereinbaren. Kostenfreie Messe-Eintrittskarten für Sie und Ihre Kollegen stellt Ihnen ORBIS gerne zur Verfügung.

*Fließtext: 4.658 Zeichen mit Leerzeichen  
Abdruck der Pressemitteilung honorarfrei – Belegexemplar erbeten*



### **Firmenprofil ORBIS AG**

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. Die Kernkompetenzen umfassen klassisches Enterprise Resource Planning (ERP), Supply Chain Management (SCM), Logistik (LES/EWM), Manufacturing Execution Systeme (MES), Variantenmanagement, Customer Relationship Management (CRM), Business Intelligence (BI) und Product Lifecycle Management (PLM). ORBIS unterstützt ihre Kunden als zuverlässiger Partner in den weltweiten Rollouts ihrer ERP-Lösungen und Prozesse. Eigene Produkte für eLearning und Business Intelligence, MES sowie zahlreiche Add-Ons auf Basis von SAP und Microsoft vervollständigen das Leistungsportfolio. Über 1.000 erfolgreich realisierte Kundenprojekte belegen die langjährige Branchenerfahrung des Business-Consulting-Unternehmens in der Fertigungsindustrie, dem Maschinen- und Anlagenbau, der Automobilzuliefer- und Konsumgüterindustrie sowie dem Handel. Zu den langjährigen Kunden zählen unter anderem die Behr-Gruppe, Eberspächer, Hager Group, Hörmann KG, hülsta, HYDAC International, Jungheinrich, KSB, Linde Hydraulics, Paul Hartmann, Pilsz, Rittal, Schott, Trelleborg Automotive AVS, Villeroy & Boch, Wagner Tiefkühlprodukte 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  
Mail: [bettina.gassen@orbis.de](mailto:bettina.gassen@orbis.de)  
Web: <http://www.orbis.de>