



Microsoft Dynamics 365 | Modern Workplace | Cloud | Digitalisierung



**Microsoft Dynamics 365 Kundentag  
„Modern Workplace: So sieht der  
Arbeitsplatz der Zukunft aus“**

25./26. September 2018  
ORBIS AG, Nell-Breuning-Allee 3-5, 66115 Saarbrücken

Gold  
**Microsoft Partner**



# Veranstaltungsprogramm auf einen Blick

## Programm Dienstag, 25. September 2018

12.00 Uhr - 13.00 Uhr	<b>Empfang mit Mittagsimbiss</b>
13.00 Uhr - 13.15 Uhr	<b>Begrüßung</b> Michael Jung, Business Unit Leiter Microsoft, ORBIS AG
13.15 Uhr - 14.00 Uhr	<b>Key Note: Der moderne Arbeitsplatz – Kultur trifft Technik</b> Nils Langemann, Geschäftsführer, PHAT CONSULTING GmbH
14.00 Uhr - 14.45 Uhr	<b>Möglichkeiten des modernen digitalen Arbeitsplatzes mit Microsoft</b> Volker Vent, Territory Channel Manager, Microsoft Deutschland GmbH
14.45 Uhr - 15.15 Uhr	<b>Kaffeepause</b>
15.15 Uhr - 16.00 Uhr	<b>encoway CPQ for Microsoft Dynamics 365 in der Praxis</b> Thomas Johnsen, Sales Management, encoway GmbH
16.00 Uhr - 16.45 Uhr	<b>Effiziente Problemlösung im Kundenservice mit Hilfe von dynamischen Entscheidungsbäumen in Dynamics 365</b> Edgar Kehm, Sales Manager Channel Business, Empolis Information Management GmbH Janko Sornik, Business Center Leiter Service, ORBIS AG
16.45 Uhr - 17.30 Uhr	<b>E-Commerce zu Ende gedacht – Warum die Zukunft in integrierten Systemen liegt</b> Lukas Kringe, Partner Manager, Intershop Communications AG
18.00 Uhr	<b>Gemeinsames Abendessen und Ausklang</b>

## Programm Mittwoch, 26. September 2018

08.30 Uhr - 09.00 Uhr	<b>Empfang</b>
09.00 Uhr - 09.45 Uhr	<b>CRM-Einführung bei PERI – Weltmeister oder „Aus“ in der Vorrunde?</b> Peter Rübél, Head of Sales Excellence, PERI GmbH
09.45 Uhr - 10.30 Uhr	<b>GDPR bei DMG MORI</b> Andre Torke, Head of IT Process Engineering Sales, GILDEMEISTER Beteiligungen GmbH
10.30 Uhr - 11.00 Uhr	<b>Kaffeepause</b>
11.00 Uhr - 11.45 Uhr	<b>Digitalisierung und Konsolidierung der Vertriebsprozesse mit Microsoft Dynamics 365 – Regionale Teams unter einem Dach zusammenführen</b> Udo Zobel, Projektleiter, ERNI-DYNAMICS Andreas Eberl, Regional Sales Manager, ERNI Electronics GmbH & Co. KG
11.45 Uhr - 12.30 Uhr	<b>Dynamics 365 und SAP ERP – Zwangshochzeit oder Liebesheirat? Verschiedene Ansätze zur Integration von Front- und Back-Office</b> Christian Scheu, Senior Presales Engineer, ORBIS AG Wolfgang Paulus, Senior Manager und Dynamics CRM Solution Architect, ORBIS AG
12.30 Uhr - 13.00 Uhr	<b>Neue Servicemodelle: Geschäftsnutzen steigern durch Digitalisierung im Service – wie kognitive Dienste den Techniker bei der Arbeit unterstützen</b> Janko Sornik, Business Center Leiter Service, ORBIS AG Daniel Ries, Business Development Lead Service, ORBIS AG
13.00 Uhr - 14.00 Uhr	<b>Mittagessen</b>
14.00 Uhr - 14.45 Uhr	<b>Marketing-Automation mit Microsoft Dynamics 365 for Marketing</b> Jan Finkensieper, Consultant Dynamics 365 for Marketing, ORBIS AG
14.45 Uhr - 15.15 Uhr	<b>Erfolgsmotor Microsoft Power BI</b> Axel Voß, Senior Manager MS Business Intelligence, ORBIS Hamburg GmbH
15.15 Uhr - 16.00 Uhr	<b>Mobilität mit Resco anhand von Praxisbeispielen</b> Referent von Resco spol. s.r.o.
16.00 Uhr - 16.30 Uhr	<b>Abschlussdiskussion</b>



## Über ORBIS AG

ORBIS begleitet mittelständische Unternehmen sowie internationale Konzerne bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse: von der gemeinsamen Ausarbeitung des kundenindividuellen Big Pictures bis hin zur praktischen Umsetzung im Projekt. Die Digitalisierung und Automatisierung der Geschäftsprozesse über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg sichern die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden.

Das tiefe Prozess-Know-how und die Innovationskraft unserer 440 Mitarbeiter verbunden mit der Expertise aus über 30 Jahren erfolgreicher, internationaler Projektarbeit in unterschiedlichen Branchen machen uns dabei zum kompetenten Partner. Wir setzen auf die Lösungen und Technologien unserer Partner SAP und Microsoft, deren Portfolios durch ORBIS-Lösungen abgerundet werden. Dabei liegt unser Fokus auf SAP S/4HANA, Customer Engagement und der Realisierung der Smart Factory. Auf der Basis smarter Cloud-Technologien wie Machine Learning, Cognitive Services oder IoT fördern wir die Innovationskraft unserer Kunden bei der Entwicklung innovativer Produkte, Services und Geschäftsmodelle.

Unsere Expertise resultiert aus über 2000 Kundenprojekten bei mehr als 500 Kunden in den Branchen Automobilzulieferindustrie, Bauzulieferindustrie, Elektro- und Elektronikindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel. Langjährige Kunden sind unter anderem der ZF-Konzern, Hörmann, Hager Group, Rittal, Kraftverkehr Nagel, ArcelorMittal, Montblanc, Bahlsen und Freudenberg.

### ► Anmeldung

#### Hotel

Unter dem Stichwort „ORBIS Kundentag“ sind Zimmer in folgenden Hotels bis Ende KW 36 abrufbar:

- ◆ Hotel am Triller Saarbrücken:  
94 Eur/Nacht ( Tel: 0681 / 5 80 00-0 )
- ◆ Mercure Hotel Saarbrücken City:  
126 Eur/Nacht ( Tel: 0681 / 3 89 00 )

#### Anmeldeschluss ist der 21.09.2018

Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenlos. Die Kosten für Reise, Übernachtung und sonstige Aufwendungen müssen selbst getragen werden.

## Kontakt

Andreas Werner  
Telefon: +49 (0) 681 / 99 24-600  
E-Mail: andreas.werner@orbis.de  
Internet: www.orbis.de



ORBIS AG, Nell-Breuning-Allee 3-5, D-66115 Saarbrücken  
Telefon: +49 (0) 681 / 99 24-0, Fax: +49 (0) 681 / 99 24-111, E-Mail: info@orbis.de, www.orbis.de

Deutschland ♦ Frankreich ♦ Schweiz ♦ Österreich ♦ USA ♦ China