



ORBIS AutomotiveONE Dynamics 365 for Customer Engagement

CRM-Branchenlösung für Automobilzulieferer

ORBIS AUTOMOTIVEONE
Dynamics 365 for Customer Engagement



ORBIS AutomotiveONE

In der Automobilzulieferindustrie sind die Anforderungen an ein CRM-System besonders anspruchsvoll. Zum einen verlangen die OEMs neben einer hohen Produktqualität immer stärker auch engere Kooperationen in der Produktentwicklung sowie schnellen und individuellen Service im Verlauf der Anfragebearbeitung. Zum anderen entstehen durch die Liberalisierung des Ersatzteilhandels neue Märkte mit wichtigen Geschäftspartnern, die es durch den Aufbau internetbasierter Vertriebs- und Kommunikationskanäle zu gewinnen gilt.

Herausforderungen:

- ♦ Zunehmende Konzentration von OEMs und Tier-1-Zulieferern auf das Kerngeschäft
- ♦ Steigender Anteil an der Wertschöpfung und der Entwicklungsverantwortung auf Seiten der Zulieferer
- ♦ Steigender Wettbewerbsdruck in einem internationalen Umfeld
- ♦ Immer kürzere Innovationszyklen
- ♦ Enge Verzahnung von Vertrieb, Konstruktion, Kalkulation und Einkauf
- ♦ Gut organisierten Buying-Centern bei den OEMs stehen teilweise weltweit verteilte Organisations- und Kommunikationsstrukturen bei den Zulieferern gegenüber

- ♦ Verwaltung von Kundenbeziehungen bis zum OEM-Produkt und den Beziehungen rund um das Produkt (Product Relationship Management)
- ♦ Anfrage- und Angebotsprozess ist ressourcen- und zeitintensiv – bei geringen Erfolgsraten und potenziell hohen Reibungsverlusten in der Bearbeitung
- ♦ Fehlende Transparenz der Daten, da keine gemeinsame Datenquelle existiert
- ♦ Hohe Dokumentenorientierung

Voraussetzung für eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung ist daher eine am Kunden ausgerichtete Organisationsstruktur mit den entsprechenden CRM-Prozessen in Vertrieb, Marketing und Service. Genau für diese Anforderungen hat ORBIS als langjähriger SAP- und Microsoft-Partner die CRM-Branchenlösung für Automobilzulieferer auf Basis von Microsoft Dynamics 365 entwickelt!

SAP-Know-how aus über 200 realisierten Automotive-Projekten sowie die Erfahrung aus über 500 erfolgreichen CRM-Projekten sind in die Entwicklung dieser branchenspezifischen Best Practice-Prozesse für die Automobilzulieferindustrie geflossen. Permanente Benchmarks und stetiger Erfahrungsaustausch mit unseren Kunden führen zur Weiterentwicklung und Anpassung der Prozesse an sich verändernde Märkte.

ORBIS Referenzen in der Automotive-Branche

 **FREUDENBERG**
INNOVATING TOGETHER



Made for Motion 



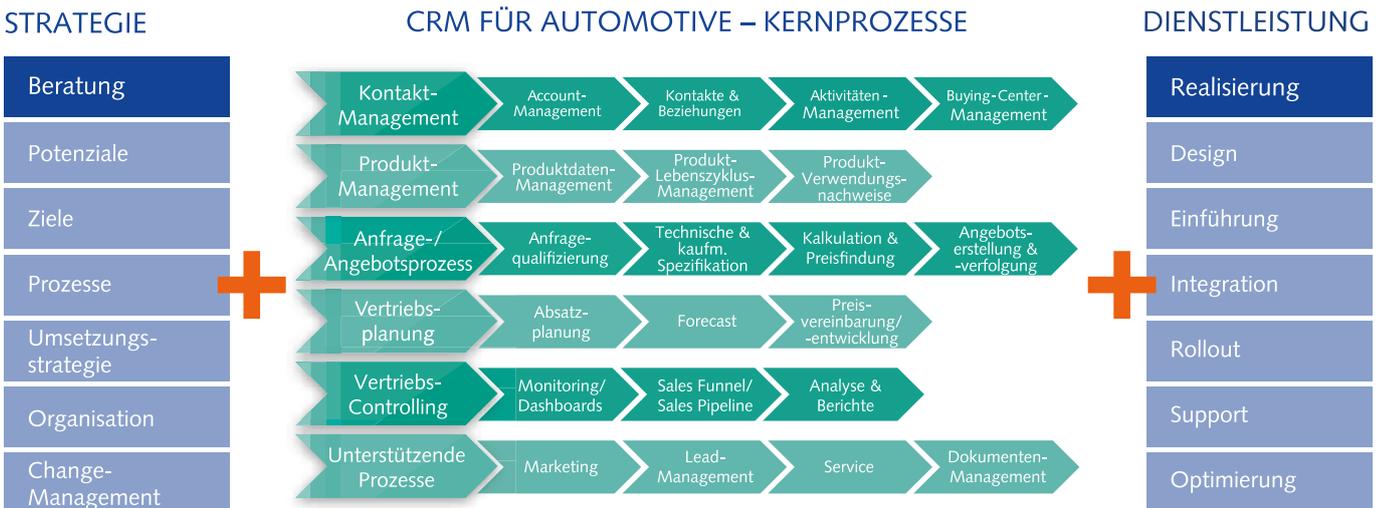
CRM für Automobilzulieferer

ORBIS AutomotiveONE unterstützt die spezifischen Informations- und Kommunikationsanforderungen im Bereich der internen sowie kundenorientierten Prozesse zu Herstellern/OEMs sowie Tier-1 bis Tier-N-Zulieferern. Ausgehend von einem zentralen Account- und Kontakt-Management wird der Anwender in seinem persönlichen Verantwortungsbereich und seiner täglichen Arbeit optimal unterstützt. Integrierte Planungsszenarien, effiziente Anfrage- und Angebotsprozesse, eine zentrale Projektverwaltung sowie ein spezialisiertes Produkt-Management bilden die Kernprozesse von ORBIS AutomotiveONE. Übergreifende Marketing- und

Serviceprozesse sowie analytische Prozesse für Anwender und Management runden die vollständige CRM-Lösung für die Automobilzulieferindustrie ab. Sowohl die spezifischen Anforderungen eines internationalen Key Account Managements als auch mehrstufige Vertriebskanäle über Handel/Fachhandel werden berücksichtigt.

Neben dokumentierten Prozessen und einer ausgereiften Lösung bieten ORBIS und zertifizierte Partner die Beratung für Ihre individuelle CRM-Strategie und alle Dienstleistungen für eine erfolgreiche Umsetzung und Einführung in Ihrer Organisation aus einer Hand an.

Strategie, Lösung und Realisierung aus einer Hand



Ihr Nutzen:

- ◆ Optimale Vernetzung von Key Account Management, Vertrieb, Kalkulation, Konstruktion, Einkauf, Marketing und Service auf einer weltweit integrierten Informationsplattform
- ◆ Qualitätsverbesserung und Harmonisierung der internen und externen Kundenprozesse
- ◆ Effizienzsteigerung im RFQ-Prozess (Durchlaufzeiten, Ressourcenbindung, Prozessautomatisierung, Informationsbeschaffung, Termintreue)
- ◆ Steigerung der Auftragsquote bei neuen Anfragen und der Fakturierungsquote bei Änderungen
- ◆ Zentrale Verfolgung aller Projekte (Planung, Forecast, Sales Pipeline, Historie, Informationen, Beziehungen)
- ◆ Transparenz aller produktbezogenen Beziehungen, Verwendungsnachweise und Produktänderungen (Preisverfolgung, Durchsetzung von Serienpreisänderungen, Zusatzkosten kundenverursachter Änderungen, etc.)
- ◆ Schaffung langfristiger, profitabler und loyaler Kundenbeziehungen

Kontakt

Hendrik Preis
Telefon: +49 (0) 681 / 99 24-440
E-Mail: hendrik.preis@orbis.de

Mehr Informationen



www.orbis.de/de/microsoft-by-orbis/

Gold
Microsoft Partner



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

Deutschland ♦ Frankreich ♦ Schweiz ♦ Österreich ♦ Niederlande ♦ USA ♦ China