

# SUCCESS STORY



Bauzulieferindustrie | Microsoft Dynamics 365 | WAREMA Renkhoff SE



## WAREMA goes digital: Wie Microsoft Dynamics 365 und ORBIS die digitale Transformation vorantreiben

Die Digitalisierung der Wertschöpfungskette ist für die WAREMA Group ein Kernbestandteil der Geschäftsstrategie, um Marktchancen bestmöglich zu nutzen und weiter zu wachsen. Dafür wurde im Vertrieb, im Marketing und im Service mit Microsoft Dynamics 365 Cloud und der CRM-Branchenlösung ORBIS ConstructionONE ein weiterer wichtiger Grundstein gelegt. Bei der Prozessdigitalisierung setzt das Unternehmen auf das Know-how und die Erfahrung der ORBIS AG als strategischem Partner.



# WAREMA goes digital: Wie Microsoft Dynamics 365 und ORBIS die digitale Transformation vorantreiben

Intelligenter Sonnenschutz ist bei der Planung von Wohn- und Geschäftsgebäuden nicht mehr wegzudenken. Das Marktheidenfelder Familienunternehmen WAREMA Renkhoff SE deckt dabei die gesamte Palette ab und sorgt in Privathäusern sowie in Büro-, Wohn- und Gewerbeimmobilien rund um den Globus für ein optimales Raumklima, optimale Ausleuchtung und reduzierte Energiekosten. So verhindert zum Beispiel im würfelförmigen Berliner Bürogebäude Cube der Einsatz von intelligent und vollautomatisch gesteuerten Raffstoren mit BAline-Steuerungen das Aufheizen des Fassadenwischenraums.

## WAREMA Renkhoff SE

Hauptsitz: Marktheidenfeld

Produkte: Sonnenschutzsysteme, Insektenschutzsysteme, Steuerungssysteme

Mitarbeiter: 4.800

[www.warema-group.com](http://www.warema-group.com)

## Digitalisierung in Geschäftsstrategie verankert

Die Firmengruppe aus Marktheidenfeld, in zweiter Generation familiengeführt, ist in 50 Ländern aktiv und erzielte 2020 mit 4.800 Mitarbeitenden einen Umsatz von rund 623 Millionen Euro – Tendenz steigend. Damit der Wachstumskurs anhält, war der Unternehmensleitung schon früh klar: Die Digitalisierung und Optimierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette ist ein Kernelement für eine erfolgreiche Zukunft. Nun galt es, diese konsequent umzusetzen, vor allem in Vertrieb, Marketing und Service. Das Ziel benennt Alexander Scheiber, Head of Digital Process Design bei der WAREMA Renkhoff SE, daher wie folgt: „Was wir erreichen wollen, ist der Aufbau einer ganzheitlichen Customer-Engagement-Plattform mit einer 360-Grad-Sicht auf das Objekt- und Privatkundengeschäft und mit durchgängig digitalen, effizienten und transparenten Prozessen.“

## Customer Engagement mit 360-Grad-Sicht

Der Schritt hin zu diesem Zielbild war kein kleiner. Bislang verwendete WAREMA eine Mischung aus Microsoft Excel und einer CRM-On-Premises-Eigenentwicklung, was mit einem relativ großen Aufwand und mehreren Einschränkungen verbunden war. Um die CRM-Prozesse zu optimieren, suchte das Unternehmen per Pitch nach einer passenden Lösung. Mit dabei: die ORBIS AG.

Der Saarbrücker IT-Dienstleister setzte sich mit einer Lösung aus Microsoft Dynamics 365 und dem Branchenpaket ORBIS ConstructionONE durch und überzeugte das Familienunternehmen mit den damit verbundenen Features. So trug die hohe Integrationsfähigkeit mit den bei WAREMA genutzten Microsoft-Produkten wie Office 365 und der Azure-Cloud maßgeblich zu der Entscheidung bei. Ein weiteres großes Plus sind die einfach zu bedienenden Benutzeroberflächen des Cloud-CRM. Sie sorgen für eine hohe Akzeptanz bei den gegenwärtig rund 500 Nutzern aus Vertrieb und Marketing. Wenn im Endausbau noch der Service hinzukommt, werden insgesamt über 800 Mitarbeitende mit der Lösung arbeiten.

## Klare Sicht auf Bauobjekte und Fachhandel

Im Vertrieb ist WAREMA auf dem Weg zu digitalen Prozessen inzwischen ein großes Stück vorangekommen: Verkaufsrelevante Daten werden zentral, einheitlich und in hoher Qualität in der Microsoft-Cloud zusammengeführt. Die Single Source of Truth, die so entsteht, ermöglicht eine klare Sicht auf jedes einzelne Bauobjekt mit seinem Geflecht aus Daten, Dokumenten und Aktivitäten sowie auf die Beziehungen zu Architekten, Bauherren, Planern und zu Fachpartnern.



Die ORBIS-Branchenlösung bildet alle wichtigen Prozesse im Bauobjektwesen transparent ab. So hat der Vertrieb jede einzelne Projektphase im Blick – von der Identifizierung und Qualifizierung über die Angebotsanfrage und -erstellung bis hin zum Geschäftsabschluss – und kann das Objektgeschäft noch effizienter steuern. Was der Vertrieb besonders schätzt: Das alles kann nun von überall und jederzeit am Desktop-PC oder mobil per Smartphone oder Tablet erfolgen. Das Hin-und-her-Übertra-

gen von Daten zwischen Excel und dem „alten“ CRM fällt weg, die Prozesse sind nun flüssiger und deutlich schneller. Das ist besonders wichtig, denn die Möglichkeit, relevante Bauvorhaben schnell zu identifizieren und zeitnah auf Ausschreibungen zu reagieren, ist geschäftskritisch, da die Entscheidung für ein Sonnenschutzsystem in der Regel früh in der Planungsphase fällt.



Die entsprechenden Informationen erhält der Vertrieb von Bauträgern, mit der Objektleitung betrauten Architekten und Planern oder über Bauinformationsdienste. In Zukunft sollen mit dem ORBIS ConstructionHUB auf Basis von Microsoft Azure relevante Leads aus einer Baudatenbank direkt in das Cloud-CRM übertragen und dort vertrieblich weiterentwickelt werden.

Dank der zentralen und einheitlichen Datenhaltung in der Cloud liegen dem Vertrieb darüber hinaus alle zu den Fachpartnern gespeicherten Informationen vor. Das ist eine wichtige Grundlage, um die Beziehungen zu intensivieren und die Partner beim Geschäft mit WAREMA-Produkten noch besser zu unterstützen.

#### **ORBIS als strategischer Digitalisierungspartner**

Parallel zur CRM-Implementierung ist der Saarbrücker IT-Dienstleister mit der Optimierung und Digitalisierung der Prozesse in Logistik und Produktion sowie ihrer Integration in das SAP-ERP-System von WAREMA betraut. Hier kommen auch SAP-basierte ORBIS-Intralogistiklösungen und das ORBIS MES zum Einsatz.

Diese große Expertise sowohl bei Lösungen und Technologien von Microsoft als auch von SAP überzeugte die Verantwortlichen, bei der Digitalisierung der Geschäftsprozesse auf ORBIS als langfristigen strategischen Part-

ner zu setzen. Mit ORBIS SAP IntegrationONE hat der IT-Dienstleister nicht zuletzt auch eine bewährte Lösung für die bidirektionale End-to-End-Echtzeitintegration von Microsoft Dynamics 365 und SAP ERP im Portfolio.

Auch Alexander Scheiber zeigt sich zufrieden: „Mit Microsoft Dynamics 365 und der CRM-Branchenlösung, aber auch dank der hervorragenden partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit ORBIS sind wir bei der Digitalisierung der Vertriebs-, Marketing- und Serviceprozesse auf einem guten Weg, den wir konsequent weitergehen.“

*„Mit Microsoft Dynamics 365 und einer CRM-Branchenlösung, aber auch dank der hervorragenden Zusammenarbeit mit ORBIS sind wir bei der Digitalisierung der Vertriebs-, Marketing- und Serviceprozesse auf einem guten Weg, den wir nun konsequent weitergehen.“*

Alexander Scheiber, Head of Digital Process Design bei der WAREMA Renkhoff SE

## Kontakt

### **ORBIS AG**

Nell-Breuning-Allee 3-5  
66115 Saarbrücken

Tel.: +49 (0)6 81/99 24-0  
Fax: +49 (0)6 81/99 24-222

Internet: [www.orbis.de](http://www.orbis.de)  
eMail: [info@orbis.de](mailto:info@orbis.de)

## Mehr Informationen



<https://www.orbis.de/microsoft-orbis-loesungen/digitalisierung-baubranche/>

Fotos: © WAREMA Renkhoff SE



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

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