



Mehr Effizienz in Vertrieb und Service: DencoHappel führt cloud-basierte CRM-Branchenlösung von ORBIS ein

Die ORBIS AG aus Saarbrücken führt bei der DencoHappel GmbH, einem Hersteller von Lösungen zur Luftkonditionierung, die CRM-Branchenlösung ORBIS ManufacturingONE powered by Microsoft Dynamics CRM ein. Mit dieser CRM-Lösung, die in der Microsoft-Cloud betrieben wird, will DencoHappel mehr Effizienz, Transparenz und Produktivität in die Vertriebs- und Serviceprozesse bringen, um seine Kunden bestmöglich zu betreuen und ihre Zufriedenheit nachhaltig zu erhöhen.

Die DencoHappel GmbH, ein führender Hersteller umweltfreundlicher Lösungen zum Beheizen, Kühlen, Reinigen und Be- und Entfeuchten von Luft, will alle vertriebs- und servicerelevanten Informationen auf der modernen CRM-Cloud-Plattform zusammenführen und sie dort einheitlich verwalten. Dadurch erhält das Unternehmen eine klare Sicht auf die Zielgruppen und ihre Wünsche wie auch auf die Bauobjekte und somit eine solide Grundlage, um das Projektgeschäft gezielter steuern und Ingenieurswissen zum richtigen Zeitpunkt bereitstellen zu können. Darüber hinaus soll die neue CRM-Lösung dazu beitragen, das Angebotswesen von der Erstellung bis zur Verfolgung eines Angebots zu optimieren, administrative Tätigkeiten im Vertriebsinnen- und -außendienst zu reduzieren und die Zahl der Kundenkontakte zu erhöhen.

Der klare Mehrwert von ORBIS ManufacturingONE besteht auch darin, dass sich die Software nahtlos mit der ERP-Lösung Microsoft Dynamics AX verknüpfen lässt, die DencoHappel bereits nutzt. Das ermöglicht den reibungslosen Austausch von Informationen, eine Doppelerfassung von Daten und eine redundante Datenhaltung wird unterbunden, und Routineaufgaben lassen sich einfacher und schneller erledigen. Für die Verknüpfung von CRM und ERP sorgt der ORBIS Microsoft CRM Connector.

Bei der Einführung der neuen CRM-Cloud-Lösung vertraut DencoHappel auf das detaillierte Prozess- und Branchenwissen und die hohe Beratungskompetenz der Experten der ORBIS AG, zumal der Vertriebsdirektor auf Kundenseite mit ORBIS schon in früheren Projekten, etwa bei der Entwicklung innovativer IT-Werkzeuge zur Vertriebssteuerung, erfolgreich zusammengearbeitet hat.

Die Implementierung von ORBIS ManufacturingONE erfolgt in drei Phasen: Der Schwerpunkt in Phase eins, die zurzeit läuft und bis Ende August abgeschlossen sein soll, liegt auf der Einführung von Opportunity-Management und Angebotswesen für den Vertriebsaußen- und -innendienst. In Phase zwei erfolgt die Installation der Funktionen für das Kontakt- und Zielkundenmanagement im Außendienst, zu guter Letzt werden dann die CRM-Module für Marketing und Service aufgesetzt. Nach erfolgreicher Inbetriebnahme sollen zunächst die Endanwender im deutschen Vertrieb und Service schrittweise im Umgang mit der neuen Lösung geschult werden; der Rollout in weitere Gesellschaften ist zu einem späteren Zeitpunkt geplant.

Presseinfo
Information Presse
Press Release



Über die DencoHappel GmbH

Die DencoHappel GmbH (früher: GEA Air Treatment) entwickelt, produziert und vertreibt zentrale und dezentrale Lösungen, die Luft wirtschaftlich, energieeffizient und umweltfreundlich filtern, heizen, kühlen sowie be- und entfeuchten. Das Unternehmen aus Herne zählt zu den Technologieführern im Bereich der Luft-, Klima- und Filtertechnik und der Prozessluftkühlung. Die Produkte von DencoHappel zur Luftkonditionierung kommen in vielen Bereichen und Branchen zum Einsatz: in privaten und öffentlichen Schwimmbädern, in Gebäuden wie Schulen, Universitäten oder Flughäfen, in Rechenzentren sowie in der Lebensmittel-, Getränke-, Pharma-, Fertigungs- oder der Öl- und Gasindustrie. Das 1909 gegründete Traditionsunternehmen, das Produktionsstätten in Deutschland und weltweit in fünf weitere Standorten hat sowie eigene Vertriebsgesellschaften und Distributoren in mehr als 50 Ländern, erzielte mit mehr als 1.700 Beschäftigten 2015 einen Jahresumsatz von rund 300 Millionen Euro. Gemeinsam mit dem Gesellschafter Triton Partners investiert DencoHappel in Innovation und Wachstum in allen relevanten Märkten und Regionen.

Weiterführende Informationen unter: <http://www.dencohappel.com>