

**ECKES granini**

the best of fruit

## **Eckes-Granini entscheidet sich für ORBIS Consumer Suite: CRM aus der Microsoft Cloud mit mobilen Vertriebsprozessen**

Die ORBIS AG führt bei der Eckes-Granini Group GmbH, einem führenden Hersteller für Fruchtsäfte und fruchthaltige Erfrischungsgetränke in Europa, die CRM-Lösung ORBIS Consumer Suite auf Basis von Microsoft Dynamics CRM Online ein. Eckes-Granini will mit der cloudbasierten CRM-Branchenlösung für die Konsumgüterindustrie die Vertriebsprozesse in Zukunft effizienter, flexibler und gezielter steuern, um die Kunden aus dem Lebensmitteleinzelhandel und der Gastronomie noch besser betreuen zu können.

„Die cloudbasierte ORBIS Consumer Suite erfüllt unsere Anforderungen einfach am besten, und wir versprechen uns von ihrem Einsatz deutlich mehr Effizienz und Flexibilität in den Vertriebsprozessen. Für die Entscheidung spielte das tief gehende Prozess- und Branchenwissen sowie die Beratungskompetenz der ORBIS AG im Konsumgüterbereich eine wichtige Rolle“, erklärt Wolfgang Menzel, IT-Leiter Deutschland bei der Eckes-Granini Group. Die zukunftsfähige CRM-Branchenlösung basiert auf aktuellster Microsoft-Technologie, wird kontinuierlich weiterentwickelt und lässt sich nahtlos mit Microsoft Office 365 integrieren. Da in der Anwendung zudem viele branchentypische Prozesse voreingestellt sind, lassen sich die Prozessanforderungen von Eckes-Granini bereits im Standard zu mehr als 80 Prozent abdecken.

Mithilfe der cloudbasierten ORBIS Consumer Suite will die Eckes-Granini Gruppe unter anderem die Besuchsplanung und den Personaleinsatz im Vertriebsaußendienst optimieren. Welche Marken und Produkte der Außendienst schwerpunktmäßig beim Kunden platziert, soll künftig durch Marketingaktionen gesteuert werden, die in der CRM-Cloudumgebung auf der Grundlage von Verkaufsrunden geplant werden. Zugleich ermöglicht die ORBIS Consumer Suite den schnellen Einstieg in cloudbasierte mobile Prozesse. Der Außendienst soll seine Besuchstouren künftig unterwegs komfortabel mit dem Apple iPad planen, vorbereiten, durchführen und nachbereiten wie auch Aufträge beim Kunden vor Ort erfassen und direkt an die CRM-Lösung übergeben können. Für diese Zwecke wird die „Resco Mobile CRM App for Microsoft Dynamics“ eingesetzt, für die es ebenfalls eine Lösung der ORBIS Consumer Suite gibt.

Darüber hinaus wird der Außendienst die Besuchsdokumentation während des Kundentermins gleich vor Ort erstellen und dabei auch die angefallenen Spesen erfassen – online wie offline. Durch das skalierbare SaaS-Cloudbetriebsmodell will Eckes-Granini nicht nur mehr Effizienz und Flexibilität in die Vertriebsprozesse bringen, sondern auch die interne IT-Abteilung von Administrations- und Wartungsaufgaben entlasten, sodass ihr mehr Raum für die Kernaufgaben bleibt. Derzeit wird die ORBIS Consumer Suite für den Vertrieb in Deutschland eingeführt. Der Rollout in weitere Ländergesellschaften ist für einen späteren Zeitpunkt geplant.

### **Über die Eckes-Granini Group GmbH**

Die Eckes-Granini Gruppe mit Hauptsitz in Nieder-Olm bei Mainz ist ein wirtschaftlich gesundes, unabhängiges Familienunternehmen. Der Hersteller für Fruchtsäfte und fruchthaltige Erfrischungsgetränke, der zu den Branchenführern in Europa gehört und weltweit mehr als 1.600 Mitarbeiter beschäftigt, erzielte 2014 einen Jahresumsatz von 899 Millionen Euro. Das Fundament des Unternehmens bilden die im Bereich der Fruchtsäfte international renommierte Premiummarke granini sowie starke nationale und regionale Marken. Getreu der Leitidee „Wir bringen den Menschen das Beste aus der Frucht für ein gesundes und genussvolles Leben“ hat höchste Qualität bei Eckes-Granini obersten Stellenwert – angefangen bei den ausgewählten Früchten und Rohstoffen über den schonenden Herstellungsprozess der fruchthaltigen Erfrischungsgetränke bis hin zum fertigen Produkt.

Weiterführende Informationen unter: <http://www.eckes-granini.com>

### **Über ORBIS**

ORBIS ist ein international tätiges Software- und 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, mit denen uns eine enge Partnerschaft verbindet. Die Kernkompetenzen umfassen klassisches Enterprise Resource Planning (ERP), Supply Chain Management (SCM), Logistik (EWM/LES), Manufacturing Execution Systeme (MES), Variantenmanagement, Customer Relationship Management (CRM), Business Analytics (BI, EPM und Data Warehousing) und Product Lifecycle Management (PLM). ORBIS unterstützt als zuverlässiger Partner weltweite Rollouts von ERP-Lösungen und Prozessen. Eigene Lösungen für BI, MES, Produktkostenkalkulation und Variantenmanagement sowie Add-Ons auf Basis von SAP vervollständigen das Leistungsportfolio. Auf der Plattform von Microsoft Dynamics CRM bietet ORBIS zahlreiche eigene Branchenlösungen und Best Practices wie die SAP-Integration. Über 1400 erfolgreich realisierte Kundenprojekte belegen unsere langjährige Erfahrung in den Branchen Automobilzulieferindustrie, Bauzulieferindustrie, Elektro- und Elektronikindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel sowie Finanzdienstleister und Pharma. Zu den langjährigen Kunden zählen unter anderem Eberspächer, Hager Group, Heineken Switzerland, Hörmann, hülsta, HYDAC INTERNATIONAL, Jungheinrich, KSB, KUKA Roboter, Melitta Haushaltsprodukte, Paul Hartmann, Pilz, Rittal, Schott, Trelleborg Automotive AVS, Uponor, Villeroy & Boch, WAGO Kontakttechnik und der ZF-Konzern.

### **Ansprechpartnerin für die Presse**

Frau Bettina Gassen  
Leiterin Marketing  
Tel.: +49 (0)681/99 24-692  
Fax: +49 (0)681/99 24-489  
E-Mail: [bettina.gassen\(at\)orbis.de](mailto:bettina.gassen(at)orbis.de)

ORBIS AG  
Nell-Breuning-Allee 3 - 5  
66115 Saarbrücken  
Web: [www.orbis.de](http://www.orbis.de)