

ORBIS als erfolgreichster Microsoft Dynamics CRM Partner Deutschlands geehrt

23.07.2014, 18:51 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *ORBIS AG*



Die ORBIS AG aus Saarbrücken gehört auch 2014 wieder zu den weltbesten Microsoft-Dynamics-Partnern und ist der mit Abstand umsatzstärkste Partner in Deutschland. Auf der diesjährigen Partnerkonferenz von Microsoft am 15. Juli 2014 in Washington/USA wurde ORBIS daher erneut in den Microsoft Dynamics Inner Circle und in den Microsoft President's Club berufen. Gleichzeitig hat sich die ORBIS-Tochter OnDemand4U – mit mehr als hundert erfolgreich realisierten Cloud-Projekten – als Finalist für den Microsoft Dynamics 2014 Regional Partner Award qualifiziert. „Dieser Erfolg bestätigt uns in unserer täglichen Arbeit mit unseren Kunden“, freut sich Michael Jung, Business Unit Manager Microsoft Dynamics CRM bei ORBIS. „Wir sehen diese Auszeichnungen als Ansporn, auch in Zukunft die bestmöglichen Lösungen für unsere Kunden anzubieten und zu entwickeln“, ergänzt er.

Im „Olymp“ der weltbesten Microsoft-CRM-Partner

In den Inner Circle beruft Microsoft die Elite seines globalen Microsoft-Dynamics-Netzwerks – in diesem Jahr nur 60 Unternehmen von den mehreren tausend Business Solutions-Partnern weltweit. Die Voraussetzungen für die Aufnahme sind nachhaltige Wachstums- und Verkaufserfolge sowie eine hervorragende Marktposition. Eine Mitgliedschaft im President's Club erhält, wer durch die Mischung aus Vertriebserechnungen, großem Produkt-Know-how und überdurchschnittlicher Beratungsqualität überzeugt. ORBIS wird als Mitglied des President's Club der direkte Zugang zum Microsoft-Entscheidungsgremium gewährt und kann so für die Weiterentwicklung der Microsoft-Dynamics-Produkte entscheidende Impulse liefern.

Als Gold Certified Partner von Microsoft im Bereich Customer Relationship Management (CRM) verfügt ORBIS über langjährige Erfahrung bei der Beratung und Umsetzung von CRM-Projekten sowie über umfassende Branchen- und Prozesskompetenz. Auf der Plattform von Microsoft Dynamics CRM bietet ORBIS zahlreiche eigene Branchenlösungen und Best Practices wie die SAP-Integration Suite an. Mehr als 400 erfolgreich realisierte CRM-Projekte belegen die Kompetenz und langjährige Erfahrung bei der Optimierung kundenorientierter Prozesse. Mit der Beteiligung an dem Unternehmen OnDemand4U im Jahr 2013 verfügt ORBIS zudem über Lösungs- und Consulting-Know-how im Bereich der Cloud Services von Microsoft.

Portrait

Über ORBIS

ORBIS ist ein international tätiges 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.

News-ID: 807417 • Views: 201 (Stand: 06.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/807417/ORBIS-als-erfolgreichster-Microsoft-Dynamics-CRM-Partner-Deutschlands-geeht.html>