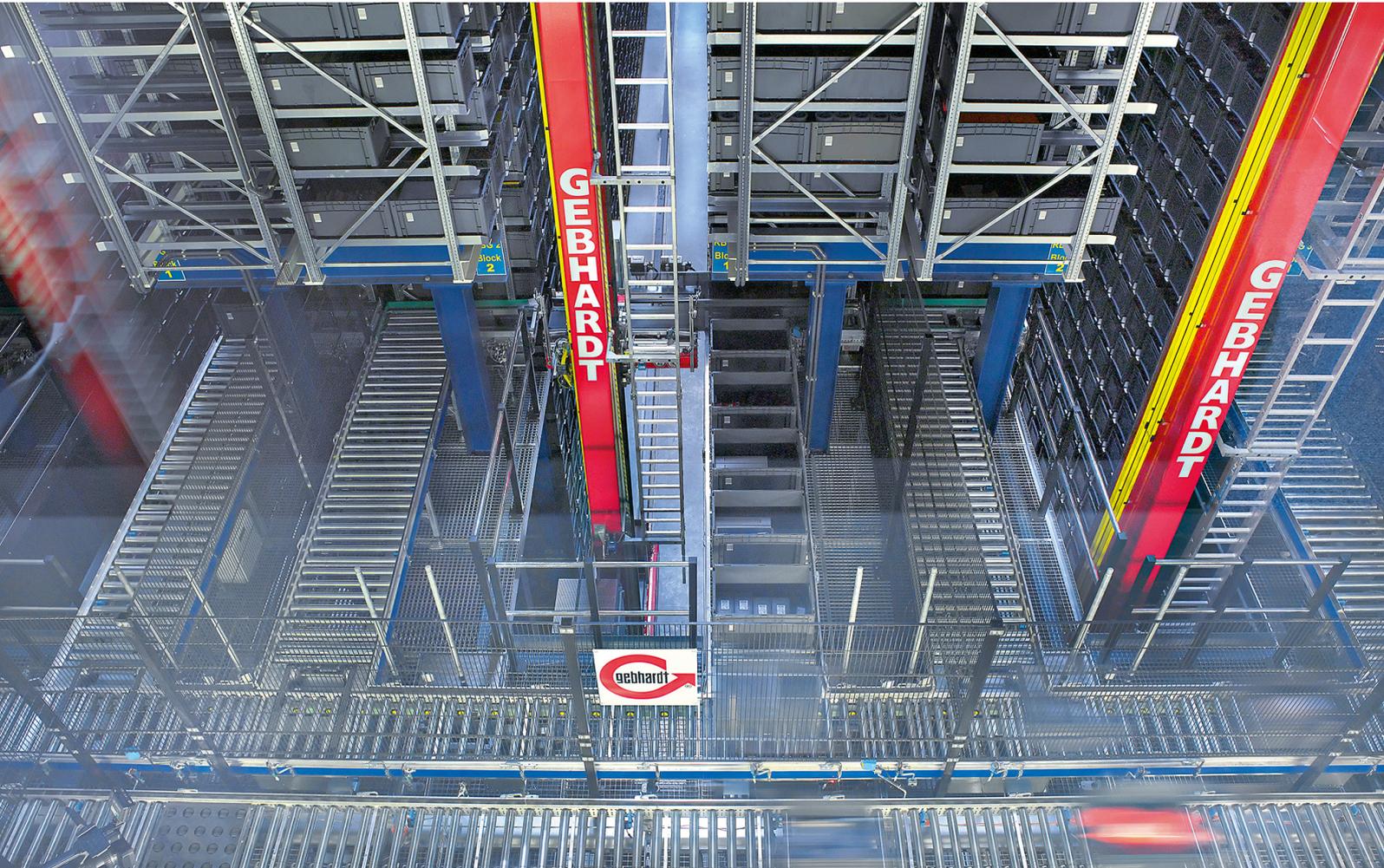


## SAP Hybris Cloud for Service bei GEBHARDT

### Case Study



## GEBHARDT bringt mit SAP Hybris Cloud for Service das Aftersales-Geschäft in Bewegung

Weltweit transportieren Fördersysteme von GEBHARDT unterschiedlichste Produkte von A nach B. Damit der Materialfluss nicht ins Stocken gerät, unterstützt das Unternehmen seine Kunden mit einer Vielzahl innovativer Services. Jetzt kurbelt es mit SAP® Hybris® Cloud for Service das Aftersales-Geschäft an. Die Lösung bietet einen Überblick über anstehende Aufträge – auch von unterwegs. Benötigte

Ersatzteile lassen sich im Handumdrehen identifizieren und online bestellen. So sind Reparatur- und Wartungsarbeiten wesentlich schneller erledigt. Mit SAP Hybris Cloud for Service optimiert GEBHARDT seine Prozesse: Berichte werden in Echtzeit an die Buchhaltung übermittelt und direkt berechnet. Das ermöglicht es, neue Geschäftspotenziale gezielt zu ermitteln.

## Short Facts

<b>Unternehmen:</b>	GEBHARDT Fördertechnik GmbH
<b>Hauptsitz:</b>	Sinsheim
<b>Branche:</b>	Maschinen-, Geräte- und Komponentenbau
<b>Mitarbeiter:</b>	450
<b>Umsatz:</b>	55 Mio. Euro
<b>Lösungen:</b>	SAP Hybris Cloud for Sales und SAP Hybris Cloud for Service
<b>Einsatzbereich:</b>	Vertrieb, Service



## Ziele

- Serviceumsatz steigern
- Wartungs- und Reparatur-Services für die nächsten Jahrzehnte transparent abbilden
- Papierbasierte Prozesse reduzieren

## Warum SAP Hybris?

- Die Lösung SAP Hybris Cloud for Service lässt sich nahtlos mit SAP ERP und SAP Hybris Cloud for Sales verbinden
- Cloud-Lizenzmodell senkt Kosten und unterstützt Wachstumskurs
- Echtzeit-Funktionalität gewährt schnellen Zugriff auf alle relevanten Daten
- Standardfunktionen ermöglichen lebenslange Services

## Lösungen

- Ganzheitliche Kundenbetreuung von der Anfrage bis zur Wartung
- Zuverlässiges, sicheres und jederzeit aktuelles System
- Hohe Anwenderakzeptanz
- Mobiler Zugriff auf Kunden- und Serviceinformationen
- Geringe Kosten für Systemwartung und -pflege



*„Wenn unser Servicepersonal sich gut mit dem Anlagenbetreiber versteht, schlägt sich das auch im Umsatz nieder. Es gilt also, auch im Aftersales-Geschäft eine hohe Kundenzufriedenheit zu erreichen. SAP Hybris Cloud for Service unterstützt uns dabei.“*

**Marco Gebhardt**, Geschäftsführer, GEBHARDT Fördertechnik GmbH



## Vorteile

- Niedrigere Ausfallrisiken beim Kunden durch schnellere Ersatzteillieferungen
- Beschleunigte Rechnungsprozesse dank vereinfachter Zeiterfassung und digitaler Montageberichte
- Einfachere Einsatzplanung wegen frühzeitiger Einbindung der Servicetechniker
- Zusätzliche Umsatzpotenziale im Bereich Service und Training

Sehen Sie hier das Gebhardt Case Study Video  
(SAP Hybris Cloud for Sales)



## GEBHARDT Fördertechnik

GEBHARDT Fördertechnik wurde 1952 als Maschinenbau-Unternehmen gegründet und verfügt über eine lange Erfahrung in Entwicklung und Herstellung von Systemlösungen für innerbetriebliche Logistik. Alle Komponenten und Systeme werden im Werk Sinsheim auf 16.000 qm selbst produziert: Von der Förderrolle über das Regalbediengerät bis zur kompletten Intralogistikanlage mit zeitgemäßer elektronischer Steuerung. Über 60 Jahre Erfahrung in Entwicklung und Umsetzung logistischer Prozesse sind der Nährboden, auf dem die Marktführerschaft gedeiht. Mit diesem breiten Know How hat GEBHARDT die Möglichkeit alles aus einer Hand zu bieten: von der Planung über die Konzeption bis zur Realisierung und laufenden Betreuung optimal integrierter Gesamtlösungen. Das weist GEBHARDT als eines der führenden Unternehmen



## Sybit

Sybit ist der Partner für ganzheitliches Customer Experience Management. Als SAP Platinum Partner und Top 20-Digitalagentur in Deutschland entwickelt Sybit Lösungen, die sämtliche End-to-End-Prozesse der Customer Journey abbilden. Mit Hauptsitz in Radolfzell am Bodensee beschäftigt Sybit über 200 Mitarbeiter. Über 300 Konzerne und weltweit agierende mittelständische Unternehmen vertrauen auf die Expertise des SAP-Beratungshauses.

## Haben Sie noch Fragen? Wir freuen uns über Ihre Kontaktanfrage!



**Jennifer Bertsche**  
 Inside Sales Executive  
 +49 (0)7732 9508-2000  
 sales@sybit.de

**Sybit GmbH**  
 St.-Johannis-Str. 1-5  
 78315 Radolfzell  
 www.sybit.de

Wir unterstützen Sie gerne, sowohl bei den ersten Schritten vor einem Projektstart als auch bei Einführung, Integration, Schulung und Wartung. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf – für ein erfolgreiches Projekt.



ART-18Q4-006 | Stand: 26.07.2017

Bildnachweise:  
 Gebhardt