

Otto Bock HealthCare GmbH

SAP® Hybris® Commerce-Kundenportal für ein Mehr an Komfort und Transparenz

Die Otto Bock HealthCare ist ein weltweit führendes Unternehmen in der Orthopädiebranche. Um ein umfangreicheres Service- und Vertriebs-Angebot für Geschäftskunden im amerikanischen Markt zu schaffen, entwickelte die SYCOR GmbH einen umfassenden B2B-Webshop mit SAP Backend-Anbindung.

Weltweit steht der Name Ottobock für qualitativ hochwertige und technologisch herausragende Produkte und Dienstleistungen in der Medizintechnik. Das Ziel, Menschen mit Handicap Mobilität zurückzugeben und erhaltene Funktionen zu schützen, umfasst die gesamte Produktwelt des Unternehmens. Die Überzeugung, dass die Lebensqualität von Menschen eng verbunden ist mit einem Maximum an individueller Freiheit und Selbstständigkeit, ist ein Leitgedanke, der die über 90-jährige Firmengeschichte maßgebend prägt und die Entwicklung neuer Produkte zielgerichtet leitet. Durch die Einführung eines Webshops wollte Ottobock in den USA neue Kunden gewinnen und bestehendes Geschäft sichern. Für die

Umsetzung des Projekts setzte Ottobock auf die SYCOR GmbH als Partner. Basis des neuen Shops ist das SAP Hybris Commerce unter Verwendung des synchronen Order Managements.

Optimierter Bestellprozess

„Die Einführung eines Onlineshops bringt uns klare Vorteile. Unsere Kunden haben nun die Möglichkeit sich selbst über unsere Produkte zu informieren und Bestellungen direkt in unserem Shop zu erfassen. Weiterhin ermöglichen wir unseren Kunden ein detailliertes Auftragstracking sowie weitergehende Selfservices“, beschreibt Manja



Mauska, Manager E-Commerce bei Otto Bock HealthCare GmbH. Das strafft den Bestellprozess und die Abwicklung der Bestellung deutlich. Außerdem hat der Käufer eine exakte Übersicht über seinen Bestellvorgang. Voraussetzung dafür ist, dass das Shopsystem vollständig an die bestehende SAP® ERP-Lösung angebunden ist. Nur so werden alle Bestände, kundenindividuelle Preise und Konditionen sowie Bestellungen in Echtzeit zwischen Shop und ERP abgeglichen. „Alle Daten werden direkt aus dem ERP-System gespeist und eingepflegt. Das SAP Hybris Commerce-System ermöglicht zudem die Lieferkosten-Berechnung und die Ermittlung kundenindividueller Preise“, so Andreas Pölitz, Sycor-Projektverantwortlicher.

Funktionalität zählt

Nach ersten konzeptionellen Überlegungen erarbeitete Sycor gemeinsam mit Ottobock innerhalb kurzer Zeit ein Feinkonzept. Anschließend realisierte Sycor die Planung unter Anwendung agiler Projektmethoden. Aufgrund von kontinuierlichen Tests während der Realisierung konnte der Shop zeitnah von ersten Testkunden genutzt werden. Mit wenigen Klicks kann der Kunde sein Produkt individuell konfigurieren und somit an seine Bedürfnisse anpassen. Parallel erhält er verknüpfte und detaillierte Informationen zu seiner Angebots- und Themenauswahl. Ein zentrales Element ist außerdem das Service-Portal, in dem Rechnungen angezeigt sowie Retouren angelegt und verfolgt werden können. Zudem kann der User Katalog- und Produktinformationen einsehen, bekommt Produktempfehlungen und kann eine Merkzettel-Funktion sowie erweiterte Suchfunktionalität nutzen.

Positive Resonanz

Der neue Online-Shop bildet für Ottobock den Grundstein für eine zukunftssichere Omni-Channel-Plattform. Mit der Realisierung des Shops auf Basis von SAP Hybris Commerce profitiert das Familienunternehmen auch bei zukünftigen Anforderungen von der flexiblen Architektur. „Um den Aufbruch ins E-Business von Anfang an perfekt umzusetzen, war Sycor der ideale Partner. Sycor hat uns mit seiner Expertise und seinen umfangreichen Erfahrungen mit der SAP Hybris Commerce Plattform perfekt bei der erfolgreichen Umsetzung unterstützt. Die Resonanz unserer Kunden auf den Shop ist durchgängig positiv“, zieht Manja Mauska ihr Fazit.

Otto Bock HealthCare Gruppe

ottobock.

Hauptsitz

Duderstadt, Deutschland

Branche

Orthopädie

Produkte

Prothesen, Orthesen

Unternehmensgröße

6.309 Mitarbeiter, 771,4 Millionen Euro Umsatz (2014)

Web

www.ottobock.de

Das Projekt

Einführung B2B-Webshop

Nutzen

- Neue Absatzchancen durch die Realisierung eines B2B Webshops
- Neue moderne Webshop-Lösung mit Zukunftssicherheit
- Dauerhafte Shop-Lösung durch ein leistungsfähiges und skalierbares Backend
- Transparenz des Bestellvorgangs (für den Kunden)
- Kostensenkung in der IT-Organisation

Ihr Ansprechpartner



Patrick Hey

Head of Customer Engagement & Commerce

patrick.hey@sycor.de
+49 551 490 21 28

SYCOR GmbH
Heinrich-von-Stephan-Str. 1-5
37073 Göttingen
www.sycor.de