

## Wie sich ein Traditionsunternehmen neu erfindet

**Radolfzell, 26. Juni 2019.** Beim Stichwort Industrie 4.0 denken viele vor allem an Maschinen, die miteinander kommunizieren, sich gegenseitig über Fehler im Fertigungsprozess informieren, knappe Materialbestände melden. Doch die Digitalisierung wirkt sich auch in der Industrie zunehmend auf einen anderen Bereich aus: Das Kundenmanagement.

Vernetzte Maschinen sind fester Bestandteil der Industrie 4.0. Doch die Digitalisierung hat längst nicht nur in den Fabrikhallen Einzug gehalten, sondern auch in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Service und E-Commerce. Immer mehr Industrieunternehmen haben das erkannt und investieren in ihre Datenmodelle, Prozesse, Angebote und die Ansprache der Kunden. Ein gutes Beziehungsmanagement von Kundendaten ist heute mehr als eine Excel-Tabelle. Es ist ein wesentlicher Wettbewerbsfaktor.

### Unternehmen investieren in Digitalisierung

Um auch künftig die Marktposition behaupten zu können, entschied sich etwa der CNC-Drehmaschinenhersteller Index mit Sitz in Esslingen für eine umfangreiche Digitalisierungsstrategie. Das 1914 gegründete Traditionsunternehmen beliefert die Automobilindustrie mit Maschinen zur Herstellung von Teilen für den Antriebsstrang eines Motors. Nun erweitert Index sein Geschäftsmodell in Richtung Dienstleistung.

Mit der Digitalagentur Sybit als Partner hat das Unternehmen eine eigene digitale Kundenplattform geschaffen. „Mit der iXworld bauen wir eine Plattform auf, die unseren Kunden hilft, die Produktivität unserer Maschinen deutlich zu verbessern und damit den Geschäftserfolg nachhaltig zu steigern“, so Werner Bothe, Leiter Digitalisierung bei der Index-Gruppe.

Die Index-Plattform basiert auf neuesten SAP-Technologien, die lückenlos miteinander verknüpft sind. SAP Platinum-Partner Sybit unterstützt von der strategischen Planung über die Einführung bis zum UX-Design. Mit der Zusammenführung aller Index-Prozesse auf einer Plattform sollen nun weitere Anwendergruppen Zugriff bekommen. Der Plan: eine Beschaffungsplattform für Zerspaner. Zukünftig sollen Zerspaner alle für sie wichtigen Produkte wie Werkzeuge, Zubehör, Ersatzteile oder Betriebsmittel bestellen und verwalten können – herstellerunabhängig.

### Weitere Informationen zum Projekt:

<https://www.sybit.de/referenzen/sap-c4hana-bei-index/>

## Über Sybit

Die Sybit GmbH hat sich auf kundenzentrierte Lösungen entlang der Customer Journey spezialisiert, bei denen sämtliche End-2-End-Prozesse digital abgebildet werden.

Als langjähriges SAP-Beratungshaus bietet das Unternehmen seinen Kunden eine ganzheitliche Prozessberatung von der Analyse und Strategieplanung, über Design und Implementierung bis hin zu umfassenden Application Management Services auf Basis der SAP Customer Experience Suite.

Dabei wird die Technologieplattform SAP C/4HANA als Frontend zum SAP ERP beziehungsweise zu SAP S/4HANA eingesetzt.

Für eine kurze Projektdauer und stets transparente Prozesse setzt Sybit auf die Anwendung und Weiterentwicklung der agilen Projektmethodik.

Gegründet im Jahr 2000 vertrauen heute über 300 Kunden, vornehmlich Konzerne und weltweit agierende Mittelständler aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der High-Tech-Industrie oder dem Automobilsektor auf die langjährige Expertise des SAP Platinum Partners.

Sybit gehört zu den Top 20-Digitalagenturen in Deutschland und beschäftigt am Hauptsitz in Radolfzell und den Niederlassungen in Offenbach und Hannover mehr als 200 Mitarbeiter.

Seit August 2018 ist Sybit Teil der itelligence AG, einem der weltweit führenden SAP-Beratungshäuser mit über 8.000 Mitarbeitern und Niederlassungen in 25 Ländern.

Weitere Informationen: [www.sybit.de](http://www.sybit.de)

### Pressekontakt:

Sybit GmbH

Sandra Pfanner

Sankt-Johannis-Straße 1-5

78315 Radolfzell

Tel. +49 (0) 7732 9508-293

[presse@sybit.de](mailto:presse@sybit.de)

<http://www.sybit.de>