



CUSTOMER
EXPERIENCE
THE EASY WAY



CUSTOMER EXPERIENCE MIT SAP UND ORBIS

Eigentlich klingt es ganz einfach:

Sie wollen Ihren Kunden Erlebnisse bieten, die Ihre Kunden zufrieden und Sie erfolgreicher machen.

WIR SORGEN DAFÜR, DASS DAS AUCH EINFACH WIRD.

Mit unserer langjährigen Erfahrung beraten und begleiten wir Sie entlang der **gesamten Customer Journey** und helfen Ihnen dabei Ihre Prozesse zu streamlinen.

Durch unseren ganzheitlichen Blick erleichtern wir Ihnen den Einstieg in **KI-Innovationen** und stellen schon heute mit Ihnen gemeinsam die Weichen für den Erfolg von morgen.

MARKETING



SALES



SERVICE



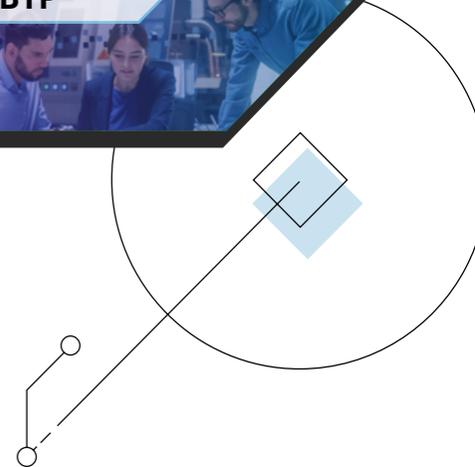
TRAINING- &
EVENT-
MANAGEMENT



KI-ÖKOSystem

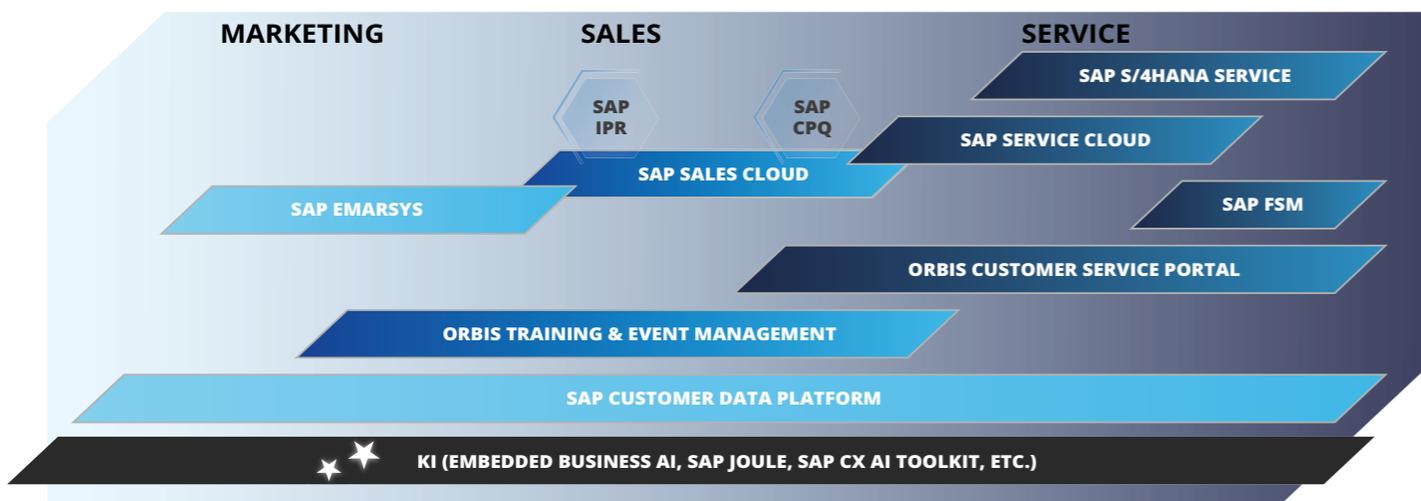
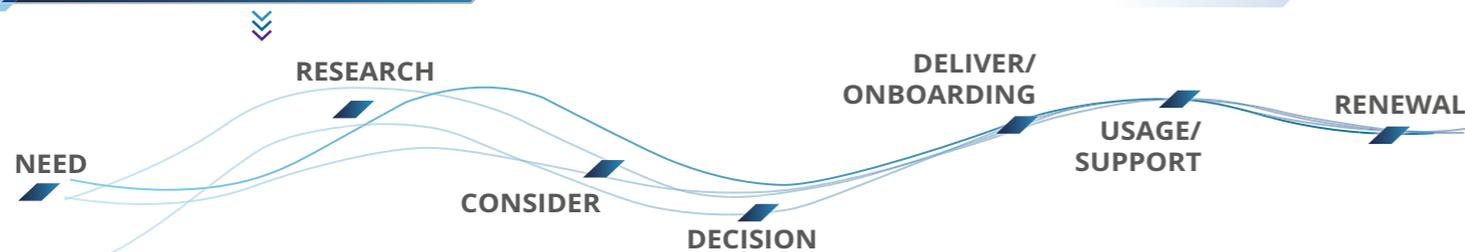


INTEGRATIONEN,
ERWEITERUNGEN UND
ENTWICKLUNGEN MIT
SAP BTP



CX

CUSTOMER JOURNEY ÜBERSICHT



MIT KI ZUR NÄCHSTEN STUFE DER CUSTOMER EXPERIENCE!

Die Erwartungen Ihrer Kunden steigen – und mit ihnen die Anforderungen an Ihre Customer Experience. **Künstliche Intelligenz (KI)** eröffnet neue Möglichkeiten, um Kundenbedürfnisse nicht nur zu erfüllen, sondern vorausszusehen. Ob **personalisierte Ansprache**, **automatisierte Prozesse** oder **intelligente Analysen**: Mit KI gestalten Sie CX einfacher, effizienter und zukunftssicher.

Dabei integriert SAP KI nicht als isolierte Funktion, sondern als strategischen Bestandteil der gesamten Customer Experience. Ob Marketing, Vertrieb oder Service – SAP Business AI ist **nahtlos in alle Prozesse** eingebettet und nutzt zentrale Datenquellen wie die SAP Business Technology Platform. So entstehen intelligente, vernetzte Lösungen, die nicht nur einzelne Touchpoints optimieren, sondern das **gesamte Kundenerlebnis** transformieren.

Ganzheitlich gedacht – für messbaren Erfolg!



MARKETING - INTELLIGENTE ERLEBNISSE SCHAFFEN

VON DER DATENFLUT ZUR RELEVANZ - MIT KI UND SAP CX

Im B2B-Marketing stehen Unternehmen vor komplexen Herausforderungen: Zielgruppen sind schwer zu fassen, Kaufentscheidungen ziehen sich über lange Zyklen, und die Erwartungen an personalisierte, kanalübergreifende Kommunikation steigen stetig. Gleichzeitig verlangen Kunden heute kontextbezogene Inhalte - in Echtzeit, zur richtigen Zeit, im richtigen Kanal. Wer hier nicht mitzieht, verliert an Relevanz.

MEHRWERT SCHAFFEN FÜR IHR MARKETING-TEAM UND IHRE KUNDEN

KI-GESTÜTZTE PERSONALISIERUNG, DIE WIRKT - UND BINDET

Begegnen Sie Ihren Kunden mit relevanten Inhalten - zur richtigen Zeit, im richtigen Kanal. KI-gestützte Personalisierung sorgt nicht nur für mehr Engagement und bessere Conversion, sondern auch für langfristige Kundenbindung durch konsistente, individuelle Erlebnisse.

VOLLE DATEN-POWER - ZENTRAL UND DSGVO- KONFORM

Lernen Sie Ihre Kunden mit jeder Interaktion besser kennen. Wir helfen Ihnen, Verhaltensdaten, Interessen und Präferenzen in einem modernen CRM-System zu konsolidieren - datenschutzkonform und zentral. So leiten Sie gezielt die passenden Marketingmaßnahmen ab.

KAMPAGNENOPTIMIERUNG UND -AUTOMATISIERUNG MIT KI

Reduzieren Sie manuelle Aufwände durch automatisierte Customer Journeys, Triggerbasierte Kommunikation, KI-optimierte Mailings und Versandzeiten sowie intelligente Kampagnensteuerung - für mehr Zeit, Kreativität und Wirkung.

ZIELGRUPPEN JEDERZEIT PRÄZISE ANSPRECHEN

Durch eine umfassende Integration in die SAP-Welt nutzen Sie Verhaltensdaten, demografische Merkmale und Kaufhistorien, um Zielgruppen dynamisch zu segmentieren - und Ihre Botschaften punktgenau auszuspielen.

KPIS IM BLICK - KANALSPEZIFISCH, KI- GESTÜTZT, IN ECHTZEIT

Wie performen Ihre Kampagnen? Analysieren Sie kanalübergreifend alle Aktivitäten - von der Budgetauslastung bis zur Kundenstimmung - und treffen Sie fundierte Entscheidungen auf Basis visualisierter Echtzeitdaten.

NAHTLOSE ZUSAMMENARBEIT MIT VERTRIEB UND SERVICE

Durch die enge Integration mit Sales und Service schaffen Sie zudem ein konsistentes Kundenerlebnis - vom ersten Touchpoint bis zum After-Sales. So wird Marketing zum Wachstumstreiber.

SAP EMARSYS UND CDP: EIN EINGESPIELTES TEAM

SAP EMARSYS

SAP Emarsys ermöglicht personalisierte Omnichannel-Kampagnen in Echtzeit – KI-gestützt, automatisiert und kanalübergreifend. B2B-Marketing wird so noch gezielter: Sie sprechen Entscheider individuell an, steuern komplexe Buying Journeys effizient und steigern die Relevanz Ihrer Inhalte. Nutzen Sie Kundendaten effektiv, erhöhen Sie die Loyalität und optimieren Sie Ihre Marketing-Performance messbar – für mehr Leads, mehr Conversions und stärkere Kundenbeziehungen.

SAP CUSTOMER DATA PLATFORM (CDP)

SAP Customer Data Platform vereint Kundendaten aus allen Quellen zu einem konsolidierten 360°-Profil – kanalübergreifend, datenschutzkonform und in Echtzeit. Die Lösung erkennt Identitäten zuverlässig, segmentiert intelligent und ermöglicht hochpersonalisierte Erlebnisse entlang der gesamten Customer Journey. So schaffen Sie Vertrauen, steigern die Relevanz Ihrer Kommunikation und legen die Basis für datengetriebenes Marketing mit maximaler Wirkung.

TRAINING- & EVENT- MANAGEMENT - WISSEN ERLEBBAR MACHEN

NAHTLOS INTEGRIERT ZU MEHR ÜBERBLICK UND PROFESSIONALITÄT

Ob Kundenveranstaltung, Schulung oder internes Training – Events sind ein zentraler Bestandteil der Customer Experience. Doch gerade im B2B-Umfeld ist die Organisation oft komplex: Zielgruppen sind vielfältig, Inhalte müssen individuell abgestimmt und Prozesse effizient gesteuert werden. Genau hier setzt **ORBIS Training und Event Management (TEM)** an.

WER PROFITIERET VON ORBIS TEM?

EVENT- & SEMINAR MANAGEMENT

Maximieren Sie den Erfolg Ihrer Veranstaltung mit ORBIS MEA (MyEventApp): Begeistern Sie Ihre Zielgruppe durch smarte Vermarktung, sparen Sie Zeit und Kosten mit effizienter Planung – ganz ohne Doppelbuchungsrisiko.

MARKETING & VERTRIEB

Verwandeln Sie Eventdaten in echten Mehrwert: Integrieren Sie Teilnehmerinformationen nahtlos in die SAP Sales Cloud und SAP Emarsys – für personalisierte Kampagnen, gezieltes Cross-Selling und eine 360°-Kundensicht mit Wirkung.

AKADEMIE & WEITERBILDUNG

Steigern Sie die Effizienz Ihrer Weiterbildungsmaßnahmen durch eine zentrale Koordination. Verbessern Sie die Teilnehmererfahrung und sichern Sie reibungslose Abläufe dank transparenter Informationsverfügbarkeit für alle Beteiligten.



SALES - SMARTER VERKAUFEN

EFFIZIENT, PERSONALISIERT & VORAUSSCHAUEND - MIT KI IM VERTRIEB

Begegnen Sie langen Verkaufszyklen, komplexen Angebotsprozessen und mangelnder Transparenz über Kundenbedürfnisse mit KI-gestützten Handlungs- bzw. Produktempfehlungen, 360°-Kundensicht und Echtzeit-Analysen. Reduzieren Sie manuelle Aufwände und überzeugen Sie mit echter Kundeninteraktion.

SO BEGEISTERN SIE IHR VERTRIEBSTEAM & IHRE KUNDEN

KUNDEN VERSTEHEN, BEVOR SIE KAUFEN

KI-generierte-Zusammenfassungen u.a. zu Interessen, Verhalten, Historie liefern auch dank einer nativen S/4HANA-Integration eine 360°-Kundensicht mit wertvollen Insights für personalisierte Gespräche und nachhaltige Beziehungen. Kompakt und übersichtlich visualisiert.

WENIGER AUFWAND, MEHR FOKUS AUF DEN KUNDEN

Automatisierte Prozesse, integrierte Workflows, aber auch KI-generierte E-Mail-Templates und eine verbesserte, integrierte Terminplanung reduzieren manuelle Aufwände. So bleibt mehr Zeit für das, was zählt: echte Kundeninteraktion. Dabei unterstützt u.a. ein Opportunity-Scoring sich auf die vielversprechendsten Kunden zu konzentrieren.

BESSERE ABSCHLUSSQUOTEN DURCH INTELLIGENTE EMPFEHLUNGEN

Guided Selling führt Ihre Vertriebsmitarbeitende dank KI-gestützter Insights und Handlungsempfehlungen aus individualisierbaren Playbooks, schneller und effektiver durch den Verkaufsprozess. So beschleunigen Sie Ihre Verkaufszyklen.

MASSGESCHNEIDERTE ANGEBOT IN REKORDZEIT

Mit SAP CPQ erstellt Ihr Team auch bei komplexen bzw. variantenreichen Produkten in wenigen Minuten präzise, fehlerfreie Angebote – direkt integriert in CRM und ERP. Zusätzlich unterstützt SAP Intelligent Product Recommendation bei der Produktkonfiguration und in Ausschreibungsverfahren.

VERLÄSSLICHE FORECASTS FÜR BESSERE PLANUNG

Echtzeitdaten und KI-gestützte Prognosen ermöglichen eine präzise Pipeline-Analyse – für mehr Planungssicherheit und eine bessere Steuerung. Dank übersichtlicher Dashboards behalten Sie dabei stets alles im Blick.

MOBILES ARBEITEN - JEDERZEIT, ÜBERALL

Dank mobiler Funktionen der SAP Sales Cloud Version 2 haben Ihre Vertriebsmitarbeitende alle Kundendaten und Aufgaben immer griffbereit – auch unterwegs. Die intuitive Oberfläche erlaubt dabei auch von unterwegs ein angenehmes und schnelles Arbeiten.

DIE LÖSUNGEN FÜR MEHR EFFIZIENZ IM VERTRIEB

SAP SALES CLOUD (VERSION 2)

Ein schneller und reibungsloser Kaufprozess ist essenziell für eine positive Kundenerfahrung. Die SAP Sales Cloud V2 bietet eine moderne, intuitive Plattform, die Ihr Team mit KI-gestützten Empfehlungen, mobilen Funktionen und klaren Prozessen unterstützt – für mehr Abschlüsse, bessere Forecasts und stärkere Kundenbeziehungen.

SAP CONFIGURE PRICE QUOTE (SAP CPQ)

Komplexe Produkte, viele Varianten, lange Angebotsprozesse? Mit SAP CPQ erstellen Ihre Vertriebsmitarbeitende in wenigen Minuten fehlerfreie, individuell konfigurierte Angebote – direkt integriert in CRM und ERP. So gewinnen Sie Zeit, steigern die Trefferquote und erhöhen die Kundenzufriedenheit.

SAP INTELLIGENT PRODUCT RECOMMENDATION (SAP IPR)

Empfehlen Sie Ihren Kunden das bestgeeignete Produkt bzw. die Konfiguration, die perfekt zu ihren individuellen Anforderungen passt – intelligent, schnell und treffsicher. KI unterstützt Sie von der Bewertung der Kundenanforderungen bis hin zur automatisierten Ausschreibungsbeurteilung.

„Mit der Lösung SAP Sales Cloud bringen wir mehr Transparenz und Effizienz in die Vertriebsprozesse, im Retail- wie auch im Industrie- und Automotive-Bereich. Sie bietet zugleich die nötige Flexibilität, um unsere komplexen individuellen Prozessanforderungen abzubilden.“

Steffen Kleissler, Regional Sales Manager Industry & TechTex bei der A&E Gütermann

„Wir werden oft gefragt, ist es sinnvoll jetzt schon auf die Version 2 der SAP Sales bzw. Service Cloud zu wechseln. Das erfordert meist eine individuelle Prüfung und die macht jetzt definitiv Sinn. Denn die Version 2 bringt viele Mehrwerte mit.“

Oliver Lamberti, Senior Account Manager SAP CX, ORBIS SE



MEHR ZU TRANSITION!

SERVICE – PROAKTIV STATT REAKTIV

PERSÖNLICH, SCHNELL UND IMMER ZUR STELLE – DANK KI UND DEN SAP-SERVICE-LÖSUNGEN

Ihre Kunden erwarten heute mehr als nur schnelle Antworten: Sie wollen sich verstanden fühlen – auf jedem Kanal, zu jeder Zeit. Gleichzeitig steht Ihr Serviceteam unter dem Druck, effizient zu arbeiten, komplexe Anfragen zu bewältigen und dabei stets den Überblick zu behalten. Mit den richtigen Tools und intelligenten Prozessen gelingt der Spagat zwischen exzellentem Service und operativer Effizienz.

SO UNTERSTÜTZEN DIE SAP-LÖSUNGEN IHR SERVICETEAM IM ALLTAG

SCHNELLER ZUR LÖSUNG – MIT KI UND AUTOMATISIERUNG

Intelligentes Fallmanagement und vorab im Falldesigner konfigurierte Prozessabläufe helfen, Anfragen schneller zu bearbeiten – für kürzere Reaktionszeiten und zufriedeneren Kunden. Dabei unterstützen Funktionen wie die intelligente Ticketzuweisungen, automatische Antworten und das Erkennen ähnlicher Fälle.

360°-KUNDENSICHT FÜR PERSONALISIERTEN SERVICE

Mit dem Agent Desktop haben Sie alle relevanten Informationen auf einen Blick, auch dank KI-generierter Zusammenfassungen: Historie, Produkte, Serviceverträge. So können Ihre Mitarbeitenden individuell und lösungsorientiert agieren. Und treffen dank einer integrierten Stimmungsanalyse auch immer den richtigen Ton.

OMNICHANNEL- KOMMUNIKATION OHNE BRÜCHE

Egal ob E-Mail, Chat, Telefon oder Self-Service – Ihr Team hat stets den Überblick über alle Kanäle und bietet eine konsistente Betreuung über alle Touchpoints hinweg. Mithilfe maschineller Übersetzungen on-the-fly sind auch Sprachbarrieren kein Problem.

TRANSPARENT KPIs FÜR BESSERE STEUERUNG

Mit SAP Service-Lösungen werden relevante Kennzahlen wie Bearbeitungszeiten, Lösungsquoten oder Kundenzufriedenheit in Echtzeit sichtbar. Dashboards und Analysen ermöglichen eine gezielte Steuerung und kontinuierliche Optimierung der Servicequalität.

SELF-SERVICE FÜR MEHR KUNDENZUFRIEDENHEIT

Immer mehr Kunden bevorzugen Self-Service-Angebote. Auch im B2B-Bereich wächst die Relevanz. Ganz gleich, ob virtueller Service-Agent, Live-Chat via Chat-Bot oder umfangreichen Informationen über Wissensdatenbank, steigern Sie mit 24/7 verfügbaren Angeboten u.a. die Serviceeffizienz.

EFFIZIENTE AUSSENDIENST- EINSÄTZE

SAP Field Service Management sorgt dafür, dass Technikereinsätze optimal geplant und vorbereitet sind – mit den richtigen Informationen, Werkzeugen und zur passenden Zeit. Das steigert die First-Time-Fix-Rate, reduziert Kosten und verbessert die Kundenzufriedenheit nachhaltig.

DIE WICHTIGSTEN SERVICE-LÖSUNGEN IM ÜBERBLICK

SAP SERVICE CLOUD (VERSION 2)

Als eine der bekanntesten und innovativsten Lösungen für kanalübergreifenden Kundenservice überzeugt die Service Cloud Version 2 mit KI-gestützter Fallbearbeitung, Agilität, tiefer Integration in die SAP Sales Cloud und S/4HANA sowie 360°-Kundensicht. Steigern Sie die Effizienz Ihres Teams und bieten gleichzeitig ein herausragendes Serviceerlebnis.

SAP S/4HANA SERVICE

Die nahtlose Integration von Serviceprozessen in Ihre ERP-Welt. Von der Serviceanfrage bis zur Abrechnung – alles in einem intelligenten System. Mit S/4HANA Service machen Sie Ihren Service zum Teil Ihrer Wertschöpfungskette.

ORBIS CUSTOMER SERVICE PORTAL

Verwalten Sie Serviceanfragen und Equipments transparent rund um die Uhr und von überall. Das ORBIS Customer Service Portal liefert Ihnen Updates zu allen Anfragen und jedem Equipment/registriertem Produkt in Echtzeit.

SAP FIELD SERVICE MANAGEMENT (SAP FSM)

Optimieren Sie Ihre Außendienstseinsätze mit intelligenter Einsatzplanung, mobiler App und Echtzeitdaten. So erhöhen Sie die Produktivität Ihrer Techniker und verbessern die Kundenzufriedenheit nachhaltig.



„Gemeinsam mit unserem Partner ORBIS haben wir in 8 Monaten SAP S/4HANA Service mit SAP Field Service Management eingeführt und dadurch unseren Service auf das nächste Level gehoben. Mit schnelleren Reaktionen auf Serviceanfragen, digitaler Bearbeitung und Dokumentation sowie Zugriff auf Dokumente auch von unterwegs, haben wir so einen wichtigen Grundstein für die Zukunft gelegt.“

Ralph E. Kolb, CEO, FrigorTec GmbH

„Mit der Abkündigung von SAP CS steht vielen Unternehmen der Umstieg zu S/4HANA Service bevor. Vor allem auch im Zusammenspiel mit der SAP Service Cloud Version 2 und SAP FSM steckt hier viel Potenzial für einen effizienteren Service.“

**Dirk Müller, Head of Business Center SAP Customer Experience |
SAP CPQ | SAP Service | SAP BTP, ORBIS SE**



MEHR ZUM UMSTIEG!

DAS KI- ÖKOSystem DER SAP

Customer Experience (CX) ist heute der entscheidende Bereich, in dem Markentreue und Geschäftserfolge gewonnen oder verspielt werden. Die Erwartungen von Kunden verändern sich rasant – und Unternehmen können den daraus resultierenden Herausforderungen am besten **integriert** und **kundenfokussiert** begegnen. Künstliche Intelligenz (KI) spielt dabei eine Schlüsselrolle: Sie ermöglicht nie dagewesene Personalisierung, Effizienz und datengestützte Erkenntnisse in Echtzeit.

Dies schlägt sich auch im Ansatz der SAP „**suite-first**“ und „**AI first**“ nieder und liefert als KI-Ökosystem die Basis für eine intelligente Customer Experience.

DIE BASIS FÜR INTELLIGENTE CX

Unter dem Begriff **SAP Business Suite** und der 2025 vorgestellten **SAP Business Data Cloud** rücken bspw. Cloud-ERP-, Analytics- und Customer Experience-Anwendungen näher zusammen, liefern eine übergreifende Datenstruktur auf Basis derer die KI trainiert werden kann, um dann entsprechend zu agieren.



So ergeben sich durch die Kombination von SAP-Anwendungen, **SAP Business AI** und der neuen SAP Business Data Cloud – aufbauend auf der SAP Business Technology Plattform –, bahnbrechende Möglichkeiten.

Neben generativer KI, analytischer und automatisierter KI wird so der Weg frei für **agentische KI (Agentic AI)**, die uns proaktiv unterstützt und Aufgaben automatisch übernehmen wird. So entstehen völlig neue Möglichkeiten für eine intelligente, adaptive und vorausschauende Customer Experience.

DIE VORTEILE AUF EINEN BLICK

MEHR KONSISTENZ UND ECHTER 360° BLICK

Eine nahtlose Integration und eine einheitlich Daten- und KI-Basis sorgt für konsistente Prozesse, schnelle Time-to-Value und eine zukunftssichere Skalierung über alle Geschäftsbereiche hinweg.

INTELLIGENTE, PERSONALISIERTE KUNDENERLEBNISSE

Dank integrierter KI können Unternehmen ihre Kunden besser verstehen, deren Bedürfnisse antizipieren und hochgradig personalisierte Interaktionen gestalten – in Echtzeit und über alle Touchpoints hinweg.

EFFIZIENZGEWINN DURCH AUTOMATISIERUNG

Wiederkehrende Aufgaben in Marketing, Vertrieb und Service werden automatisiert – von der Lead-Qualifizierung bis zur Terminvergabe. So steigert sich die Prozessgeschwindigkeit.



DARUM SAP CX MIT ORBIS

EINFACH. GANZHEITLICH. WIRKUNGSVOLL.

ORBIS ist Ihr Partner für digitale Customer Experience mit SAP – **von der Strategie bis zur Umsetzung und Managed Services**. Wir verbinden Technologie & Innovation mit echter Partnerschaft und machen komplexe CX-Projekte beherrschbar. Transparent, umsetzungssicher und jederzeit an sich verändernde Bedürfnisse anpassbar. Für messbaren Erfolg und nachhaltige Begeisterung.

SAP CX MIT ORBIS

GANZHEITLICHE END-2-END-PROZESSBERATUNG

Wir analysieren Ihre Prozesse, brechen Silos auf und vernetzen Marketing, Vertrieb und Service zu einem durchgängigen CX-Ökosystem.

WEGBEGLEITER ZU EINER ZUKUNFTSFÄHIGEN KI-INTEGRATION

Gemeinsam prüfen wir mit unseren Kunden, wie und wo sich KI sinnvoll in ihre Prozesse integrieren lässt, um echten Mehrwert zu schaffen.

NAHTLOSE PROZESSINTEGRATION

Unsere Integrationskompetenz sorgt für vollständige Kundensicht und durchgängige Prozesse – für mehr Effizienz und bessere Entscheidungen.

SCHNELLEINSTIEG MIT SYSTEM

Mit erprobten Starterpaketen bringen wir Sie effizient in die SAP CX-Welt – strukturiert, sicher und skalierbar.

INDIVIDUELLE ERWEITERUNGEN UND ENTWICKLUNGEN

Ob in-App oder als BTP-Erweiterung – wir beraten und realisieren die Umsetzung ihrer spezifischen Anforderungen und USPs, unter Berücksichtigung von Clean Core, Cloud-Compliant und AI-First.

PARTNERSCHAFT, DIE BLEIBT

Wir begleiten Sie über den Go-Live hinaus – mit Support, Optimierung und echter Umsetzungsstärke.

UNSERE MENTALITÄT: WIR SIND SIMPLIFIZIERER.

GEMEINSAM MIT IHNEN SCHAFFEN WIR EINE CUSTOMER EXPERIENCE, DIE IHRE KUNDEN NICHT VERGESSEN UND IHR TEAM BEGEISTERT.

DAS SAGEN UNSERE KUNDEN



BOMAG GMBH

Branche: Maschinenbau

Hauptsitz: Boppard (Rheinland-Pfalz)

Produkte: Maschinen zur Erd-, Asphalt- und Müllverdichtung, Fräsen, Bodenstabilisierer & Recycler, Technologien zur Messung, Dokumentationen & Kontrolle von Verdichtungsarbeiten

Mitarbeiter: über 2.500

„Durch die Zusammenarbeit mit der ORBIS SE können wir auf einen großen Pool an Know-how & Experten zurückgreifen. Dadurch sind wir in der Lage unsere internen Ressourcen zu entlasten & unsere spezifischen Systemanforderungen innerhalb einer komplexen Systemlandschaft effizienter umzusetzen. Die Unterstützung der ORBIS SE hilft uns auch nach dem Go-Live das System weiterzuentwickeln & zu betreuen, um den steigenden Bedürfnissen des Marktes & der eigenen Organisation gerecht zu werden.“

Jonathan Stringham, Vice President Sales & Marketing, BOMAG GmbH



STABILUS

Branche: Anbieter von Gasfedern, Dämpfern und elektromechanischen Antrieben

Hauptsitz: Koblenz

Produkte: Von Schwingungsisolation über Stoßdämpfung bis zu elektromechanischen Antrieben

Mitarbeiter: rund 8.000

„Im Rahmen unserer IT-Strategie bildet die Einführung von SAP Sales Cloud den Ausgangspunkt für den Ausbau einer hybriden SAP-Landschaft.“

Alexander Donat, Operations Management, Stabilus





SPRECHEN SIE UNS GERNE AN



**FOLGEN SIE UNS
AUF LINKEDIN**

ORBIS SE
Nell-Breuning-Allee 3-5
D-66115 Saarbrücken
+49 681 9924-0
info@orbis.de