



Case Study Geberit

Geberit AG

Gründung:	1874
Sitz:	Rapperswil-Jona (Schweiz)
Brachen:	Sanitärtechnik
Mitarbeiter:	12.000 Mitarbeiter in 50 Ländern
Umsatz:	2,5 Milliarden EUR (2017)
Partner:	

foryouandyourcustomers

Das Unternehmen

Geberit ist ein internationaler Konzern mit Sitz in Rapperswil-Jona, der sich auf die Herstellung und Lieferung von Sanitärtechnik spezialisiert hat. Architekten, Planer, Installateure, Großhändler und auch Endkunden in über 30 Ländern finden bei dem Marktführer Installations-, Versorgungs- und Entwässerungssysteme.

Die Herausforderung

Die kontinuierliche Geschäftsprozessoptimierung ist ein strategischer Pfeiler von Geberit. Um diesem Credo treu zu folgen, sollten auch in der Produktpräsentation neue, digitale Wege beschritten werden. Entscheidend war es, die Prozesse zu digitalisieren, ohne das erfolgreiche dreistufige Vertriebsmodell und das bewährte Partner-Netzwerk zu verändern.

Die Lösung

Geberit entschied sich, eine Multichannel-Business-Plattform als Basis für den digitalen Vertrieb aufzubauen. Mithilfe dieser Plattform, die bereits in mehr als 30 Ländern aktiv ist, können sich Handwerker über die Produkte des Sanitär-Spezialisten online informieren.

Das Ergebnis

Das Schweizer Unternehmen vereinfacht so nicht nur die Auswahl der einzelnen Produkte inklusive Komponenten und Ersatzteile. Die Plattform bietet Architekten, Planern, Installateuren, Großhändlern und auch Endkunden ein inspirierendes Online-Erlebnis.

