

PRESSEINFORMATION

Neuer Meilenstein in Carambas Digitalisierungsoffensive

Neues CRM-System aus der Cloud unterstützt ambitionierte Wachstumsziele

Duisburg, 14.07.2021. Innovation hat viele Gesichter: Der Duisburger Chemie-Spezialist hat einen weiteren wichtigen Meilenstein des konsequent verfolgten Modernisierungskurses erreicht. Am 21. Juni wurde „Sirius“, das neue Customer Relationship Management-System eingeführt. „Für unseren wirtschaftlichen Erfolg ist es essenziell, standortübergreifend eine gemeinsame Datenbasis zu schaffen, die vor allem auch detaillierte Forecasts – auf Basis strukturierter Daten aus einem zentralen System heraus – ermöglicht“, so Marco Grüter, Head of Key Account Management bei Caramba.

Mit der Zentralisierung des Datenmanagements soll vor allem die Effizienz im Tagesgeschäft nachhaltig verbessert werden. Aufgrund der verschiedenen Markt-Segmente, deren Vertriebsmodelle und den unterschiedlichen Produktlinien – wie z.B. für Profibereich und Endverbraucher – eine anspruchsvolle Aufgabe. „Jeder Beteiligte soll jederzeit eine 360-Grad-Sicht auf den Kunden haben, egal ob im klassischen Direktvertrieb, dem Absatz über Handelspartner oder im Private-Label-Geschäft, in dem wir große Automobilhersteller mit individuell gebrandeten Reinigungsprodukten zur Fahrzeugpflege beliefern“, erklärt Marco Grüter.

IT und Vertrieb arbeiten Hand in Hand

Von den fachlichen Anforderungen abgesehen, musste die Lösung aber auch zur generellen IT-Strategie der Unternehmensgruppe passen, wie Angelika Schöneberg, Head of IT bei der Caramba Holding GmbH, ergänzt: „Im Konzern haben wir bereits seit langem und an vielerlei Stellen SAP-Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette vom Einkauf der Rohmaterialien über die Produktion bis zum Vertrieb im Einsatz. Hier hat sich die SAP Sales Cloud perfekt eingefügt. Vor allem die umfangreichen Integrationsmöglichkeiten zum SAP ERP spielen uns in die Karten.“

Key User aus den jeweiligen Sales-Teams waren ebenso von Anfang an involviert wie die IT-Spezialisten und das trotz Corona. Das Engagement auf Seiten aller war laut der IT-Spezialistin ein entscheidender Treiber. Für die einzelnen, vielfältigen

Prozessanforderungen wurden Schritt für Schritt kleinere Prototypen gebaut und den Anwendern vorgestellt. Diese wurden dann mit den Key Usern fachlich unter die Lupe genommen und auf Basis des Feedbacks der wöchentlichen virtuellen Abstimmungsrunden weiter optimiert. In dem Zusammenhang zahlte sich auch die Unterstützung der IT-Beratungs- und Implementierungspartner nachhaltig aus. Für dieses Projekt hatte der bestehende IT-Dienstleister consenso Consulting gezielt die Experten der cronos Unternehmensgruppe ins Boot geholt, die ihre langjährige Erfahrung insbesondere im Zuge der individuellen Systemspezifikation ausspielen konnten.

„Uns hat die Zusammenarbeit unter den Corona Bedingungen vor neue Herausforderungen gestellt. Alle im Projekt Beteiligten haben sich sehr schnell auf die neuen Begebenheiten eingestellt und wir konnten zielgerichtet die fachlichen Anforderungen aufnehmen, in der SAP Sales Cloud einrichten und zur Verfügung stellen“, so Jörg Gehlhaar, Projektleiter seitens cronos in diesem Projekt. „Wir bedanken uns für die tolle Zusammenarbeit aller Projektmitarbeiter von Caramba. Nur mit ihrer Unterstützung konnte das Projekt erfolgreich in Time und Budget realisiert werden.“

Für Jürgen Rüth, Head of Sales bei Caramba, verantwortlich für die Kundensegmente Fahrzeugwäsche und Industrie, zahlt sich die Einführung von „Sirius“ bereits aus: „Das Zusammenspiel zwischen den einzelnen Protagonisten gestaltet sich viel reibungsloser. Aufwendige Abstimmungstelefonate, wie wir sie aus der Vergangenheit kannten – beispielsweise zwischen Vertriebsinnen- und -außendienst – sind passé. Die Daten stehen jedem Beteiligten in Echtzeit zur Verfügung. Nicht zuletzt dank der Integration zu Outlook können wir auf eine umfassende Dokumentation aller Vorgänge zurückgreifen und sind jederzeit auskunftsfähig.“

Auch Angelika Schöneberg zieht ein positives Fazit: „Caramba hat es sich auf die Fahnen geschrieben, Kunden mit ganzheitlichen Lösungen zu überzeugen. Das muss sich natürlich auch im Vertriebssystem niederschlagen und das ist uns gelungen“, betont die IT-Spezialistin, die bereits Ideen für weitere Ausbaustufen hinsichtlich Kundenreklamationsbearbeitung, Innovationsmanagement, Kampagnenplanung oder ganz neuen Wegen der Kundenansprache entwickelt, die zukünftig Schritt für Schritt umgesetzt werden sollen.

Weitere Informationen zu Caramba gibt es unter www.caramba.eu

Foto:



Bildunterzeile:

Jürgen Rüth, Head of Sales bei Caramba, freut sich über die Einführung.

Foto: Caramba



Bildunterzeile:

Die Einführung des neuen Customer Relationship Management-Systems Sirius bildet einen weiteren wichtigen Meilenstein in der Modernisierung des Chemiespezialisten Caramba.

Foto: Caramba



Bildunterzeile:

Angelika Schöneberg, Head of IT bei Caramba, erläutert die Vorteile der cloud-basierten SAP-CRM-Lösung und die gute Zusammenarbeit im Team, im Zusammenspiel Vertrieb & IT.

Foto: Caramba

Zeichen inkl. Leerzeichen: 3.686

Keywords: Caramba, Chemie, Chemie-Unternehmen, Digitalisierung, Customer Relationship Management System, CRM, CRS, SAP, IT, Vertrieb, Modernisierung.

Bei Abdruck bitten wir um ein Belegexemplar. Vielen Dank.

Caramba Chemie

Caramba, ausgezeichnet als „Marke des Jahrhunderts“, ist einer der führenden Hersteller innovativer chemischer Spezialprodukte für Reinigungsprozesse sowie die Behandlung, Veränderung und den Schutz von Materialoberflächen.

Das Traditionsunternehmen mit drei Produktions- und Entwicklungsstandorten in Deutschland bietet maßgeschneiderte Lösungen für Automobilhersteller, Betreiber von Fahrzeugwaschanlagen, Industriedienstleister und Logistikunternehmen sowie industrielle Produzenten von Metall-, Glas- und Kunststoffbauteilen.

Als Teil der internationalen Berner Group ist Caramba ein Geschäftsfeld der Caramba Chemie Gruppe. Das Unternehmen beschäftigt rund 700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in 7 europäischen Ländern.

cronos:

Mit 200+ Kunden, 1.000+ erfolgreichen Projekten und 30+ Jahre Erfahrung, ist cronos das größte unabhängige Beratungshaus für die Versorgungswirtschaft in DACH. Im Mittelpunkt steht dabei die Digitalisierung von Prozessen und Erschließung neuer Geschäftsfelder für Versorgungsunternehmen – immer am Puls aktueller Technologietrends.

Neben langjähriger Erfahrung als Partner der SAP und mit ihren Produkten, beraten und entwickeln wir u.a. zu Themen wie Robotic Process Automation, Process Mining, Blockchain und Machine Learning. Wir sind SAP Gold Partner und ausgezeichnet als Partner "Energy" des Jahres 2020 und 2021 im Rahmen der SAP Diamant Initiative. Wir sind Uipath Diamond Partner and Celonis Gold Partner.

Kontakt Caramba Chemie

Stephanie Wedehase, Director Communication Caramba Chemicals Group
Caramba Holding GmbH, Anna-Schneider-Steig 8, 50678 Köln
Tel.: +49 221 80260 717, E-Mail: stephanie.wedehase@caramba.de