

Neue Wege im Marketing

Daten, Scoring, Automation:
REHAU und die digitale,
cloudbasierte
Transformation

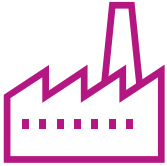
Customer Story





Innovation, Nachhaltigkeit und Unternehmenskultur zählen bei REHAU zu den wichtigsten Themen. Das Unternehmen ist einer der führenden Premium-Marken für polymerbasierte Lösungen im Hoch-, Tief-, Innen- und Industriebereich. In den fünf starken und innovativen Geschäftsbereichen Building, Window, Furniture, Industrial und Automotive entwickelt REHAU moderne und intelligente Technologien und Services für die Zukunft – und setzt nun auch in der IT-Systemlandschaft auf dieses Prinzip: Mit innovativen, cloud-basierten CX-Technologien.

Rehau



System- und Serviceanbieter für polymerbasierte Lösungen



20.000 Mitarbeiter weltweit mit Verwaltungssitz in Rehau



2,8 Mrd. € Umsatz



Eingesetzte Lösungen: SAP CX Sales, Commerce, Service und Marketing Cloud



**50 Länder,
170 Standorte**



Die Herausforderung

Marketing-Aktivitäten mit Daten aus einem veralteten CRM on premise, mehr als 1 Million Datensätze zu Kunden und Interessenten und wenig Segmentierungsmöglichkeiten: Das war die Ausgangslage bei REHAU. Die Sales-Unit hatte keine automatische Dubletten-Prüfung und das Marketing nutzte ein externes Marketing-Tool ohne Integration zur bestehenden SAP-Landschaft. Messe-Leads mussten manuell ins CRM übertragen werden.

Die Marketing-Prozesse bei REHAU funktionierten, waren aber nicht mehr zukunftsfähig. „Uns war klar, dass wir mehr und bessere Möglichkeiten brauchen, um gutes Marketing auch für die verschiedenen Divisionen machen zu können“, sagt Ekholff Taubald, CRM + E-Business Solutions, Integrated Business Solutions bei REHAU. Die Strategie war klar:

„Wir wollten weg von der gewachsenen Zwei-System-Variante hin zu einem durchgängigen Prozess in einer Cloud-Lösung“

Das Projekt

Einführung einer divisionübergreifenden Marketing-Lösung für das Kampagnenmanagement



Neues Kampagnenmanagement und Content Studio, bspw. für Newsletter-Erstellung



Leadmanagement: Leads aus verschiedenen Quellen integrieren und bearbeiten



Eventmanagement: Abbildung der Akademieprozesse in der Marketing Cloud-Lösung



Integration in die SAP Sales und Service Cloud

Der neue Marketing- Prozess

Leadquellen



Messen



Webseite/
CMS-Formulare



Design-Guide
Online/
Kundenportal



Akademie-
Teilnehmer



Newsletter (in
Planung)

„Wir sind mit der neuen Marketing-Lösung deutlich besser aufgestellt und haben viel mehr Möglichkeiten, unsere Kunden mit vielseitigen Kampagnen zu erreichen“

Ekholff Taubald, CRM + E-Business Solutions, Integrated Business Solutions REHAU

500 %
mehr Leads durch
neue Leadquellen

Das Ergebnis

Marketing mit Daten, Automation und Business-Relevanz

Zielgerichtete Ansprache und Scoring in den unterschiedlichen REHAU-Divisionen

Sämtliche Daten aus allen relevanten Quellen werden nun in einem System zusammengeführt. Dank der HANA based technology lassen sich selbst große Datenmengen in Echtzeit segmentieren, um schnell und einfach die geeignete Zielgruppe für die nächste Kampagne der jeweiligen Division finden. „Marketing Automation kam für uns als Thema komplett neu dazu und wir sehen schon jetzt einen deutlichen Mehrwert“, so Ekholz Taubald.

Neues Scoring Modell

REHAU arbeitet nun an einem neuen Scoring-Modell, um Kontakte ganz gezielt und abhängig von dem persönlichen Verhalten eines Nutzers zu qualifizieren. So lassen sich, anhand von Scoringpunkten, Kontakte leicht segmentieren und verschiedenen Marketingmaßnahmen zuordnen.

DSGVO-konformer Einwilligungsprozess

Die neue Marketing-Lösung unterstützt REHAU dabei die Anforderungen der DSGVO umzusetzen und sorgt somit für einen transparenten und verantwortungsvollen Umgang mit den Daten der Kunden.

Messbare Marketingergebnisse & höhere Performance

Öffnungsrate, Klickrate, Bounces: Über die Analyse-Funktion in der Marketing Cloud sowie die Embedded Analytics Cloud kann jede Division auswerten, wie eine Kampagne performt hat.

Über Sybit



Sybit ist der Partner für ganzheitliches Customer Experience Management. Als SAP Platinum Partner und Top 20-Digitalagentur in Deutschland entwickelt Sybit Lösungen, die sämtliche End-to-End-Prozesse der Customer Journey abbilden. Mit Hauptsitz in Radolfzell am Bodensee beschäftigt Sybit über 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Über 300 Konzerne und weltweit agierende mittelständische Unternehmen vertrauen auf die Expertise des SAP-Beratungshauses.

Wir sind nur einen Anruf entfernt!



Jennifer Bertsche
Inside Sales Executive
+49 7732 9508-2000
sales@sybit.de

Sybit GmbH
St.-Johannis-Str. 1-5
78315 Radolfzell
www.sybit.de

