



Success Story

Neue Wege im Marketing

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



Das Unternehmen

Innovation, Nachhaltigkeit und Unternehmenskultur zählen bei REHAU zu den wichtigsten Themen.

Das Unternehmen ist eine 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, cloudbasierten CX-Technologien.



Das Projekt

Die Herausforderung

Marketing-Aktivitäten mit Daten aus einem veralteten CRM on premise, mehr als eine 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 in die bestehende SAP-Landschaft. Auch 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 Ekholz 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 Kampagnen-Management

- Neues Kampagnen-Management und Content Studio, bspw. für Newsletter-Erstellung
- Lead-Management: Leads aus verschiedenen Quellen integrieren und bearbeiten
- Event-Management: 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)

REHAU Industries SE & Co. KG



System- und Service-Anbieter für polymerbasierte Lösungen



**Verwaltungssitz: Rehau
50 Länder, 170 Standorte**



20.000 Mitarbeitende weltweit



2,8 Mrd. € Umsatz



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

Das Ergebnis

Marketing mit Daten, Automation und Business-Relevanz

1. 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 zu finden. „Marketing-Automation kam für uns als Thema komplett neu dazu, und wir sehen schon jetzt einen deutlichen Mehrwert“, so Ekholz Taubald.

2. Neues Scoring-Modell

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

3. 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.

4. Messbare Marketing-Ergebnisse & höhere Performance

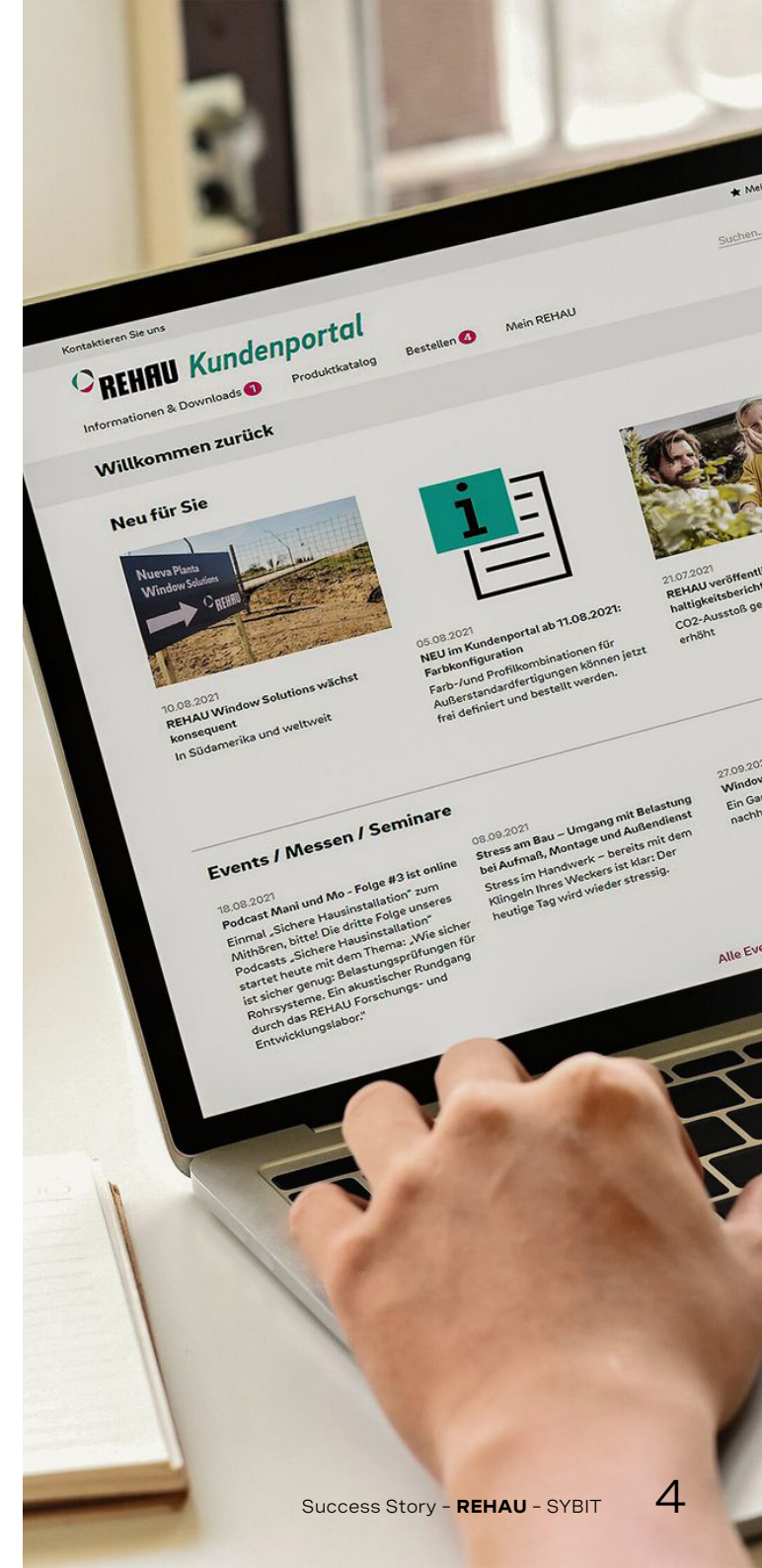
Öffnungsrate, Klickrate, Bounces: Über die Analyse-Funktion in der Marketing Cloud sowie die Embedded Analytics Cloud kann jede Division auswerten, wie eine Kampagne performt hat.

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

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

500%

mehr Leads durch neue Lead-Quellen



We Create CX Champions.

500+

Kunden

350+

Mitarbeitende

100%

kundenzentriert

No.1

für CX in Europa

Top 10

IT-Arbeitgeber

25+

Jahre Erfahrung



**Gehen wir den nächsten
Schritt zusammen!**

+49 7732 9508-2000

sales@sybit.de

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