



WeylChem International GmbH

# SALESFORCE: ERFOLGSFORMEL FÜR BESSERE ZUSAMMENARBEIT

WeylChem stellt Spezialchemikalien für führende Chemieunternehmen her und operiert international. Der Chemiespezialist setzt auf die Salesforce Sales Cloud – und steigert damit sowohl die Nähe zu seinen Kunden als auch die Produktivität der Mitarbeiter.

Hector Ruiz ist ein umtriebiger Mensch, hält Augen und Ohren stets offen. Ruiz testet ständig digitale Tools, die den Arbeitsalltag erleichtern und ist regelmäßig auf Konferenzen und Events unterwegs. Sein Arbeitgeber engagiert sich zudem als Fördermitglied beim Bundesverband Deutsche Startups (BVDS), um von den frischen Ideen der Gründer zu profitieren. „Wir wollen den Zug der Modernisierung nicht verpassen“, sagt Ruiz, zuständig für die Geschäftsentwicklung der Bereiche Agrochemicals und Personal Care beim Chemiespezialisten WeylChem. Das Frankfurter Unternehmen produziert Spezialchemikalien für führende Chemieunternehmen. Der Fokus liegt auf Synthesedienstleistungen für die Agrochemie-, Kunststoff- und Kosmetikindustrie. Im Jahr 2017 erwirtschaftete WeylChem einen Umsatz von 640 Millionen Euro.

## DEUTSCHE TELEKOM UND WEYLICHEM

**Die Aufgabe:** WeylChem strebte eine Runderneuerung der CRM-Infrastruktur an. Eine einheitliche CRM-Lösung sollte den Vertriebsmitarbeitern und den Fachbereichen in der täglichen Arbeit als hilfreiches Werkzeug dienen und die Produktivität steigern. Die Lösung sollte sich zudem an das bestehende ERP-System von SAP anbinden lassen.

**Die Lösung:** WeylChem erhielt eine einheitliche CRM-Plattform auf Basis von Salesforce für alle Fachbereiche. Über die Telekom bezieht der Chemiespezialist ein Komplettpaket aus Lizenzen und Implementierung aus einer Hand.

**Die Vorteile:** WeylChem steigert durch eine optimierte Vertriebssteuerung die Produktivität der Mitarbeiter. Mit dem zentralen Kundenmanagementsystem für Vertrieb und Serviceerfassung minimiert das Unternehmen Fehler. Dank der Lösung wurde die Zusammenarbeit gestärkt und Arbeitsabläufe gestalten sich nun viel transparenter.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

## HÖCHSTE DATENSCHUTZSTANDARDS

Auf den Zug der Digitalisierung ist WeylChem schon aufgesprungen – mit der Salesforce Sales Cloud im Gepäck strebt WeylChem eine engere Beziehung zu den Kunden an. „Unsere Kunden erwarten von uns, dass wir schnell und professionell auf ihre Anfragen reagieren“, sagt Ruiz. WeylChem hat sich auch deshalb für das CRM-System von Salesforce entschieden, weil das Unternehmen mit dem System problemlos über Ländergrenzen hinweg zusammenarbeiten kann. Ruiz: „Mit der Salesforce Sales Cloud tauschen wir projektkritische Informationen innerhalb der Unternehmensgruppe schnell aus – egal ob die Kollegen direkt gegenüber oder 5.000 Kilometer entfernt sitzen.“

## SALESFORCE-LIZENZEN VON DER TELEKOM

Mit der einheitlichen CRM-Lösung stellt WeylChem den Vertriebsmitarbeitern und den Fachbereichen in der täglichen Arbeit ein hilfreiches Werkzeug zur Verfügung und steigert die Produktivität. Die Lösung ließ sich zudem ohne großen Aufwand an das bestehende ERP-System von SAP anbinden.

WeylChem bezieht seine Salesforce-Lizenzen von der Telekom, die gemeinsam mit dem CRM-Spezialisten ein Datacenter in Deutschland betreibt. Um zu belegen, dass WeylChem sämtliche Daten unter Einhaltung der strengen europäischen Datenschutzgesetze in der Cloud verarbeitet, hat das Unternehmen mit der Telekom eine Allgemeine Datenschutzvereinbarung (ADV) geschlossen. Ruiz: „Wir haben einen kompetenten Partner vor Ort gesucht – und da kam nur die Telekom in Frage, die uns ein komplettes Paket aus Lizenzen und der Implementierung in unsere bestehende Tool- und Prozesslandschaft angeboten hat.“ Das Unternehmen setzt damit auf moderne Cloud-Infrastrukturen, die höchste Datenschutzstandards bieten.

## CHEMIEINDUSTRIE HINKT DIGITALISIERUNG HINTERHER

Im Vergleich zu seinen Wettbewerbern ist WeylChem gut aufgestellt. „Die Branche ist zwar eher zurückhaltend, doch inzwischen ist der Trend in Richtung Automatisierung unübersehbar“, sagt Ruiz. „Auch WeylChem wird sich dem Thema in den kommenden Jahren intensiv annehmen.“

Dank der Salesforce Sales Cloud sind bei WeylChem schon jetzt alle Beteiligten immer auf dem aktuellen Stand der Projekte – ohne wie



zuvor ständig Telefonate zu führen und E-Mails zu schreiben. „Kritische Informationen zu Projekten wie etwa Preise, Mengen, Rezepturen, Geheimhaltungsverträge oder E-Mails sind übersichtlich abgelegt, sodass sie für alle einsehbar sind – auch mobil“, sagt Ruiz. Die bessere Verfolgung der Projekte trage zu einer höheren Erfolgsquote bei.

## UMSATZPROGNOSEN MIT WENIGEN KLIICKS

WeylChem stellt zudem mit wenigen Klicks Umsatzprognosen für die kommenden Jahre zusammen und bereitet Reports für die Führungsebene zügig vor – Tätigkeiten, die ohne Salesforce mit hohem Aufwand verbunden waren. Mit Salesforce verfolgt das Unternehmen auch die Erfolgsquote seiner Projekte. Der Gedanke dahinter: „Je besser wir frühere Anfragen analysieren, desto höher ist die Erfolgswahrscheinlichkeit von zukünftigen Projekten“, sagt Ruiz.

### KUNDENSTECKBRIEF

**Name:** WeylChem International GmbH

**Gründung:** 2005

**Sitz:** Frankfurt am Main

**Mitarbeiter:** 1.970

**Umsatz:** 640 Mio. Euro (2017)



Better chemistry – achieving more.

## KONTAKT:

Persönlicher Kundenberater  
freecall 0800 33 01300  
[www.telekom.de/salesforce](http://www.telekom.de/salesforce)

## HERAUSGEBER:

Telekom Deutschland GmbH  
Geschäftskunden  
Landgrabenweg 151  
53227 Bonn



ERLEBEN, WAS VERBINDET.