

Fallstudie:

# Degussa

## Vertriebsinformationssystem

*„Bei dem Content Management System redcms<sup>©</sup> standen uns bereits alle Module zur Verfügung, die man für ein Vertriebsinformationssystem benötigt. So konnten wir innerhalb von vier Wochen eine Extranet-Plattform aufbauen, die unsere Vertriebsmitarbeiter und Distributoren weltweit mit den neuesten Information zu unsren Produkten versorgt“*

Günter Loos, Marketing & Web Services Silanes, Degussa AG

### Fokus

- ▶ **Content Management**
  - Dokumentenmanagement
  - E-Learning
  - Intranet
  - Produktkommunikation
  - Prozessoptimierung
  - Reporting Tools
  - Unternehmenskommunikation
- ▶ **Wissensmanagement**

### Kunde

Degussa ist ein multinationales Unternehmen mit konsequenter Ausrichtung auf die renditestarke Spezialchemie. Im Geschäftsjahr 2003 erwirtschafteten 47.000 Mitarbeiter einen Umsatz von 11,4 Mrd. Euro und ein operatives Ergebnis (EBIT) von 878 Mio. Euro. Damit ist Degussa das drittgrößte deutsche Chemieunternehmen und in der Spezialchemie weltweit die Nummer Eins.

### Herausforderung

Die Sparte Bautenschutzmittel der Degussa AG zeichnet sich durch ein weltweites Netzwerk von regionalen Distributoren aus. Forschungs- und Entwicklungsarbeiten werden hingegen ausschließlich in Rheinfelden durchgeführt.

Degussa benötigte einen Weg, um essentielle Informationen und wichtiges Know-how zu den Produkten und deren Anwendung für die Distributoren ständig abrufbar vorzuhalten. Angedacht war eine Plattform, auf der zum einen Dokumente wie Produktdatenblätter, Sicherheitsdatenblätter oder Zertifikate ausgetauscht werden können. Zum anderen sollten aber auch die Zusammenarbeit und der Wissensaustausch zwischen den lokal getrennten Gruppen gefördert werden. Darüber hinaus sollte die Plattform wichtige Vorarbeit zu Schulungsterminen leisten können.

red:cms



Community



Upload



Library



Forum

## Projektinformationen

### *Kunde:*

Degussa AG, Product Line Silanes

### *Projekt:*

Vertriebsinformationsplattform für weltweiten Vertrieb und Distributoren. Einsatz eines CMS.

### *Projektleitung:*

Herr Günter Loos, Degussa Rheinfelden

### *Website:*

[www.degussa.com](http://www.degussa.com)

[www.protectosil.com](http://www.protectosil.com)

## Kontakt

Nick Kratz

cyberpark GmbH

+49 (0)761/38 99 97-20

[nick.kratz@cyberpark.de](mailto:nick.kratz@cyberpark.de)

[www.cyberpark.de](http://www.cyberpark.de)

## Lösung

Mit dem Content Management System redcms® wurde zunächst ein Basiswebsite erstellt. Das modular aufgebaute redcms® funktioniert nach dem Baukastenprinzip. Die Website erhält durch Hinzufügen einzelner Module weitere Funktionen oder auch ganz neue Anwendungen. Für dieses Extranet wurden die Module Community, Upload, Library, Forum und Search verwendet. Die einfache Kombination aus diesen fünf Modulen macht aus der Standard-Website eine potente Extranet-Plattform.

**Community:** Durch dieses Modul wird aus einer normalen Website ein geschütztes Extranet. Es schützt die Plattform mit den vertraulichen Informationen vor fremden Zugriffen. Die Distributoren melden sich auf einer Startseite an. Ein Mitarbeiter der Degussa erhält daraufhin eine Email mit dieser Registrierungsanfrage und kann den Distributor nun als User freischalten.

**Upload:** Ist ein Modul für gesicherte Uploads und Downloads vielfältigster Medienelemente. Die Distributoren können hier ganz einfach Dateien mit wichtigen Informationen, wie Erfahrungsberichte oder Bilder von Anwendungsbeispielen, über ihren Browser auf die Website spielen, um diese anderen zur Verfügung zu stellen. Dieser Bereich ist als eine Art ‚Spielplatz‘ für den schnellen Austausch von Dateien gedacht.

**Library:** Die Library hingegen dient als langfristiges, geordnetes Archiv für Dateien, die von den Websitebetreibern als wichtig erachtet und auf inhaltliche Richtigkeit geprüft worden sind. Nur die Websitebetreiber können hier Dateien einstellen oder aus dem ‚Spielplatz‘ hierhin verschieben.

**Forum:** Im Forum tauschen sich User zu unterschiedlichen Themen aus. Jeder User kann hier Diskussionsthemen einstellen, die von Interessierten gelesen und mit eigenen Beiträgen beantwortet werden können. So kündigen hier Distributoren beispielsweise aktuelle Veranstaltungen an, stellen Fragen zur Erfahrungswerten oder weisen auf Dateien hin, die Sie in den ‚Spielplatz‘ hochgeladen haben.

**Search:** Abgerundet wird die Plattform durch eine potente Suchfunktion, die nicht nur Texte, sondern auch die Foren und Bibliotheken durchsuchen kann.

## Erfolg

Die Distributoren der Degussa AG können mit diesem Vertriebsinformationssystem nun jederzeit die aktuellsten Informationen zu den Bautenschutzmitteln abrufen und Ihre Erfahrungen hierzu austauschen. Ferner ist die Plattform bei Produkteinführungen ein wertvolles Instrument, um die Distributoren im Vorfeld zu Schulungsterminen mit Informationen zu versorgen. Bei den Schulungen kann dann bereits auf Vorwissen aufgebaut werden. Ergänzend ist hierzu künftig auch die Einbindung des E-Learning-Moduls angedacht.

Das Projekt konnte von der Konzeption bis zur Onlinestellung innerhalb von vier Wochen umgesetzt werden.

