



**ProMinent®**

## Klares Wasser – klarer Vertrieb

Mehr Transparenz und Effizienz dank  
SAP Sales Cloud

*„Mit Camelot ITLab hatten wir bei der Einführung der SAP Sales Cloud einen hervorragenden Partner an unserer Seite: Die Berater haben ihre hohe SAP-Expertise eingebracht und sehr gut mit unserem Projektteam zusammengearbeitet.“*

Ralf Kiermaier, Vice President Global Sales and Marketing bei ProMinent

## Vielfältige Anwendungsszenarien, vielfältige Anforderungen

Dass sich Seehunde, Seeleoparden und Pinguine im Taronga Zoo in Sydney so wohl fühlen, liegt unter anderem an ProMinent. Denn das Unternehmen mit Hauptsitz in Heidelberg sorgt mit seinen Ozonanlagen für die Desinfektion von insgesamt 2.500 Kubikmetern Meerwasser in mehreren Becken sowie dem Süßwasser in einem Pool. Schon seit 1960 entwickelt und fertigt ProMinent Komponenten und Systeme zur Aufbereitung und Desinfektion von Wasser sowie zur Dosierungen von Flüssigkeiten. Im Einsatz sind die Lösungen überall auf der Welt und an den verschiedensten Orten: zum Beispiel in einem Schwimmbad am nördlichen Polarkreis, in einer Erz-Mine in Schweden oder in einer Stör-Zucht in Abu Dhabi. Damit Kunden auf der ganzen Welt von den ProMinent-Produkten profitieren, sind rund 2.700 Mitarbeiter in mehr als 100 Ländern tätig.

Realisieren lassen sich mit den Komponenten und Systemen von ProMinent also ganz unterschiedliche Anwendungsszenarien für Kunden aus ganz unterschiedlichen Branchen. Entsprechend vielfältig sind die individuellen Anforderungen. Um diese perfekt zu erfüllen, kommt es für ProMinent ab dem ersten Kontakt auf eine hervorragende Beratung und Betreuung durch den Vertrieb an – was durch ein IT-System erheblich erleichtert wird.



### CRM-System für den weltweiten Einsatz

Zwar nutzten die ProMinent-Vertriebsmitarbeiter in Deutschland bereits ein CRM-System. In den übrigen Niederlassungen war eine solche Lösung aber größtenteils nicht vorhanden – der Wunsch danach nahm hier immer mehr zu. Vor diesem Hintergrund entschieden sich die Verantwortlichen bei ProMinent dazu, ein neues CRM-System einzuführen, das sich weltweit ausrollen lässt und so überall für optimale Bedingungen sorgt. Damit sollten nicht nur die Vertriebsmitarbeiter unterstützt werden. Das neue Tool sollte auch dazu beitragen, den gesamten Vertrieb sowie die einzelnen Vertriebszyklen transparenter zu machen, die Effizienz zu steigern und das Kundenbeziehungsmanagement zu verbessern. Konkret sollte dafür ein verbindlicher Request-to-Order-Prozess etabliert und dann IT-seitig abgebildet werden.

### Entscheidung für die SAP Sales Cloud und für Camelot ITLab

Zunächst ging es für ProMinent darum, das passende CRM-System auszuwählen. Nachdem Lösungen von mehreren Anbietern geprüft worden waren, fiel die Entscheidung zugunsten der SAP Sales Cloud als ein Bestandteil von SAP Customer Experience (SAP CX): neben den funktionalen Aspekten und dem Betrieb in der Cloud vor allem deshalb, weil sich das Tool nahtlos in die bereits bestehende SAP-Landschaft einbinden ließ. Bei der Suche nach einem Implementierungspartner setzte sich Camelot ITLab durch. „Uns hat zum einen die hohe SAP-Expertise überzeugt. Diese war uns wegen der geplanten Anbindung der SAP Sales Cloud an SAP ERP besonders wichtig“, sagt Ralf Kiermaier, Vice President Global Sales and Marketing bei ProMinent. „Zum anderen hatten wir sehr schnell das gute Gefühl, dass die Berater von Camelot ITLab sehr gut mit unserem Projektteam harmonieren. Das hat sich im Projekt dann auch voll und ganz bestätigt.“

*„Die Einführung der SAP Sales Cloud hat sich für uns absolut gelohnt. Die ersten Ergebnisse entsprechen voll und ganz unseren Erwartungen. Jetzt wollen wir noch mehr aus der Lösung herausholen – und zwar gemeinsam mit Camelot ITLab.“*

Florian Blischke, Projektleiter und Manager Vertriebsentwicklungsprogramme bei ProMinent



## Standardisiertes Template mit drei Zusatz- entwicklungen

So machten sich die Mitarbeiter von ProMinent und die Berater von Camelot ITLab gemeinsam daran, ein Template zu erstellen, das den gesamten Vertriebsprozess abbildet. Dabei unterstützte Camelot ITLab nicht nur bei der Einführung der Standardfunktionalitäten, sondern stellte durch standardnahe Entwicklungen auch wichtige, im Standard nicht vorhandene Funktionen zur Verfügung. Beispielsweise wurde die Nummerngleichheit der Stammdaten zwischen SAP ERP und SAP Customer Experience sichergestellt, wobei SAP ERP führend bei der Nummernvergabe bleibt. Die Anwender können folglich die etablierten und bekannten Kundennummern bei ihrer Arbeit mit der SAP Sales Cloud nutzen.

Zudem wurde die Verknüpfung von Opportunity und Angebot deutlich gesteigert: Der letzte Angebotswert wird automatisch in die zugehörige Opportunity übernommen. Hierbei wird nicht nur die Belegwährung, sondern auch die lokale und die globale Unternehmenswährung berücksichtigt. Möglich ist es durch die Erweiterungen nun auch, alle anhängenden Angebote abzusagen, wenn eine Opportunity abgesagt wird.

Als das Template einsatzbereit war, wurde es zunächst bei der Vertriebsniederlassung in Deutschland eingeführt, etwas später dann auch in United Kingdom. Die beiden ersten Rollouts wurden in sehr enger Zusammenarbeit mit Camelot ITLab durchgeführt. Dabei haben die Berater die Mitarbeiter von ProMinent dazu befähigt, die übrigen Rollouts eigenständig umzusetzen. In 2019 wird die SAP Sales Cloud in vier weiteren Ländern eingeführt.

## Weiterentwicklung mit Camelot ITLab

In Deutschland und in United Kingdom zeigt sich bereits, dass das neue CRM-System in der Praxis funktioniert: Die Mitarbeiter werden entlang des gesamten Vertriebsprozesses unterstützt, sie erfassen alle Informationen an den richtigen Stellen. Dadurch entsteht Transparenz über die bestehenden Vertriebszyklen und Daten können übergreifend ausgewertet werden. „Wir sind sehr zufrieden mit den ersten Ergebnissen. Und wir sind überzeugt, dass wir noch mehr aus der SAP Sales Cloud herausholen können. Deshalb werden wir das System weiterentwickeln. Mit Camelot ITLab als Partner“, sagt Florian Blischke, Projektleiter und Manager Vertriebsentwicklungsprogramme bei ProMinent.

### DIE RESULTATE AUF EINEN BLICK

- ▶ Mehr Transparenz: Controlling des Vertriebs und der einzelnen Vertriebszyklen
- ▶ Mehr Effizienz im Vertrieb: Unterstützung entlang des gesamten Prozesses
- ▶ Mehr Flexibilität: Schnelle Umsetzung von Anforderungen des Vertriebs
- ▶ Mehr Kooperation: Verbesserte Zusammenarbeit von Innendienst und Außendienst
- ▶ Mehr Mobilität: Ortsunabhängiges Arbeiten und keine Notwendigkeit für VPN-Verbindungen

---

## Die Unternehmen

### ProMinent Unternehmensgruppe

Die ProMinent Unternehmensgruppe ist seit über 55 Jahren Hersteller von Komponenten und Systemen für das Dosieren von flüssigen Stoffen sowie zuverlässiger Lösungspartner für die Wasseraufbereitung. Hauptsitz der Unternehmensgruppe ist Heidelberg. Rund 2.700 Mitarbeiter in 51 eigenen Vertriebs-, Produktions- und Servicegesellschaften sowie weltweite Vertretungen garantieren Service und Verfügbarkeit in rund 100 Ländern.

ProMinent GmbH  
Im Schuhmachergewann 5-11  
69123 Heidelberg

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

### Camelot ITLab GmbH

Camelot Innovative Technologies Lab (Camelot ITLab) ist das führende SAP-Beratungsunternehmen für digitalisiertes Value Chain Management. Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung begleitet Camelot ITLab Kunden in deren digitaler Transformation. Das Leistungsspektrum reicht vom strategischen Dialog zu aktuellen Herausforderungen in der digitalen Welt bis zur Umsetzung der neuen, digitalen Lösungen. Als Teil der CAMELOT Group mit weltweit 1.800 Mitarbeitern steht Camelot ITLab für Kundenorientierung, Innovationen, höchste Qualität und End-to-End-Lösungen.

Camelot ITLab GmbH  
Theodor-Heuss-Anlage 12  
68165 Mannheim

[www.camelot-itlab.com](http://www.camelot-itlab.com)

---

## CAMELOT Consulting Group

**Camelot ITLab** · [www.camelot-itlab.com](http://www.camelot-itlab.com) · [office@camelot-itlab.com](mailto:office@camelot-itlab.com)  
**CAMELOT Management Consultants** · [www.camelot-mc.com](http://www.camelot-mc.com) · [office@camelot-mc.com](mailto:office@camelot-mc.com)

### EUROPE

**Global Headquarters**  
Theodor-Heuss-Anlage 12  
68165 Mannheim  
Germany

Phone +49 621 86298-800

### AMERICAS

100 W. Sixth Street  
Suite 103  
Media · PA 19063  
USA

Phone +1 267 589 9242

### MIDDLE EAST

Jumeirah Lakes Towers  
Cluster O · Reef Tower · 30th Floor  
P.O. Box 5003333 · Dubai  
United Arab Emirates

Phone +971 4 350 7441

### ASIA/PACIFIC

97 Varsha · Plot no. 96/2+97  
CTS no. 1132-1133 · Anand Park  
Aundh · Pune · MH  
India 411007

Phone +91 9987 987 385