

## Digitalisierung einfach machen – kundenorientiertes C4-Geschäft mit C4Connect

11.10.2018

- Auf dem 52sten Jahrestreffen des Europäischen Petrochemischen Verbandes (EPCA) präsentierten und diskutierten Vertreter von Evonik Digitalisierungsprojekte
- Bisher gute Erfolgsbilanz, beispielsweise in der Automatisierung und Prozessoptimierung
- Nun konsequenter Ausbau in Richtung Kunden, dazu Vorstellung der Online Plattform C4Connect
- Neuer Baustein C4Buy soll in einem Bieterverfahren beste Preise und beste Verfügbarkeiten ermöglichen

**Dr. Dirk Höhler**  
Leiter Marketing & Vertrieb,  
Performance Intermediates

Telefon +49 2365 49-86561  
Telefax +49 2365 49-6500  
dirk.hoehler@evonik.com

Auf dem 52sten Jahrestreffens der Europäischen Petrochemischen Verbandes (EPCA) gaben Vertreter von Performance Intermediates einen Ausblick in die Zukunft der C4-Chemie. Vom 7. bis 10. Oktober stellten sie die neue C4Connect-Plattform vor. Diese erweitert das Geschäftsmodell von einem produktzentrierten zu einem nutzenorientierten Ansatz. Die Idee: Produkte alleine bieten keinen langanhaltenden Wettbewerbsvorteil. Preis, Qualität und Verfügbarkeit sind Standardattribute. Aber zusätzliche Services, effiziente Prozesse und eine einfachere Kommunikation eröffnen neue Perspektiven im Kundengeschäft.

„Digitale Angebote entwickeln sich zu einem wesentlichen Baustein in unserem Geschäft. Für uns bedeutet Digitalisierung mehr als die Einführung von neuen Technologien,“ so Dr. Dirk Höhler, Leiter Marketing & Vertrieb im Geschäftsgebiet Performance Intermediates. „Mit unseren digitalen Lösungen machen wir die Zusammenarbeit mit unseren Kunden effizienter und erfolgreicher. Wir haben bereits eine gute Erfolgsbilanz, beispielsweise in der Automatisierung und Prozessoptimierung. Nun übertragen wir diese Ansätze auf das Kundengeschäft.“

C4Connect vereint Online-Plattformen, Datenschnittstellen oder auch Bietersysteme und wird beständig in engem Austausch mit den Kunden ausgebaut. Im Rahmen der EPCA wurde die neue Bieterplattform „C4Buy“ vorgestellt. Das Neue daran: Schwankende Produktions- und Nachfragemengen werden in einem intuitiven Onlinetool aufeinander abgestimmt. Kunden können Angebote für Mengen abgeben

**Evonik Performance  
Materials GmbH**  
Rellinghauser Straße 1-11  
45128 Essen  
Telefon +49 201 177-01  
Telefax +49 201 177-3475  
www.evonik.de

**Aufsichtsrat**  
Dr. Harald Schwager, Vorsitzender  
**Geschäftsführung**  
Johann-Caspar Gammel, Vorsitzender  
Dr. Michael Pack  
Magdalena Wagner  
Rainer Wobbe

Sitz der Gesellschaft ist Essen  
Registergericht  
Amtsgericht Essen  
Handelsregister B 25779

und profitieren damit von einer höheren Transparenz über Verfügbarkeiten.

C4Buy ergänzt die bestehende Plattform C4Connect, die den Kunden 24/7 zur Verfügung steht. Hier finden Kunden einen direkten Zugriff auf C4EDI und somit die direkte Anbindung über Elemica. Sie können den Status der Bestellung über C4Orders einzusehen. Und über den kürzlich eingeführten C4DRIVOSOL® Tuner können Kunden individuelle DRIVOSOL®-Mischungen zusammenzustellen.

Das Besondere: Die Plattform C4Connect wurde gemeinsam mit ausgewählten Kunden entwickelt. Sie bereichert dadurch die Kundenbeziehung. Nicht nur in Punkto Erreichbarkeit, sondern auch durch ein besseres Verständnis der wahren Kundenbedürfnisse. Über C4Connect bietet Performance Intermediates mehr als nur Produkte – nämlich zusätzliche Services. Und das soll vor allem zu einem führen: mehr Kundenzufriedenheit.

„Die zahlreichen Gespräche auf der EPCA sind ein wertvoller Input für uns,“ so Dr. Dirk Höhler. „Denn nun können wir unsere Plattform gezielt weiterentwickeln. So haben wir den Hinweis bekommen, verstärkt die gesamte Wertschöpfungskette zu digitalisieren – und nicht nur Teile davon. Gemeinsam mit Kunden und weiteren Partnern werden wir dies in Angriff nehmen.“

#### **Über Evonik**

Evonik ist eines der weltweit führenden Unternehmen der Spezialchemie. Der Fokus auf attraktive Geschäfte der Spezialchemie, kundennahe Innovationskraft und eine vertrauensvolle und ergebnisorientierte Unternehmenskultur stehen im Mittelpunkt der Unternehmensstrategie. Sie sind die Hebel für profitables Wachstum und eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts. Evonik ist mit mehr als 36.000 Mitarbeitern in über 100 Ländern der Welt aktiv und profitiert besonders von seiner Kundennähe und seinen führenden Marktpositionen. Im Geschäftsjahr 2017 erwirtschaftete das Unternehmen bei einem Umsatz von 14,4 Mrd. Euro einen Gewinn (bereinigtes EBITDA) von 2,36 Mrd. Euro.

### **Über Performance Materials**

Das Segment Performance Materials wird von der Evonik Performance Materials GmbH geführt. Im Mittelpunkt der weltweiten Aktivitäten des Segments stehen die Entwicklung und Herstellung von polymeren Werkstoffen sowie Zwischenprodukten vor allem für die Gummi- und Kunststoffindustrie sowie für die Agroindustrie. Das Segment erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2017 mit rund 4.400 Mitarbeitern einen Umsatz von 3,8 Milliarden €.

### **Rechtlicher Hinweis**

Soweit wir in dieser Pressemitteilung Prognosen oder Erwartungen äußern oder unsere Aussagen die Zukunft betreffen, können diese Prognosen oder Erwartungen der Aussagen mit bekannten oder unbekanntem Risiken und Ungewissheit verbunden sein. Die tatsächlichen Ergebnisse oder Entwicklungen können je nach Veränderung der Rahmenbedingungen abweichen. Weder Evonik Industries AG noch mit ihr verbundene Unternehmen übernehmen eine Verpflichtung, in dieser Mitteilung enthaltene Prognosen, Erwartungen oder Aussagen zu aktualisieren.