

## PERSBERICHT

### Chemiebedrijf Prayon vereenvoudigt marketing en sales met SAP Cloud for Customer

Engis/Kontich, 27 juni 2016 – Prayon, een marktleider in fosforzuur en fosfaten, gaat zijn sales- en marketingprocessen vereenvoudigen en versnellen met SAP Hybris Cloud for Customer. Het CRM-platform biedt 90 gebruikers in Europa en de VS een up-to-date 360°-kijk op de klanten, ook op smartphone en tablet. Daardoor kan Prayon beter inspelen op de digitale en economische ontwikkelingen in de sector. De implementatie gebeurt met SAP-partner TheValueChain.



Marc Senterre,  
CIO, Prayon

#### Gebruiksgemak

Prayon gebruikt sinds 2011 SAP CRM on-premise. Deze zomer stapt het over op de cloudversie. Meerwaarde verwacht Marc Senterre, CIO van Prayon, onder andere van de mobiele beschikbaarheid, de integratie met Microsoft Office 365 en de intuïtieve aanpak. “Qua gebruiksgemak is Cloud for Customer top. Dat maakt eindgebruikers productiever en efficiënter. Het onderliggende HANA Cloud Platform voedt de applicatie met realtime data. Daardoor ken je als verkoper altijd de laatste status van klanten, offertes en opportuniteiten. Je kunt sneller anticiperen op verwachtingen van klanten. Investerings in hardware zijn niet nodig, met gunstig gevolg voor de *total cost of ownership*.”

#### Keuze voor TheValueChain

Prayon selecteerde uit verschillende sterke kandidaten TheValueChain voor de realisatie van het project. “Hun gedetailleerde productkennis en het businessinzicht overtuigden ons”, zegt Valérie Renard, sales & marketing director bij Prayon. “TheValueChain vertaalde een lange lijst van businessnoden in een helder en goed gestructureerde oplossing op basis van standaardfuncties. Zij begrepen onze uitdagingen en onze pragmatische cultuur. Dat bewezen zij met een rake demo.”

#### Snelle implementatie

Sinds juni 2016 is Cloud for Customer operationeel in Europa. De Amerikaanse vestiging gaat live in september. De opzet duurt 12 weken. “Dat kan zo snel omdat de opzet grotendeels out-of-the-box is”, zegt Anouck Decock van TheValueChain. “Cloud for Customer biedt standaard volledige procesondersteuning voor sales, marketing en services, net als vele integratiemogelijkheden met sociale media en andere platformen.”

---

Over Prayon – <http://www.prayon.com/> | [www.linkedin.com/company/prayon](http://www.linkedin.com/company/prayon)

Prayon is een volledig geïntegreerde, mondiale producent van fosfaten met hoofdkwartier in België en productieactiviteiten in België, Frankrijk en de Verenigde Staten. Prayon is in handen van OCP (Marokko) en SRIW (België). Het produceert en verhandelt een breed palet van gezuiverde fosforzuren, fosfaten en fluorproducten die gebruikt worden in voeding, kunstmeststoffen en een waaier van industriële toepassingen. De Groep bedient zijn klanten via een wereldwijde verkoop- en dienstenorganisatie.

Over TheValueChain – [www.thevaluechain.be](http://www.thevaluechain.be) | <https://www.linkedin.com/company/2316369>

TheValueChain helpt ondernemingen om de zwakke schakels in hun waardeketen te optimaliseren. Zo verbeteren de bedrijfsprestaties, en rendeert de SAP-investering beter en sneller. De klanten zijn productie- en distributiebedrijven, nutsbedrijven, overheden, aanbieders van professional services en vastgoedbeheerders. TheValueChain focust op end-to-end business solutions, optimalisatie van processen, application lifecycle management en innovatieve technologie. Meer dan 100 experts met gemiddeld 10 tot 15 jaar SAP-ervaring pakken uitdagingen pragmatisch en inventief aan. TheValueChain is als SAP Gold Partner ook gecertificeerd als Partner Centre of Excellence (PCoE). Het heeft kantoren in België, Luxemburg en Zwitserland. TheValueChain behoort tot de Gumption Group.

**Meer weten**

Ivan Leysen | [ivan.leysen@thevaluechain.be](mailto:ivan.leysen@thevaluechain.be) | +32 496 70 32 70