



Fallbeispiel PPG Deutschland Sales & Services GmbH

Effiziente Trainingslösung: Die Transformation von PPG

Projektdaten & PPG

Technologieführer PPG

PPG ist ein globaler Konzern und Hersteller von Farben, Lacken und Spezialbeschichtungen. Mit rund 50.000 Mitarbeitenden zählt er zu den führenden Anbietern rund um das Thema Neu- und Reparaturlackierungen von PKW, LKW, Schiffen und Flugzeugen.

PG Deutschland Sales & Services GmbH

Zielgruppe:

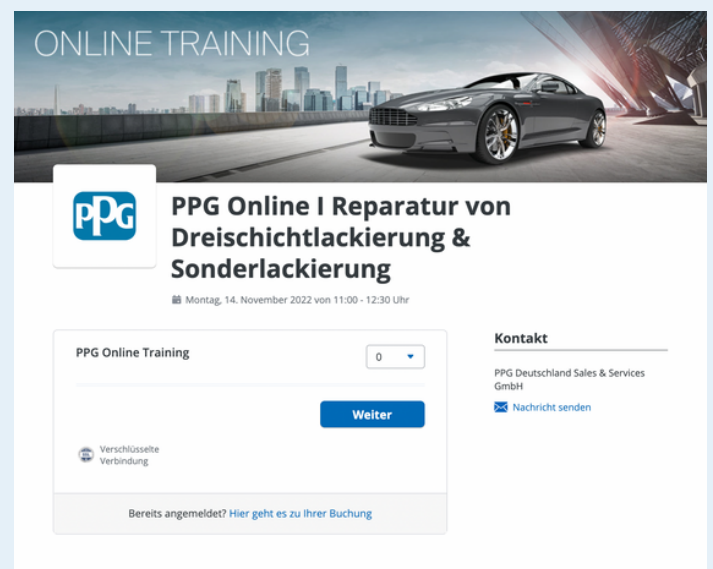
- Kunden: vom Auszubildenden über alle Hierarchieebenen hinweg
- Vertriebspartner: für alle Mitarbeiter im Vertrieb, Technik, Innendienst
- intern: für alle Mitarbeiter

Umsetzung:

- webbasierte Seminarverwaltung für das gesamte Trainingsangebot (Online und Offline)
- Zentrale Teilnehmerverwaltung
- digitalisierte und automatisierte Kommunikation

Trainings für die B2B Kunden in der DACH Region

PPG setzt auf nachhaltige Produktentwicklungen und Innovationen, um auch die größten Herausforderungen der Kunden zu meistern. Unterstützend dazu bietet PPG den Mitarbeitern der Karosserie- und Lackierwerkstätten ein umfassendes Weiterbildungsangebot in Form von Online-Trainings, technischen Trainings und einer Business Akademie. Auf diese Weise erweitern inzwischen jährlich mehrere tausend Teilnehmer pro Jahr aus dem kompletten deutschsprachigen Raum ihr Know-how. Für Präsenzveranstaltungen betreibt PPG dazu auch mehrere eigene Trainingscenter.



Herausforderung & Lösung

Die Herausforderung

Die Trainingsangebote der Geschäftsbereich „PPG Automotive Refinish“ und „Nexa Autocolor“ wurden in den letzten Jahren kontinuierlich erweitert. Mit der zunehmenden Vielfalt an Seminaren, wuchs auch die Anzahl und damit der administrative Aufwand.

Wo digital gearbeitet wurde, waren primär Tools wie Microsoft Outlook und Excel im Einsatz. „Die Projektadministration nicht nur kosteneffizienter, sondern auch moderner zu gestalten, war der ausschlaggebende Impuls für die grundlegende Veränderung“, so Dirk Czub, Regional Training Manager North Europe.

Die Suche nach einer modernen Lösung

Damit machte er sich auf die Suche nach einer neuen technischen Basis für die Trainingsangebote von PPG Refinish und NEXA Autocolor. Die gefragte Lösung musste flexibel auf den Bedarf von PPG zugeschnitten und perspektivisch nahtlos in den bestehenden Webauftritt eingebettet werden können.

Die Prozesse rund um Organisation, Einladung, Registrierung, Teilnehmermanagement und Durchführung sämtlicher Trainingsformate in DACH – online wie offline – sollten unterstützt und effizienter gestaltet werden. Dabei mussten sowohl die Anforderungen und Wünsche des Organisationsteams, als auch die Bedürfnisse des fest angestellten Trainerteams berücksichtigt werden.

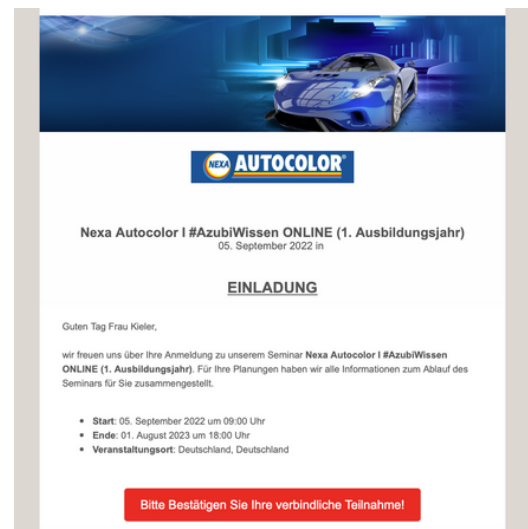
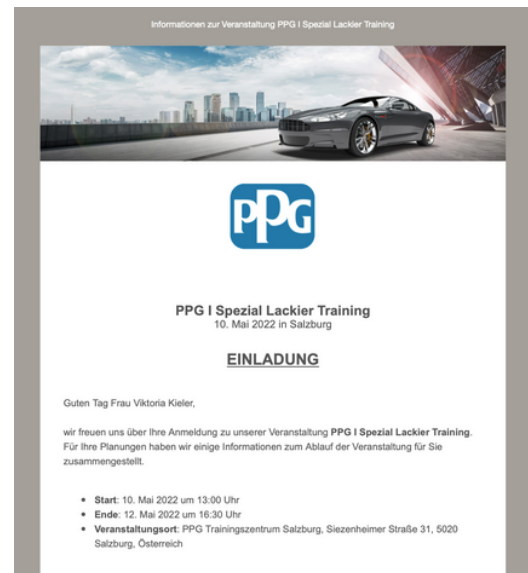


Digitalisierung mit doo

Ein Blick auf die aktuelle Lösung

PPG Deutschland hat sich für die Einführung der webbasierten Seminarverwaltung von doo entschieden. Bis dato gestaltet sich die Lösung wie folgt:

- **E-Mail-Vorlagen** für die relevanten Kundenkontaktpunkte (Einladung, E-Mail zur Abfrage der erneuten Bestätigung der Teilnahme, Erinnerung)
- **Spezifische Veranstaltungsvorlagen** für die zeitsparende Erstellung von Trainings – on und offline, Einzelveranstaltung oder Serie
- **Schnittstelle** zur Webinarlösung zur Minimierung des administrativen Aufwandes
- **Zentrale Teilnehmendenverwaltung**
- **Zugang für das Trainerteam** auf die für sie relevanten Bereiche
- **Alle Elemente jeweils im CI** und entsprechend der Compliance Vorgaben von PPG Refinish und Nexa Autocolor



Ergebnis und Ausblick

Effizientes Training durch enge Begleitung und hohe Automatisierung

Interne Teams wurden geschult und haben sich sukzessive gut eingearbeitet. Doo begleitete das Team von PPG während dieser Zeit eng und persönliche Ansprechpartner stehen jederzeit mit Rat und Tat zur Seite.

Besonders beeindruckend findet Dirk Czub den hohen Automatisierungsgrad bei den Online-Trainings, der u.a. durch eine Zoom-Schnittstelle erreicht wurde: „Das Training wird einmal in doo eingestellt und dann läuft weitestgehend alles vollautomatisiert durch. Innerhalb von doo und von Zoom. Das hat schon einen Mehrwert.“

Ergebnis und Ausblick

Der Zeitaufwand für das Organisieren und Vermarkten von Trainings in der internen Administration ist bis dato um rund 40 Prozent gesunken.

Die Lösung und die Zusammenarbeit mit doo wird sehr geschätzt und gemeinsam soll auch weiterhin partnerschaftlich am Aus- und Aufbau gearbeitet werden.





Sprechen Sie mit
einem Experten!

doo GmbH

Hultschiner Straße 8, 81677 München

+49 89 24 88 15 35 5

business@doo.net

doo.net