

# VERTRIEB UND MARKETING KLUG VERNETZEN

Die Hans E. Winkelmann GmbH in Rödermark arbeitet seit Jahren mit dem RKW Hessen zusammen. Das auf Automatisierungstechnik spezialisierte Unternehmen ist ein gutes Beispiel dafür, wie Beratungen und Förderungen aufeinander aufbauen und Innovationen begünstigen können. Diesmal im Fokus: Digitalisierung des Vertriebs und Optimierung des Marketings.

Seit mehr als 50 Jahren entwickelt, fertigt und vertreibt die Hans E. Winkelmann GmbH Produkte, Systeme und Dienstleistungen rund um Hydraulik, Pneumatik und Elektrotechnik. Für ihre Artikel, Angebote, Lieferscheine und Rechnungen nutzt die Firma eine eigene Dateninfrastruktur. „Doch auf den Zwischenstrecken fanden immer noch Prozesse statt, die händische Nachbearbeitung erforderten, über Papier oder mündlich abliefen“, erklärt Marion Borgs, die mit ihrem Beratungsunternehmen vendamus® GmbH als externe Beraterin eingesetzt wurde. Aus einer Ist-Analyse resultierte der Plan, nicht nur alle relevanten Daten für den Vertrieb digital abrufbar zu machen, sondern diese auch so zu vernetzen, dass Kundinnen/Kunden inhaltlich und zeitlich passgenau angesprochen werden können. Die Beratung führte dazu, dass Winkelmann einen Dienstleister engagierte, der Integration und Management der Daten umsetzte.

„Vor 30 Jahren hat man noch zum Telefonbuch gegriffen und geguckt, wer als Kunde interessant sein könnte. Jetzt stehen wir kurz davor, sämtliche Vertriebsabläufe digital abzuwickeln“, erklärt Geschäftsführer Damir Buhac. Um eine Lösung für Marketing-Automation zu implementieren, also Prozesse von der Akquise bis hin zur Kundenpflege software-basiert zu koordinieren, galt es zunächst, als Grundlage verschiedene

Persona-Profile zu erstellen. Das heißt: Wer ist unser Wunschkunde? Welche Zielzustände möchte er erreichen? Wie verhält er sich idealtypisch, was findet er interessant? Auf welchen Kanälen möchte er erreicht werden? Entlang der Customer Journey erklären jetzt Videos die Firmenidee. Zielgruppenspezifisch werden Checklisten und Whitepaper zur Verfügung gestellt und auf diesem Weg neue Leads generiert. Zudem hat Winkelmann seine Aktivitäten auf LinkedIn ausgebaut und nutzt die Business-Plattform jetzt aktiv als Vertriebskanal.

Seit Ausbruch der Pandemie hat Damir Buhac über das RKW Hessen vier vom Wirtschaftsministerium Hessen und der EU geförderte Beratungen zu unterschiedlichen Themen in Anspruch genommen – vermittelt von Armin Domesle, Teamleiter Beratung in Kelsterbach. „Die Zusammenarbeit läuft immer sehr gut und unkompliziert. Das RKW Hessen hat die Expertise und kommt schnell auf den Punkt“, sagt Damir Buhac. Dass Winkelmann mit seinen fast 50 Beschäftigten so schnell auf Remote-Arbeit umstellen konnte, sieht Marion Borgs auch als Ergebnis vorangegangener Beratungen: „Geschäftsleitung und Belegschaft sind sehr offen dafür, Neues auszuprobieren. Bereits vor der Pandemie habe ich agile Arbeitsmethoden vorgestellt, sodass der Umstieg auf andere Kanäle dadurch leichter fiel.“ ■ zg



Alle Bilder auf dieser Seite:  
© Fotograf Peter Krausgrill/  
Hans E. Winkelmann GmbH

Geschäftsführer Damir Buhac

