

success-story

tech-solute

Die tech-solute GmbH & Co. KG ist ein Dienstleistungs- und Beratungsunternehmen für Produktentwicklungen im Maschinenbausektor. tech-solute unterstützt seine Kunden beispielsweise bei der Verifikation von Lösungsansätzen und liefert Impulse für alternative Lösungen oder bei Recherchen über bereits vorhandene vergleichbare Produkte einer neuen Produktentwicklungsidee.

Mit diesen Leistungen etablierte sich das Unternehmen bei mehreren Kunden, darunter Branchengrößen wie Bosch und Stihl, die wiederholt die profunde Expertise der Ingenieure und Techniker von tech-solute in Anspruch nehmen.



TECH-SOLUTE®

tech-solute GmbH & Co. KG
Haid-und-Neu-Strasse 7
D 76131 Karlsruhe
www.tech-solute.de

Die Aufgabe

Intensive und breitere Vermarktung der tech-solute-Leistungen zur Sicherung und Ausweitung des Geschäfts. Dazu zählen der Aufbau und die Realisierung von Neu-Kunden-Geschäft sowie die Festigung und Ausweitung der Aktivitäten mit den Bestandskunden.

Zentrale Elemente

Die Zusammenarbeit mit vevesa veränderte grundlegend die Vertriebsarbeit bei tech-solute. Marktauftritt, Leistungsdarstellung und Vertriebsprozess sind klar strukturiert, Bestands- und Neukunden können effizient angesprochen werden.

Dr. Dirk Schweinberger, einer der geschäftsführenden Gesellschafter präzisiert: „Mit den wertvollen Impulsen von Bernhard Heinzler und seiner operativen Unterstützung gelang es, unsere von Ingenieuren getriebene, technikdominierte Vermarktung in eine nutzenorientierte Leistungsdarstellung zu wandeln. Wir erhalten seither einen wesentlich besseren Zugang zu den für uns wichtigen Entscheidungsträgern in den Unternehmen.“

Das Ergebnis

Das Ergebnis der Zusammenarbeit ist bemerkenswert: Bei den Bestandskunden wurde der Kontakt ausgebaut und zusätzliches Geschäft generiert. Basierend auf der Tele-Marketing-Arbeit von vevesa wurden durch Terminvereinbarungen mit Entscheidungsträgern die Grundlagen für neue Kontakte mit interessanten Unternehmen geschaffen. So kann tech-solute heute weitere große Unternehmen zu seinen Kunden zählen.

„Die Zusammenarbeit mit vevesa gestaltet sich äußerst effizient. Die Termin-Frequenz mit Neu-Kontakten können wir entsprechend dem Bedarf und unserer zeitlichen Kapazität beeinflussen. Dadurch haben wir in 2005 den Umsatz gegenüber 2004 nahezu verdoppelt,“ resümiert Dr. Schweinberger.