



VOM HIDDEN

ZUM DIGITAL CHAMPION

Der Schraubtechnikspezialist alkitronic® nutzt die Expertise von VALUE HUB, um die Potenziale der Digitalisierung in Marketing und Vertrieb voll auszuschöpfen: kontinuierliche Verbesserung der Kundenerfahrung und interne Effizienzsteigerung.

alkitronic®
HOME OF TORQUE POWER

Durch Digitalisierung zu mehr Effizienz im Vertrieb

„Im Unternehmen ist unglaublich viel Know-how vorhanden: darüber, was unsere Produkte leisten und bei welchem Schraubfall sie optimal eingesetzt werden können. Allerdings konnten unsere Vertriebspartner und Kunden dieses Know-how nicht immer abgreifen“, erklärt Alexander Kipfelsberger, Geschäftsführer der alki TECHNIK GmbH.

Und das spiegelte sich schließlich in den Unternehmensergebnissen wider.

Leistungen von Value Hub:

- Potenzialanalyse E-Commerce
- Strategieentwicklung Vision/Ziele/Ziel-segmente
- Kundeninterviews
- Agile Prozessbegleitung
- CRM-Strategieberatung
- Weiterentwicklung Vertriebsstrategie & Changemanagement



VALUE HUB

Von der Vision zum digitalen Berater

„Schon im Erstgespräch hat man gemerkt, dass da Kompetenz vorhanden ist: VALUE HUB versteht unsere Herausforderungen und präsentiert für uns passende Lösungsansätze“, so Kipfelsberger. „Für uns war es sehr, sehr wichtig, dass wir zunächst in die Reflexion kamen: Wo liegen unsere Probleme und wo ist der Schlüssel dazu? Wir hatten eine Ahnung, aber es war uns nicht wirklich bewusst.“

Die gemeinsame Arbeit liefert alkitronic® eine klare Strategie mit konkretem Umsetzungsfahrplan für die kontinuierliche Weiterentwicklung der Digitalisierung. Und es gibt auch schon erste Erfolge zu verzeichnen: Der digitale Berater ging vor kurzem intern live und wurde im gesamten Vertrieb sehr positiv angenommen. „Wir sind schon gespannt, wie auch unsere Partner diese Lösung nutzen werden.“



Ausblick

Auch die Vertriebspartner werden den digitalen Vertriebspartner einsetzen und so ihren Kunden ein wertvolles Kundenerlebnis bieten können. Die gewonnene interne Zeit wird das Team nutzen, um noch besser Endkunden und Partner zu bedienen. So kann das Geschäft kontinuierlich weiterentwickelt und ausgebaut werden. „Umsatzwachstum und Gewinn werden wir reinvestieren: „Weniger Papierarbeit und dafür viel mehr Zeit für Menschen“, betont Alexander Kipfelsberger.

Über das Unternehmen:

Die alki TECHNIK GmbH entwickelt, produziert und vertreibt qualitativ hochwertige und innovative Schraubssysteme, unter der Marke alkitronic®, von höchster Präzision für Unternehmen aus Windkraft, Stahlbau, Baumaschinen, Wasser/Öl/Gas/Chemie, Land- und Forstmaschinen und Lebensmittel

Branche:

Produzierendes Gewerbe im Bereich B2B

Unternehmensgröße:

25 Mitarbeiter

Standort:

Ingolstadt

VALUE HUB Kunde seit:

Anfang 2020

