



BM Green Cooling GmbH · Werner-v.-Siemens-Str. 3 · 90592 Schwarzenbruck

Junior Comtec Projektmanagement UG  
(haftungsbeschränkt)  
Wittmannstr. 40

64285 Darmstadt

Schwarzenbruck, 28.02.2018

### Referenzschreiben für die Junior Comtec Projektmanagement UG (haftungsbeschränkt)

Die BM Green Cooling GmbH ist ein seit 2009 tätiger Lösungsanbieter für energieeffiziente Kühlsysteme mit Hauptsitz in Schwarzenbruck bei Nürnberg. Unser Fokus liegt auf IT-Klimaschränken, Rückkühlwerken, Kaltwassersätzen und Sondergeräten. Mit rund 25 Mitarbeitern erwirtschaften wir einen jährlichen Umsatz von etwa fünf Millionen Euro und bedienen Kunden in den Bereichen Rechenzentrum, Reinraumtechnik und Papier. Als Engineering-Firma erstreckt sich unser Produkt- und Leistungsportfolio von der Konzeption und dem Anlagenbau über die Inbetriebnahme bis hin zu einem umfassenden Service inkl. technischer Betreuung der Kühlsysteme.

Von September bis Dezember 2017 beauftragten wir die studentischen Berater der SimuKara GbR, bestehend aus den Gesellschaftern Tim Graf, Maximilian Rust, Thomas Kretschmar und Moritz Neuhaus, mit der Evaluierung und Erweiterung unserer Marketing- und Vertriebsaktivitäten. Das Projektteam wurde von der Junior Comtec Projektmanagement UG (haftungsbeschränkt) vermittelt.

Ziel des Projekts war es, die **Marketing- und Vertriebsaktivitäten im Bereich der Papierindustrie kundenorientiert auszurichten und durch telefonische Befragungen eine zielgerichtete Projektanbahnung zu ermöglichen**. Hierzu sollte das Projektteam einen Fragebogen aufsetzen, um Absenderkompetenzen sowie relevante Informationen zum Status Quo des Unternehmens von potentiellen Kunden aus der Papierindustrie auf strukturierte Weise zu erheben. Auf Basis der gewonnenen Erkenntnisse sollten die studentischen Berater Handlungsempfehlungen zur Ausgestaltung der Marketing- und Vertriebstätigkeiten ableiten und die potentiellen Kunden für uns bewerten.

Zu Beginn des Projekts eignete sich das Projektteam in kürzester Zeit **technisches Wissen zu unserem Produkt- und Leistungsportfolio** mittels eines gemeinsamen Workshops an und sichtete alle bestehenden Artikel, Annoncen und Präsentationen aus dem Bereich Papier.



Im Anschluss begannen die Berater mit der **Erhebung von Absender- und Entscheidungskompetenzen** sowie weiterer **für eine Projektanbahnung relevanter Informationen** innerhalb der Papierindustrie. Für eine strukturierte Informationsaufnahme konzipierten das Projektteam zunächst einen Interviewleitfaden. Dieser enthält ein mit uns abgestimmtes Vorgehen sowie Fragen zu potentiellen Kunden in Bezug auf bestehende Kühlsysteme, die Nutzung von staatlichen Förderungen und allgemeine Aktivitäten im Bereich von laufenden, respektive geplanten Energieeffizienzprojekten. Neben diesen qualitativen Fragen ergänzten die Berater den Interviewleitfaden um quantitative Skalen, die sie für ein eigens entwickeltes **Scoringmodell** nutzten. Dadurch quantifizierte das Projektteam die gewonnenen Angaben und priorisierte die Unternehmen im Anschluss anhand eines gewichteten Scoringwerts. Dies ermöglicht es uns, vielversprechende Unternehmen zu identifizieren und zeitnah zu kontaktieren.

Aufbauend auf dem Interviewleitfaden recherchierten die Berater, mittels einer strukturierten Internetrecherche, Unternehmensinformationen sowie potentielle Ansprechpartner zur Anbahnung des Erstkontakts. Im Anschluss führte das Projektteam eine umfangreiche telefonische Befragung durch. Hierdurch konnten wir neuartige und wertvolle Kundeninformationen zur Markterschließung des Bereichs Papier gewinnen.

Anschließend bereitete das Projektteam die Ergebnisse der Internetrecherche sowie der telefonischen Befragung in Form eines **Vertriebs-Tools** in Excel auf. In diesem Tool strukturierten sie die gewonnenen Angaben je Unternehmen und stellten sie übersichtlich dar. Neben einer **Top-20-Darstellung** der Unternehmen auf Basis des Scoringwerts implementierten das Projektteam eine **grafische Auswertung**, die den zeitlichen Horizont für ein gemeinsames Projekt im Bereich Klimatisierung widerspiegelt. Durch das Vertriebs-Tool haben wir die Möglichkeit, potentielle Kunden auf Grundlage ihrer Unternehmenskennzahlen, Historie und aktuellen Herausforderungen individuell anzusprechen und somit gezielt Projekte anzubahnen.

Ausgehend von den gewonnenen Erkenntnissen der telefonischen Befragungen evaluierten das Projektteam bestehende und neuartige Marketing- und Vertriebsaktivitäten auf strategischer Ebene. Im Anschluss betrachteten sie deren Stärken und Schwächen, um schließlich konkrete **Handlungsempfehlungen** zur Optimierung dieser Aktivitäten auszusprechen.


In einem letzten Schritt wurden die Projektergebnisse der Geschäftsführung sowie ausgewählten Projektleitern in einer **ausführlichen Präsentation** vorgestellt und samt Vertriebs-Tool übergeben. Darüber hinaus dokumentierte das Projektteam die Erkenntnisse der telefonischen Befragung in Form eines **kompakten Leitfadens** zur optimalen Umsetzung des Vorgehens für unsere Mitarbeiter. Dieser ermöglicht es uns, selbstständig weitere telefonische Befragungen durchzuführen.

Das Projektteam überzeugte jederzeit durch seine in höchstem Maß analytische und zielgerichtete Vorgehensweise. Während der gesamten Projektlaufzeit war die Arbeitsweise der SimuKara GbR stets von äußerster Zuverlässigkeit, Professionalität und Selbstständigkeit geprägt. Auch auf neue Anforderungen reagierte das Projektteam stets schnellstmöglich und mit einem Maximum an Flexibilität. Somit wurden unsere Erwartungen an das Projektteam jederzeit und in jeder Hinsicht zu unserer vollsten Zufriedenheit erfüllt. Abschließend bleibt besonders das außerordentlich gute Preis-Leistungs-Verhältnis hervorzuheben.

Aufgrund dieser durchweg positiven Eindrücke haben wir uns im Anschluss an dieses Projekt dazu entschlossen, weitere Projekte durch die von der Junior Comtec Projektmanagement UG (haftungsbeschränkt) vermittelten Projektteams durchführen zu lassen.

Wir bedanken uns für das stets herausragende Engagement der SimuKara GbR und freuen uns auf eine weiterhin sehr erfolgreiche Zusammenarbeit.

Schwarzenbruck, den 28.02.2018

  
**Eberhard Knödler**  
**Geschäftsführer / Managing director**  
Dipl. Ing. (FH) Dipl. Wirtsch. Ing. (FH)

Junior Comtec Projektmanagement UG  
(haftungsbeschränkt)  
Arheilger Straße 25  
64289 Darmstadt

Schwarzenbruck, den 16.11.2018

**Referenzschreiben für die Junior Comtec Projektmanagement UG (haftungsbeschränkt)**

Die BM Green Cooling GmbH ist ein seit 2009 tätiger Lösungsanbieter für energieeffiziente Kühlsysteme mit Hauptsitz in Schwarzenbruck bei Nürnberg. Unser Fokus liegt auf IT-Klimaschränken, Rückkühlwerken, Kaltwassersätzen und Sondergeräten. Mit rund 25 Mitarbeitern erwirtschaften wir einen jährlichen Umsatz von etwa vier Millionen Euro und bedienen Kunden in den Bereichen Rechenzentrum, Reinraumtechnik und Papier. Als Engineering-Firma erstreckt sich unser Produkt- und Leistungsportfolio von der Konzeption und dem Anlagenbau über die Inbetriebnahme bis hin zu einem umfassenden Service inkl. technischer Betreuung der Kühlsysteme.

Von Februar bis Oktober 2018 beauftragten wir erneut die studentischen Berater der SimuKara GbR in einem zweiten Projekt, bestehend aus den Gesellschaftern Tim Graf, Robert Feldmann, Leon Heinrichsbauer, Karen Badalyan und Moritz Neuhaus. Das Projektteam wurde von der Junior Comtec Projektmanagement UG (haftungsbeschränkt) vermittelt.

Ziel des Projekts war die ganzheitliche Überarbeitung des Außenauftritts und die Vermittlung von vertrieblichen Techniken. Hierzu hat das Projektteam sukzessiv das Unternehmenslogo, die Online-Präsenz sowie das Corporate Design vollumfassend überarbeitet. Abschließend sprach das Projektteam erkenntnisreiche Handlungsempfehlungen zur Messe-Präsenz aus und schulte unsere Mitarbeiter in vertrieblichen Techniken in einer eigens erstellten Schulung.

Zu Beginn des Projekts überarbeitete das Projektteam mithilfe eines externen Grafikdesigners das Logo von BM Green Cooling. Dabei übernahm die SimuKara GbR die Koordinierung der Anforderungen sowie das Projektmanagement und sorgte in enger Abstimmung nach unseren Wünschen für ein qualitativ sowie optisch hochwertiges Ergebnis.

Im Anschluss begannen die Berater im Rahmen der Optimierung der Onlinepräsenz mit der Überarbeitung der Homepage und übernahmen dabei sowohl die Ausarbeitung der Inhalte als auch das Projektmanagement der Entwicklung. Durch die Interdisziplinarität des Projektteams konnte eine fachlich hochwertige und gleichzeitig verkaufsfördernde Ausarbeitung der Inhalte sichergestellt werden. Mit der technischen Entwicklung beauftragten wir, nach der Konzeption der visuellen Grundstruktur und der Erstellung einer Anforderungsliste durch die Berater, einen spezialisierten Programmierer. Die Suche nach einem geeigneten Entwickler, die Verhandlungen zu Konditionen und das anschließende Management der Entwicklung bis hin zur Abnahme und Übergabe der Online-Präsenz übernahmen die Berater der SimuKara GbR.

Mit einem umfassenden Leitfaden und Video-Tutorials ermöglichten die Berater eine nachhaltige Nutzung der Homepage. Weiterhin analysierten und optimierten die Berater die Kundenwahrnehmung von BM Green Cooling auf Social-Media-Kanälen ganzheitlich.

Aufbauend auf das neu erstellte Logo entwickelten die Berater ein neues Corporate Design mit zeitgemäßen Designelementen. Im ersten Schritt erstellten sie einen Folienmaster in MS PowerPoint, Best-Practice-Folien als Templates für häufige Anwendungsfälle und eine neue Unternehmenspräsentation. Des Weiteren erstellten die Berater Referenzen, branchenspezifische Annoncen und Artikel sowie entsprechende Leitfäden und Vorlagen, um die Einführung des erstellten Corporate Designs möglichst einfach für unsere Mitarbeiter zu gestalten. In diesem Zusammenhang konzipierten und hielten die Berater zudem eine Schulung für die Geschäftsführung sowie ausgewählten Projektleitern.

Die Messepräsenz spielt für den Kundenkontakt, die Akquise und den Austausch in der Branche eine wichtige Rolle für BM Green Cooling. Hierzu analysierten die Berater den Auftritt von BM Green Cooling und prüften Handlungsfelder in Bezug zu neuen Trends, Verkaufsförderung und Professionalität. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse mündeten in drei ausgestalteten Szenarien verschiedener Preiskategorien zur Gestaltung der Messepräsenz.


Nach der Optimierung des Außenauftritts widmeten sich die Berater der Optimierung von vertrieblichen Abläufen im Unternehmen. Hierbei konzipierten sie einen Leitfaden für Empfehlungsmarketing und Prozesse für Telefon- sowie Messeakquise. In der abschließenden Schulung vermittelten die Unternehmensberater dem Führungskreis die Anwendung von vertrieblichen Techniken, den Umgang mit Vor- und Einwänden sowie Empfehlungsmarketing.

Das Projektteam überzeugte durchweg mit einem Höchstmaß an analytischer und zielgerichteter Vorgehensweise. Während der gesamten Projektlaufzeit war die Arbeitsweise der SimuKara GbR stets von äußerster Zuverlässigkeit, Professionalität und Selbstständigkeit geprägt. Auch auf neue Anforderungen reagierte das Projektteam stets schnellstmöglich und mit einem Maximum an Flexibilität. Somit wurden unsere Erwartungen an das Projektteam jederzeit und in jeder Hinsicht zu unserer vollsten Zufriedenheit erfüllt.

Die durchweg positiven Eindrücke aus dem ersten Projekt konnte die SimuKara GbR bestätigen, sodass wir eine weitere erfolgreiche Zusammenarbeit vorstellen können.

Wir bedanken uns für das stets herausragende Engagement der SimuKara GbR und die hervorzuhebenden Ergebnisse, die unsere Erwartungen übertroffen haben.

BM Green Cooling GmbH

  
Eberhard Knödler  
Geschäftsführer