

Köhler Ersatzteile GmbH
Dieselstrasse 9
64646 Heppenheim

Heppenheim, den 27.06.2017

Referenzschreiben für die Junior Comtec Projektmanagement UG (haftungsbeschränkt)

Die Köhler Ersatzteile GmbH ist für den Bereich des weltweiten An- und Verkaufs von Ersatzteilen für Krane zuständig und in die Geschäftstätigkeiten der Köhler Kran-Service GmbH eingegliedert. Die Köhler Kran-Service GmbH wurde 1970 gegründet und ist bis heute im Familienbesitz. Das stetig wachsende Unternehmen beschäftigt aktuell etwa 50 Mitarbeiter an seinem Standort in Heppenheim. Neben Reparaturservices für Krane und dem An- und Verkauf von Ersatzteilen, führt die Köhler Kran Service GmbH eine Sparte mit selbst entwickelten Produkten.

Von April 2017 bis Juni 2017 beauftragten wir die krawit GbR, ein durch die Junior Comtec Projektmanagement UG (haftungsbeschränkt) vermitteltes Projektteam, mit der Erstellung einer Vertriebsstrategie. Das Projekt hatte zum Ziel, ein selbst entwickeltes Kamerasystem für Krane namens Hookeye einzuführen, welches die Darstellung von Bereichen, die außerhalb des Sichtfelds des Kranführers liegen, ermöglicht. Hierbei sollte durch die krawit GbR eine Vertriebsstrategie entwickelt werden, um mit Hilfe der passenden Vertriebskanäle einen erfolgreichen Markteintritt des Hookeyes zu ermöglichen.

Das Projektteam erreichte das Projektziel, indem es mit Hilfe von ausführlichen Recherchen Vertriebskanäle identifizierte, die im B2B-Bereich für den Verkauf von Produkten verwendet werden. Diese Vertriebskanäle wurden mit Hilfe von Expertengesprächen auf ihre regionale Wirksamkeit untersucht, um eine weltweit anwendbare Vertriebsstrategie sicherzustellen. Im Anschluss bewertete das Projektteam die Vertriebskanäle anhand der Kriterien Aufwand, Kosten und Nutzen. Die Basis hierzu bildete eine umfangreiche Recherche. Weiterhin recherchierte das Projektteam regionale Best-Practices für die Vertriebskanäle zur Nutzung der englischen Sprache im Vergleich zur Landessprache und untersuchte dadurch, ob die Nutzung weiterer Sprachen für die Vermarktung des Produktes in Betracht gezogen werden sollte.

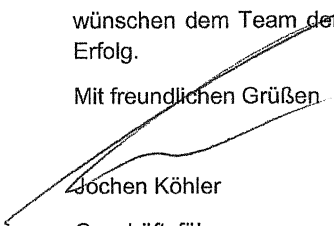
Die Entwicklung der Vertriebsstrategie stütze sich auf der Bewertung der Vertriebskanäle. Hierbei wurde durch das Team eine Einteilung der Vertriebskategorien anhand einer Matrix durchgeführt, die sich in die Dimensionen Kundenstruktur und Nutzung des Vertriebskanals gliederte. Bei der Kundenstruktur wurde zwischen Neu- und Bestandskunden unterschieden, bei der Nutzung des Vertriebskanals in Empfehlung zur vollständigen oder unterstützenden Tätigkeit. Weiterhin wurde durch eine Priorisierung der Vertriebskanäle eine zielgerichtete Vorgehensweise bei der Vermarktung des Hookeye ermöglicht. Unter Berücksichtigung dieser Ergebnisse wurden ausführliche Abschlussdokumente erstellt, die neben der Matrix-Darstellung zur Nutzung der empfohlenen Vertriebskanäle auch detaillierte Profile zu den ausgewählten Vertriebskanälen enthalten.

In einem Abschlussgespräch mit der Geschäftsführung wurden die Vertriebsstrategie sowie die zugrundeliegenden Vertriebskanäle vorgestellt und diskutiert. Abschließend sprachen die Berater der krawit GbR eine Handlungsempfehlung zur sinnvollen Nutzung der Vertriebskanäle aus. Somit lieferten die Projektergebnisse eine detaillierte Entscheidungsgrundlage für die Einführung des Hookeye.

Das Projektteam der krawit GbR überzeugte jederzeit durch seine äußerste Professionalität, Zuverlässigkeit und Sorgfalt. Sämtliche dem Projektteam übertragenen Aufgaben wurden strukturiert sowie äußerst selbständig durchgeführt und somit wurden unsere Erwartungen an das Projektteam jederzeit und in jeder Hinsicht zu unserer vollsten Zufriedenheit erfüllt. Aufgrund dessen werden wir auch in Zukunft gerne wieder die Beratungsleistung eines durch Junior Comtec vermittelten Projektteams in Anspruch nehmen.

Wir bedanken uns für das stets herausragende Engagement sowie die sehr erfolgreiche Zusammenarbeit und wünschen dem Team der krawit GbR für den weiteren Berufs- und Lebensweg alles Gute sowie weiterhin viel Erfolg.

Mit freundlichen Grüßen



Jochen Köhler

Geschäftsführer