

KAESER KOMPRESSOREN: Aus Tradition innovativ

15. September 2020

Innovationen und der Markenname KAESER KOMPRESSOREN sind eng miteinander verbunden. Das Familienunternehmen hat sich als weltweit führender Hersteller von Produkten und Dienstleistungen rund um Druckluft in unzähligen Branchen etabliert.

KAESER KOMPRESSOREN SE

Im Jahr 2019 feierte das oberfränkische Unternehmen sein 100-jähriges Firmenjubiläum und das als Weltmarktführer. KAESER KOMPRESSOREN überzeugt bei seinen Kunden durch hocheffiziente Druckluffterzeuger mit technologisch modernstem Standard. Die Produktpalette schließt auch Gebläse, mobile Baukompressoren, Druckluft-Dienstleistungen und vor allem einen herausragenden Service an. Der Digitalisierungs-Trend zeichnet sich nicht nur bei den Produkten ab, sondern auch am Unternehmen und all seinen Fachbereichen an sich.



Firmengebäude der KAESER KOMPRESSOREN SE in Coburg

Den Hut für neue Tools hat bei KAESER KOMPRESSOREN Falko Lameter, CIO, auf. Er nahm persönlich den Erstkontakt zu snapADDY auf und stellte damit die Weichen für die digitale Kontakt- und Leaderfassung auf den Messen des Unternehmens. Vorab waren bereits einige

Messe-Lead-Management-Systeme im Test, somit wusste man genau, welche Anforderungen ein Partner und vor allem ein System mitbringen muss. [snapADDY VisitReport](#) erfüllt alles. Somit war klar, mit wem KAESER zukünftig zusammenarbeiten will. Um dieses Ziel letztendlich zu erreichen, war es von elementarer Bedeutung, alle Mitarbeiter zu involvieren und viel Energie in Aufklärung und Abstimmung zu investieren. Nur so gelingt eine erfolgreiche Digitalisierung.

Cloudbasiertes CRM und die passenden Prozesse dazu

Das Fundament für die digitale Leadfassung wurde im Unternehmen schon zuvor mit der Einführung eines cloudbasierten CRM-Systems und Marketing-Tools geschaffen und anschließend durch snapADDY weiterentwickelt. Die damalige Situation wurde von Saskia Angres, Teamleitung Lead Management + Customer Data bei KAESER, wie folgt beschrieben:

„Jetzt heißt es umdenken, und zwar bei allen Beteiligten. Denn neue Prozesse wurden geschaffen, alte eliminiert oder geändert. Ein solches Change Management, obwohl im überschaubaren Rahmen, ist dennoch eine Herausforderung. Probleme in naher Zukunft wären vorprogrammiert, wenn wir nicht auf den Lead-Management-Zug aufgesprungen wären.“



Saskia Angres, Teamleitung Lead Management + Customer Data bei KAESER

Weltweite Messeauftritte und die Vorteile von snapADDY VisitReport

Weltweit nimmt KAESER KOMPRESSOREN jährlich als Aussteller an über 100 Messen teil. Die Vorteile der Lösungen von snapADDY kamen insbesondere bei der Standardisierung und der automatischen Erfassung der Messe-Leads und -Besuchsberichte zum Tragen. Durch den Einsatz von snapADDY VisitReport wurde die Qualität der erfassten Daten und Gesprächsinhalte stark verbessert. Zudem ist die Software optimal auf die Konzernstrukturen bei KAESER angepasst.

"Auch die Nachbearbeitung ist um vieles effizienter geworden. Denn mit snapADDY VisitReport können wir nun einfach von unserer Zentrale oder jedem Ort der Welt die Messekontakterfassung organisieren, kontrollieren und weiterverarbeiten. Wir sparen uns den Einsatz von mehr Messepersonal und somit Kosten", berichtet Saskia Angres stolz über das gemeinsam erzielte Resultat.

Überzeugte Vertriebsmitarbeiter freuen sich über die einfache Handhabung

Die nationalen und internationalen Nutzer sind vollends überzeugt und loben vor allem die unkomplizierte Bedienbarkeit. Wie im Projektplan besprochen, wurde die Lösung pünktlich

zur Hannover Messe 2019 ausgerollt und mit individuellen Anpassungen fertiggestellt. Entgegengebrachte Kompetenz und Zuverlässigkeit, eine offene Kommunikation auf beiden Seiten sowie der Spaß an der Zusammenarbeit waren die Basis für den Entwicklungsfortschritt und den damit einhergehenden Erfolg.