

**DRIESCHER**  
Moosburg • Eisleben



*„Die Anwender haben Spaß mit der App zu arbeiten und sie im täglichen Business einzusetzen.“*

## Nach der Messe ist vor der Messe ...

Wer kennt das nicht? Die Messe war ein voller Erfolg, viele Besucher waren am Messestand, es wurden interessante Gespräche geführt und dann ...

... dann beginnt die Nachbearbeitung der Messeleads: Visitenkartenberge müssen abgetippt und handschriftliche Informationen auf den Messebögen mühsam entziffert werden. Nicht gerade die Lieblingsarbeit der Marketingabteilung, denn die notwendigen Follow-Up-Maßnahmen sollten ja zudem auch noch schnellstmöglich durchgeführt werden, damit der Vertrieb mit seiner Arbeit loslegen kann. Nach der Erfassung der „gesammelten Werke“ im EDV-System kopierten die Marketingmitarbeiter bis dato die Messeberichte mehrfach, um sie dann wiederum händisch an die entsprechenden Vertriebsmitarbeiter zu verteilen. Dieser Prozess war nicht nur extrem langsam, aufwendig und zeifintensiv sondern auch sehr fehleranfällig und schlichtweg nervend. Als sich im September 2016 nach der Messe InnoTrans die Situation auf-

grund krankheitsbedingter Ausfälle im Marketing-Team besonders zuspitzte, war man sich einig, dass dieses äußerst ineffiziente Verfahren dringend geändert werden müsste.

Bei der Überprüfung der Prozesse wurde allen Beteiligten schnell klar, dass die Lösung des Problems nur darin bestehen könne, dass die Leads in digitaler Form bereits auf dem Messestand durch die Vertriebsmitarbeiter selbst erfasst werden. Also machte sich Tanja Schätzler (Marketing) auf die Suche nach einem geeigneten Software-Tool zur Leaderfassung mittels iPad. Die gesuchte App sollte dabei den bestehenden Papier-Fragebogen digital abbilden können, inklusive der Möglichkeit, Skizzen zu erstellen und Fotos aufzunehmen. Mit einer Visitenkarten-Scan-Funktion wollte man sich das mühsame und fehleranfällige Abtippen der Kontaktdaten ersparen und die aufwendige Erstellung von Statistiken und Reports sollte die App auch gleich mit übernehmen. Durch den Einsatz der App wollte man zudem erreichen, dass die Follow-Up-Maßnahmen, wie z.B. den Versand

## Über das Unternehmen

Die Elektrotechnische Werke Fritz Driescher & Söhne GmbH ist ein führender Anbieter von Mittel- und Niederspannungsanlagen und Schaltgeräten. Das inhabergeführte Unternehmen mit Hauptsitz in Moosburg an der Isar entwickelt, fertigt und vertreibt mit weltweit über 500 Mitarbeitern hochwertige Produkte der Elektrotechnik für die Energieverteilung "Made in Germany". DRIESCHER verfügt über Produktionsstätten, Vertriebsgesellschaften und Vertretungen auf vier Kontinenten und unterstützt seine Kunden auf der ganzen Welt mit Produkten, Lösungen und Services im industriellen Umfeld von Energie. Dabei setzt DRIESCHER modernste Maschinen und Fertigungsverfahren ein, um ausschließlich höchste Qualität zu liefern.



## Fazit der Projektleiterin

„Der ursprüngliche Gedanke war, die VERMO cloud Lösung von SIC! Software nur zur Leaderfassung auf Messen einzusetzen. Durch die immense Zeit- und Kostenersparnis bei der Messenachbearbeitung sowie die verständliche und selbst-erklärende Anwendung der WLAN-unabhängigen Lösung wurde entschieden, dass auch die Außendienstmitarbeiter und Service-Techniker mit der neuen DRIESCHER-App arbeiten sollen. Die Kollegen haben unterwegs jederzeit Zugriff auf bestehende Adressdaten sowie auf die über den WebManager gesteuerte Mediathek mit allen notwendigen Produktunterlagen. Zudem kann direkt während des Gesprächs die Visitenkarte gescannt und dem Kunden die gewünschten Informationen sofort zur Verfügung gestellt werden.“

Die Anwender haben Spaß mit der App zu arbeiten und sie im täglichen Business einzusetzen. Kein Kontakt geht mehr verloren und dem Management stehen fundierte Informationen jederzeit aktuell und online zur Verfügung. Die Daten werden zur direkten Weiterverarbeitung übergeben und eine Dankes-E-Mail an den Besucher kann von der Zentrale aus gesteuert und versandt werden. Schneller kann man dem Besucher nicht signalisieren, dass man mit ihm im Gespräch bleiben und ihn als Kunden gewinnen möchte.

Ein exzellentes, weil gelebtes Instrument zur Kundenbindung.“

*Tanja Schätzler,  
Marketing*

von Infomaterial, sehr zeitnah – am besten noch während der Messe – erfolgen können. Besonderen Wert legte man zudem auf eine leichte Bedienbarkeit und Verständlichkeit der App, um eine entsprechende Akzeptanz bei den Mitarbeitern zu erreichen und diese zur Nutzung zu motivieren.

„VERMO cloud hat uns auf Anhieb besonders gut gefallen, da es nicht nur alle unsere damals formulierten Anforderungen optimal erfüllt, sondern funktional auch noch darüber hinaus geht“ erinnert sich Projektleiterin Tanja Schätzler. Um sich von den Qualitäten der App zu überzeugen, hatte man sich dazu entschlossen, das Angebot einer kostenlosen Teststellung in Anspruch zu nehmen. Im Januar 2017 auf der ELTEC kam es dann zur Probe aufs Exempel und eine an die Corporate Identity von DRIESCHER angepasste Testversion von VERMO cloud wurde vom Standpersonal im Echteininsatz auf der Messe auf Herz und Nieren geprüft. Aufgrund der positiven Resonanz beschloss man im Frühjahr 2017, im Anschluss an eine Präsentation vor der Geschäftsführung und den leitenden Vertriebsmitarbeitern, die Vertriebsab-

teilung, die Serviceabteilung und die Geschäftsleitung mit VERMO cloud Lizenzen und iPads auszustatten. Bereits drei Monate nach Beauftragung ging VERMO cloud als „DRIESCHER-App“ in den Produktivbetrieb.

Auf der Hannover Messe Industrie 2017 wurde dann mit den frisch geschulten Vertriebsmitarbeitern zum ersten Mal die „DRIESCHER-App“ im vollen Zuge angewandt und von vielen Augen unter die Lupe genommen. Das sehr erfreuliche Resultat war ein durchweg positives Feedback seitens der Kunden und Interessenten sowie auch vom Vertrieb. Insbesondere da mit VERMO cloud nicht nur die Leads schnell und einfach erfasst werden können, sondern nun auch eine neue und moderne Art der Präsentation möglich ist. Seitdem würde das iPad mit der DRIESCHER-App intern als „das kleine Büro“ bezeichnet und sei immer mit dabei. So wurde nicht nur das Ziel einer einfachen und schnellen digitalen Leaderfassung auf Messen vollumfänglich erreicht, sondern auch die angestrebte Kostensenkung für die Lead-Qualifizierung und eine deutliche Verbesserung der Lead-Qualität.

