

Coaching Führung, Nachwuchskräfte

Sie haben Nachwuchskräfte, die in Führungspositionen kommen und die für Ihre neuen Führungsaufgaben ein Coaching brauchen? Winfried Mayer ist ein erfahrener Coach, der Ihre Nachwuchskräfte fit macht für das neue Aufgabenfeld und die Verantwortung!

Referent Winfried Mayer

[Auf Anfrage](#)

Anzeige

„Messen? Auf anderen Wegen gewinnen wir viel mehr neue Kunden.“

Ein Interview mit Marc Tesche, Geschäftsführer der Christmann Kunststofftechnik GmbH und Deutschlandvertrieb von „babyplast“ Maschinen.



Guten Tag, Herr Tesche! babyplast klingt ja spannend. Was machen Sie denn?

babyplast ist die Mikro-Spritzgussmaschine, die bei Ihnen auf den Schreibtisch passt. Der Hauptvorteil ist, dass man kleinste Spritzgussteile viel kosteneffizienter fertigen kann als auf einer „großen“. Werkzeuge sind viel günstiger und schneller herzustellen – bis hin zu „overnight“.

Besonders spannend wird es, wenn Sie von 1k auf 2k Spritzguss umstellen wollen. Für ein einzelnes Projekt lohnt sich oft eine teure 2k Maschine nicht. Mit unserem babyplast Zusatz-Spritzaggregat können Sie Ihre 1k weiter nutzen und kostengünstig jobbezogen „aufrüsten“.

Wie geht es babyplast in Zeiten von Corona und politischen Verwerfungen?

Sehr gut, vielen Dank. Das liegt vor allen Dingen daran, dass wir für viele Projekte das Kostenproblem lösen – und nirgendwo ist der Kostendruck so groß wie im Spritzguss.

Herr Tesche, wie erfolgreich war die letzte FAKUMA für Sie?

Lange fanden coronabedingt keine Messen statt. Daher war die FAKUMA wirklich gut besucht. Die Leute wollten einfach mal wieder „raus“. Wir führten viele interessante Gespräche, aber zur Kundengewinnung trägt der Messebesuch nicht mehr bei. Wir stellen aus, um präsent zu sein.

Welches Instrument nutzen Sie stattdessen zur Kundengewinnung?

Auch in unserer Branche kommt man an Google nicht vorbei – das Zauberwort heißt „Suchmaschinenoptimierung“. Das Team der IllusionFACTORY hat uns in den Google Rankings bei den spannenden Suchbegriffen nach ganz oben gebracht. Die meisten unserer Neukunden kommen auf diesem Weg auf unsere Website und wir generieren so kontinuierlich neue Anfragen.

Welche Vorteile sehen Sie in der Suchmaschinenoptimierung?

Durch die hohe Auslastung komme ich selbst oft nicht zur aktiven Akquise.

Durch unsere Google-Platzierung haben wir eine sehr gute Frequenz an neuen und guten Anfragen, so dass ich meine knappe Zeit in unsere bestehenden Kunden investieren und die Bindung verstärken kann.

Welchen Tipp würden Sie Unternehmen in der Branche geben, um in der Akquise erfolgreich zu sein?

Beschäftigen Sie sich mit Marketingstrategie. Eine Kundenbefragung durch IllusionFACTORY hat uns viel Klarheit gebracht, was uns tatsächlich vom Wettbewerb abhebt. Überhaupt ist es wichtig, eine Marketingagentur mit Branchen-Know-how zu haben. Es spart einfach Zeit, wenn man nicht mehr den Unterschied zwischen PVC und PVDF erklären muss.



www.babyplast.de
www.illusion-factory.de