

Aus dem Nähkästchen: Roadshow aus der anderen Perspektive

oder: Wie wir von unseren Kunden lernen können

Elektronikentwicklern, Wissenschaftlern und Studenten stellen wir in unseren Roadshows viele Lösungsmöglichkeiten für ihre Vorhaben vor. Wir wiederum lernen in den Gesprächen viel über das, was unsere Kunden bewegt. Daher nutzen wir die Möglichkeit der Roadshows immer wieder gern, um mit Ihnen im Gespräch zu bleiben. Unsere Roadshow-Kooperationspartner, beispielsweise das Karlsruher Institut für Technologie (KIT) oder Max-Planck-Institute, nutzen die Gelegenheit, sich und ihre Projekte zu präsentieren. Eine gute Form der Zusammenarbeit, wie wir finden, die wir auch im zweiten Halbjahr 2018 in Süddeutschland weiter fortsetzen.

Aber wie sieht eine Roadshow jenseits der Präsentationen und Gespräche aus? Unser Vertriebsprofi Markus Reckmann plaudert einmal für Sie aus dem Nähkästchen:

Für mich beginnt die Roadshow immer schon Wochen vorher. Im Team überlegen wir uns, welche neuen Komponenten aus dem Portfolio wir genauer vorstellen möchten und was den Anwendern unserer Maschinen vielleicht noch nicht bekannt ist. In Zusammenarbeit mit dem Marketing organisieren wir dann die Veranstaltung – von der ersten Abstimmung mit dem gastgebenden Kooperationspartner über die Raumbuchung, die Einladung und ggf. Presseankündigung bis hin zum Druckluftanschluss vor Ort. Wenn dann die Zahl der Anmeldungen steigt, ist das schon ein erster Lohn für diese Planungs- und Organisationsrunden.

Am Tag der Veranstaltung, nach der – oft mehrstündigen – Anreise, werden Maschinen und Präsentationsmaterial aufgebaut und deren Funktionsfähigkeit getestet. Der Teufel

steckt oft im Detail, zum Beispiel im nicht vorhandenen Beamerkabel.



Alle Maschinen laufen, die Präsentation kann starten – und wir erwarten die Veranstaltungsteilnehmer.

Wenn dann alles steht und auch das Catering bereit ist, freuen wir uns auf die Gäste. Die „Annährungsgespräche“ beim ersten Kaffee

zeigen oft schon, mit welchen Fragen die Teilnehmer angereizt sind. Zu Beginn der Präsentation stellen wir uns dann vor. Auch die gastgebende Institution präsentiert sich und gibt einen Einblick in ihre Leistungen, Angebote und Projekte. Dabei entstehen oft schon lebhaft Diskussionen um Herausforderungen und Lösungen. Schnell ist der Vormittag vorbei.

Beim Mittagessen gibt es in der Regel einen regen Erfahrungsaustausch. Das ist für uns „Vertriebler“ sehr spannend, denn wir erfahren oft erstmals von Projekten, die mit unseren Maschinen durchgeführt wurden. Es kommt vor, dass die Maschinenbediener Möglichkeiten unserer Systeme nutzen, die wir nicht im Fokus hatten. Da unsere Gastgeber in der Regel bereits Maschinen von uns einsetzen, können sie viel berichten und so in lockerer Runde interne und externe Interessierte über ihre Innovationen informieren.

Bei den anschließenden Maschinenpräsentationen schauen die Teilnehmer sehr gespannt zu, besonders bei der Produktion der Muster-Leiterplatte. Fragen nach den technischen Eigenschaften unserer Maschinen, also nach Genauigkeit, Präzision, Dauer, Qualität des Endprodukts stellen oftmals Teilnehmer, die LPKF-Maschinen noch nicht kennen. Und manchmal beantworten nicht wir diese Fragen, sondern unsere Kunden, die die Maschinen schon im Einsatz haben. Diese Kunden ihrerseits interessieren sich oft für Softwareupdates und besondere Möglichkeiten, die die Maschinen bieten. Dass auch ein Lasersystem so einfach vor Ort eingesetzt werden kann, sorgt fast immer für große Verblüffung.

Sind alle Fragen beantwortet und die benötigten Informationsmaterialien verteilt, ist der offizielle Teil der Veranstaltung schon vorbei. Es bleiben der Dank an den gastgebenden Partner – und der Rückbau der Maschinen.

Letzteres geht dann meistens recht schnell. Den Heimweg treten wir erfüllt von Eindrücken und Ideen an und freuen uns schon auf den nächsten Roadshowtermin.

Vielleicht sind wir ja beim nächsten Mal bei Ihnen zu Gast? Ich würde mich freuen.



Ihr Markus Reckmann

Kontaktinformationen:



LPKF Laser & Electronics AG

Osteriede 7 Tel. +49 (0) 5131 7095-0
 30827 Garbsen Fax +49 (0) 5131 7095-90
www.lpkf.de