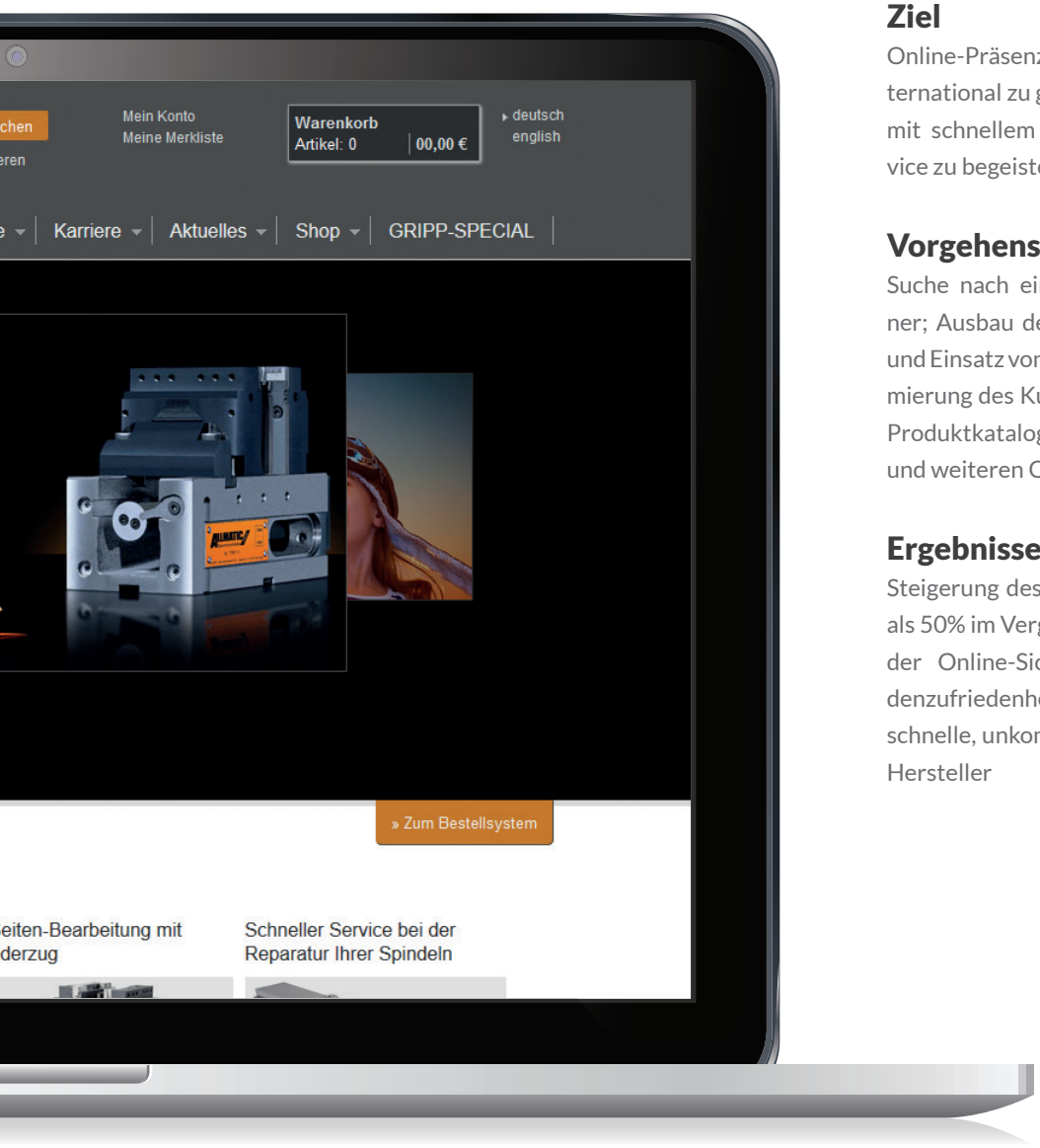
# Referenzbericht

## ALLMATIC-Jakob Spannsysteme GmbH steigert seinen Online Umsatz um mehr als 50% im Vergleich zum Vorjahr.




### Branche

Präzisionswerkzeuge - Maschinenbau

### Ziel

Online-Präsenz ausbauen, um neue Kunden international zu gewinnen und bestehende Kunden mit schnellem und außerordentlich gutem Service zu begeistern

### Vorgehensweise

Suche nach einem erfahrenen e-Business-Partner; Ausbau der Website und des Online-Shops und Einsatz von Online-Marketing; geplante Optimierung des Kundenservices durch verbesserten Produktkatalog und Produktkonfigurator/-finder und weiteren Online-Services

### Ergebnisse

Steigerung des Online-Umsatzes 2015 um mehr als 50% im Vergleich zum Vorjahr; Verdoppelung der Online-Sichtbarkeit; Steigerung der Kundenzufriedenheit durch erhöhten Service und schnelle, unkomplizierte Reparaturen direkt vom Hersteller

# ALLMATIC-Jakob Spannsysteme GmbH - Das Geschäftsmodell

ALLMATIC ist ein weltweit führender Anbieter von Qualitäts-Spannsystemen, die in **der Zerspanungsindustrie** zum Einsatz kommen.

Vor allem Kunden, welche einen flexiblen und gleichzeitig qualitativ hochwertigen Anspruch an die Spannung von Werkstücken haben, wie z.B. Spezialwerkzeughersteller, Maschinenbauunternehmen, Hydraulikhersteller oder Automobilzulieferer finden in ALLMATIC einen zuverlässigen Partner. Durch die enge Zusammenarbeit mit ihren Kunden liefern Sie kontinuierlich **relevante Innovationen** und können heute z.B. auch **Automatisierungslösungen** für die flexible Spannung in Serienfertigungen anbieten. Diese Lösungen **sparen** ihren Kunden **Produktionskosten** und ermöglichen sogar in der Produktion von kleinen Losgrößen eine **mannlose Fertigung.**

# Digitaler Handel bei ALLMATIC seit 2013

Innovationskraft und Kundennähe beweist ALLMATIC nicht nur durch marktführende Technologien, sondern auch schon seit 2013 im Vertrieb und Marketing. Damals ging der erste ALLMATIC-Webshop live. Über diesen Kanal können die Kunden seitdem Ersatz- und Verschleißteile, Zubehör, aber auch neue Schraubstöcke schnell und direkt beim Hersteller bestellen. Auch die reibungslose Abwicklung von Service- und Reparaturaufträgen innerhalb von 1-3 Tagen wurde von den Kunden sehr gut angenommen.

Digitale Informationen wie 3D-Zeichnungen, elektronische Bedienungsanleitungen und detaillierte Produktinformationen sind in der Online Präsenz von ALLMATIC zum Standard geworden. Bei dem Aufbau dieser Online-Präsenz hat sich ALLMATIC für die E-Business Agentur Fabrique D'Images (FDI) aus Kempten entschieden.

> *„FDI hat sich als erfahrenes Unternehmen im digitalen Geschäft mit zahlreichen Referenzen präsentiert, die zudem noch in unmittelbarer Nähe ihren Firmensitz haben."*
>
> Bernhard Rösch, Geschäftsführer - ALLMATIC

erinnert sich Bernhard Rösch, Geschäftsführer der ALLMATIC-Jakob Spannsysteme GmbH.

Gemeinsam mit dem Marketing- und Vertriebsteam von ALLMATIC hat FDI schrittweise die verschiedenen Online-Service-Angebote aufgebaut und kontinuierlich weiterentwickelt. Die Marke „ALLMATIC" wurde mit Hilfe der verschiedenen Online-Marketing Instrumente auch im Internet deutlich sichtbarer gemacht und liegt im **Branchenvergleich derzeit mit einem Wert von 7,86 an erster Stelle** (*OVI Sichtbarkeitsindex). So konnte bereits ein großer neuer Kundenkreis international erschlossen werden.

> *„Wir waren überrascht von dem großen Erfolg dieses Engagements und sind überzeugt, dass wir gemeinsam mit unserem Partner FDI unser digitales Geschäft kontinuierlich ausbauen können".*
>
> Bernhard Rösch, Geschäftsführer - ALLMATIC

Im Vergleich zum Vorjahr konnte ALLMATIC seinen Online-Umsatz bereits um **mehr als 50% steigern.** Noch im Sommer diesen Jahres wird ein weiterer Dienst für die Kunden verfügbar sein: der Produktfinder! Mit Hilfe dieses intelligenten Suchsystems können die verschiedenen Kunden schnell und effizient die richtigen Produkte für ihren individuellen Bedarf finden.

Bernhard Rösch, Geschäftsführer - ALLMATIC

# Ausbau der digitalen Präsenz in der Zukunft

> *„ALLMATIC hat stets das Ziel vor Augen mit ihren Produkten und Lösungen die Herausforderungen ihrer Kunden bestmöglich zu erfüllen. Der Bedarf an direktem Kontakt mit dem Hersteller steigt und die Kunden fordern weitere Service-Angebote, Online-Beratung, direkte Einkaufsmöglichkeiten zu besten Konditionen und das sowohl im Internet also auch über ihre mobilen Endgeräte“,*
>
> Markus Römer, Kaufmännischer Leiter - ALLMATIC

skizziert Markus Römer, Kaufmännischer Leiter der ALLMATIC-Jakob Spannsysteme GmbH die zukünftigen, digitalen Herausforderungen.

Darauf bereitet sich ALLMATIC gemeinsam mit FDI vor und hat sich dabei ehrgeizige Ziele gesetzt: Neue Kunden individuell ansprechen und die Erwartungen der bestehenden Kunden in Bezug auf Qualität, Service, Automatisierung und vor allem Schnelligkeit und Effizienz in der Beschaffung übertreffen.

# FDI als Lösungspartner

FDI begreift den Weg von ALLMATIC – genau wie ihn derzeit zahlreiche mittelständische Firmen in der produzierenden Industrie gehen – als **Digitale Transformation.** Klassische Vertriebsprozesse werden durch digitale Lösungen unterstützt, neue Services entstehen und vor allem die Kundennähe kann wesentlich einfacher und schneller aufgebaut und vertieft werden.

> *„Wir unterscheiden uns zu anderen Agenturen dadurch, dass wir nicht einfach nur eine Webseite oder einen Online-Shop aufbauen, sondern gemeinsam mit unseren Kunden diese Transformation planen, inhaltlich begleiten und uns so an den Vertriebs- und Marketingzielen unserer Kunden ausrichten“,*
>
> Thomas Reisacher, Geschäftsführer - FDI

beschreibt Thomas Reisacher, Geschäftsführer von FDI sein Portfolio. „Es beginnt mit einem Transformations-Workshop, führt über eine genaue inhaltliche und technische Spezifikation bis hin zur stufenweisen Implementierung und Umsetzung in der Online Vermarktung“.

Ziel ist es, dass mittelständische Unternehmen langfristig ihre Kunden noch besser kennenlernen, sie direkt und persönlich ansprechen können und sich somit einen festen, ersten Platz auf der Lieferantenliste ihrer Kunden erarbeiten. Über alle Projekte, die FDI in den letzten Jahren realisiert hat, konnte eine Zunahme des Online-Umsatzes von mehr als 20% gemessen werden.

# Über FDI
## Digitale Lösungen für die Kommunikation und den Vertrieb im Mittelstand

- **64% der Unternehmen mit Social Selling erreichen ihre Vertriebsziele**
- **Nur 49% der Unternehmen ohne Social Selling (nur klassischer Vertrieb) erreichen ihre Vertriebsziele**

### Was erwarten die Kunden?

Die heutigen Kunden erwarten schnelle, personalisierte und über alle Kanäle konsistente Kommunikation und Einkaufsmöglichkeiten von ihren Anbietern.

### Welche Rolle spielt dabei FDI?

Fabrique D'Images ebusiness GmbH (FDI) unterstützt vor allem mittelständische Unternehmen und Verbände eine **digitale Kommunikation und Vertriebslösung** aufzubauen. In gemeinsamer Absprache werden Online-Shops, kundenorientierte Apps- und Weblösungen, individuelle Prozesslösungen und Online-Marketing umgesetzt, kontinuierlich verbessert und in die Vertriebs- und Marketingkanäle integriert.

Mit FDI als Partner gewinnen die Unternehmen und Verbände neue Kunden, binden gute Bestandskunden langfristig an sich und können wettbewerbsfähige Prozesse anbieten.

### Wer setzt auf FDI?

FDI bündelt seit 20 Jahren mit einem Team von derzeit 30 Mitarbeitern alle Kernkompetenzen unter einem Dach. FDIs wertvollstes Gut sind ihre erfolgreichen Kunden, mit denen sie in der digitalen Welt immer einen Schritt voraus gehen.

**Dazu zählen B2B-Kunden**

- DACHSER SE
- LIQUI MOLY GMBH
- CHT R. BEITLICH GMBH
- Wilhelm Geiger GmbH & Co. KG
- ALLMATIC-Jakob Spannsysteme GmbH

**aber auch B2C orientierte Unternehmen**

- Gertraud Gruber Kosmetik GmbH & Co. KG
- freshfoods GmbH
- Carry & Cash AG

**und Spitzenverbände**

- Bundesarbeitgeberverband Chemie e.V.
- Bayerische Landes-zahnärztekammer
- Südwestmetall Verband der Metall- und Elektroindustrie Baden-Württemberg e.V

**Fabrique D'Images ebusiness GmbH**
Burgstraße 18 . 87435 Kempten . Deutschland . +49 (0) 831 52 39 40 - 0 . info@fdi.de
Geschäftsführer: Thomas Reisacher . Sitz der Gesellschaft: Kempten . Amtsgericht Kempten HRB1749