

## CASE STUDY

# Das Govie-Format als differenzierendes Marketing- und Vertriebswerkzeug

**Name des Unternehmens:**

Kyffhäuser Pumpen Artern GmbH (KPA)

**Ansprechpartner:** Heiko Mähnert, Werksleiter

**Website:** [www.kpa-pumps.de](http://www.kpa-pumps.de)

**Industrie des Kunden:** KPA produziert komplexe, hochwertige Edelstahlpumpen für hygienische und aseptische Anwendungen. Abnehmer sind die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie sowie die Pharma-Industrie.

**Herausforderungen:** Anfang 2019 standen wichtige Kundenbesuche in China, Südkorea, Vietnam und Frankreich für den Pumpenherstellers KPA an. Der Markt für Pumpen ist gesättigt. Um trotzdem wachsen zu können, müssen Unternehmen ihre Produkte über technische Vorteile und effektive Marketingmaßnahmen positionieren.

Die Entscheidung über die Erteilung des Auftrags fällt oft in einem direkten Kundengespräch, ohne dass das Produkt physisch vorgeführt werden kann.

Das erhöht den Druck auf Marketing und Vertrieb, überzeugend zu präsentieren. Hinsichtlich des Produktes bestand bei der KPA kein Problem, aber im Marketing und Vertrieb arbeitete die Firma noch mit einem veraltetem Toolset: Fotos, technischen Zeichnungen und Foliensätzen. Damit war es schwer, aus dem Feld der Wettbewerber herauszustechen und wirklich zu begeistern.



**Gründe für die Wahl des Govie-Formats:** Eine Pumpe ist kein Bauteil, das man im laufenden Betrieb ohne Weiteres wechselt. Die Kunden müssen deshalb die Wahl der Pumpe sorgfältig durchdenken, der Anbieter der Pumpentechnologie gut erklären.

Der Betrachter möchte in das Produkt hineinsehen und individuell die verborgenen Prozesse verstehen. Das Govie-Format von 3DIT ist dafür perfekt – sie ist selbsterklärend und modern und verbindet wie kein anderes 3D, Storytelling und Interaktion.

**Anwendungsbereich des Govie Formats:** 3D Interaction Technologies erstellte Govies für drei Pumpentypen aus dem KPA-Sortiment. KPA hat die Pumpen-Govies in die Website integriert und Vertriebspartnern weltweit als Vertriebswerkzeug zur Verfügung gestellt.

„In der Zeit der Corona-Pandemie benutzen wir die Govies in unseren Web-Meetings mit Kunden. Von Industriepartnern erhalten wir jetzt vermehrt Anfragen, ob sie unsere interaktiven 3D-Visualisierungen auch auf ihre Webseiten stellen dürfen. Kurzum: unsere Govies sind jetzt ein noch viel effektiveres Tool als sie es ohnehin schon waren.“

**Jonathan Erhorn**

Vertriebsmitarbeiter, KPA