

FALLSTUDIE: VOITH

Die Voith GmbH & Co. KGaA ist ein weltweit agierender Technologiekonzern mit knapp 20.000 Mitarbeitern an Standorten in über 60 Ländern der Welt. Seinen Stammsitz hat das 1867 gegründete Familienunternehmen in Heidenheim an der Brenz.

Voith ist auf unterschiedlichsten Märkten aktiv und unterteilt sich in vier Säulen: Digital Ventures, Hydro, Paper und Turbo. Jeder Konzernbereich bietet individuelle Lösungen mit hochwertigen Produkten wie Papiermaschinen, Wasserkraftturbinen oder Antriebselementen.
www.voith.com

HERAUSFORDERUNG

Voith ist ein Großunternehmen mit Mitarbeitern und Kunden auf der ganzen Welt, das verstärkt auf Digitalisierung setzt: Der Konzern produziert und verkauft zunehmend digitale Produkte, wie beispielsweise Sensoren für moderne Papiermaschinen. Und genau hier lag laut Stefanie Kratzer, Trainings Manager Digital Products bei Voith, eine große Herausforderung.

„Wir mussten unsere Mitarbeiter aus dem Sales in Sachen Digitalisierung aufschauen und weiterbilden. Gerade weil unsere Sales-Mannschaft immer gewohnt war, Produkte zum Anfassen zu verkaufen“, erklärt Kratzer zu Beginn und fügt hinzu: „Aus diesem Grund galt es, alle Angestellten, die Kundenkontakt haben, mit intensiven Schulungen digital abzuholen.“

Zusätzlich wirbelte die **Corona-Pandemie interne und externe Abläufe ordentlich durcheinander**. „Unser Vertrieb war immer beim Kunden vor Ort und ist viel um die ganze

Welt gereist. Unser Key-Account-Manager machte immer seine ‚Runde‘ und stand beim Kunden vor der Tür und versorgte ihn mit Produkt-Updates“, erzählt die Managerin, „das ist heute bekanntermaßen anders.“

Das Unternehmen stand also vor der Aufgabe, ein Webinar-Tool zu finden, das sich sowohl für internationale Mitarbeiterschulungen als auch globalen Kundenkontakt eignet. **Ein Glück, dass Stefanie Kratzer 2019 auf der Learntec-Messe in Karlsruhe war und dort auch den LogMeIn-Stand besuchte.** „Ich habe mir an dem Tag zwar auch andere Unternehmen angeschaut, war aber mit LogMeIn sofort Feuer und Flamme. Das lag vor allem an GoToWebinar, der Webinar-Software von LogMeIn, aber auch am persönlichen Kontakt. Daniel Holzinger von der Unternehmensberatung Colited hat mich hier im Namen von LogMeIn angesprochen und mir alles sorgfältig über das Tool erklärt. Da habe ich nur noch gefragt: ‚Wann können wir loslegen?‘“

LÖSUNG

Danach hat es noch ein ganzes Jahr gedauert, bis GoToWebinar bei Voith eingesetzt werden durfte: „Ich stand damals vor allem intern vor einer Herkulesaufgabe. Bei Voith kann man nicht mal so nebenbei ein neues Tool einführen, wie das oft bei Start-ups der Fall ist. Ich musste meine Hausaufgaben machen und Komitees durchlaufen – beim Betriebsrat, beim IT-Vorstand, aber auch beim DSGVO-Beauftragten“, stellt die Schulungsmanagerin klar.

Gerade für einen global agierenden Technologiekonzern wie Voith, spielt **Datenschutz und Datensicherheit** eine entscheidende Rolle. Auf das Thema angesprochen, muss Kratzer kurz laut auflachen: „Ich muss mich gerade an unseren Datenschutzbeauftragten erinnern, der damals viel zu tun hatte und gefühlt im Stundentakt ein neues Online-Tool auf den Tisch bekam. Da waren teilweise Tools dabei, die hatten nicht mal eine End-to-End-Verschlüsselung.“

„Als ich ihm dann aber den Datenschutzvertrag von LogMeIn zeigte, kam dieser relativ schnell mit Feedback zurück und er sagte nur: ‚Mir wurde noch nie zuvor so ein einwandfreier Datenschutzvertrag vorgelegt.‘ Ich habe also sofort grünes Licht von seiner Seite bekommen“, erzählt die Verantwortliche für digitale Schulungen und Events zufrieden. **Das Webinar-Tool von LogMeIn konnte also überzeugen, und zwar auf ganzer Linie – bei allen internen Entscheidungsträgern.**

„Mit GoToWebinar hatten wir ein professionelles Tool an der Hand, das es uns ermöglichte, nicht nur internationale Schulungen, sondern auch internationale Kundenevents durchzuführen“, sagt Kratzer und betont: „Mit unseren Kunden-Webinaren haben wir es wirklich auf Anhieb geschafft, alle über unsere neuen Produkte und Updates zu informieren.“

Mit GoToWebinar wurden Schulungen leichter organisierbar, Kundenevents wurden effektiver – und die Sales-Mannschaft schnell fit in Sachen digitale Produkte.

Besonders überzeugt haben Kratzer die Implementierung und Einführung in das Tool. „Ich habe schnell eine Leidenschaft für GoToWebinar entwickelt und diese Leidenschaft hat auch Daniel Holzinger entfacht. Gerade zu Beginn war er hier mein Fels in der Brandung, der alle Startschwierigkeiten schnell beseitigte und bei Fragen immer erreichbar war“, erzählt die Voith-Managerin mit voller Begeisterung.

Wichtig für Kratzer war außerdem, dass man bei einem Webinar-Tool eine Reporting-Möglichkeit hat. Auch hier traf GoToWebinar voll ins Schwarze: „Wir können am Ende jedes Kunden-Webinars sofort sehen, was welcher Kunde bei der Umfrage angegeben hat und wissen, wer weitere Informationen zu einem Produkt möchte. Ich kann mit einem Mausklick einen Report herunterladen und diesen meinem Sales-Team zur Verfügung stellen und liefere meiner Mannschaft somit einen Hot Lead auf dem Präsentierteller“, lobt die Schulungsverantwortliche.

Neben dem genialen Reporting-Feature, das von Kratzer und dem Voith-Sales-Team besonders geschätzt wird, ist es vor allem die **Handhabung von GoToWebinar** die immer wieder hervorsticht: „Das Tool ist vor allem im Anlegen eines Webinars sehr intuitiv zu bedienen. Ich würde fast so weit gehen und behaupten: ‚Es macht richtig Spaß.‘ Gerade am Anfang, wenn man sich so durch die vielen Optionen durchklickt und das Ganze mal ausprobiert. Das ist schon richtig spannend“, erzählt die Expertin für virtuelle Meetings rückblickend.

ERGEBNIS

Die Einführung einer Webinar-Software von LogMeIn war für Voith ein absoluter Gewinn. „Mit GoToWebinar ist es uns nicht nur gelungen, interessante und interaktive Produktschulungen für unsere Mitarbeiter zu machen, sondern auch internationale und professionelle Kundenevents zu veranstalten. Auch unsere Teilnehmerquote konnten wir dank GoToWebinar verbessern – im Vergleich zu der zuvor verwendeten Webinar-Software sprechen wir hier von einer Steigerung von 45 auf 75 Prozent.“

„So haben wir es geschafft, unser Produkt-Portfolio spannend, abwechslungsreich und vor allem professionell zu präsentieren und das in regelmäßigen Abständen“, hebt die Schulungsmanagerin und Event-Expertin hervor. **Was als reine Informationsveranstaltung begann, entwickelte sich gerade in der Pandemie zum Sales-Channel Nummer 1.**

Nicht nur die Zahl zufriedener Mitarbeiter und Kunden, sondern auch die Sales-Möglichkeiten haben bei Voith zugenommen. Mit der Integration von **GoToWebinar** hat der Technologiekonzern den Sprung in die digitale Arbeitswelt beschleunigt – und zwar unkompliziert und erfolgreich.



„Mit GoToWebinar ist es uns nicht nur gelungen, interessante und interaktive Produktschulungen für unsere Mitarbeiter zu machen, sondern auch internationale und professionelle Kundenevents zu veranstalten.“

– Stefanie Kratzer, Trainings Manager Digital Products, Voith Paper

Möchten Sie mehr über GoToWebinar erfahren?

Besuchen Sie uns auf goto.com/webinar