

Case Study

Kunde: **SHP Primaflex** | Bereich: **Industrie**
Zielgruppe: **B2B** | Zeitraum: **2007 - 2018**

elb:feuer



INDUSTRIESCHLÄUCHE NEU INSZENIERT



Neuer Markenauftritt, neue Website, neue Vertriebsmaterialien – so inszeniert man eine B2B-Dienstleistung neu.

Industrieschläuche? Man sieht sie nicht, aber sie sind überall. Überall da, wo Flüssigkeiten oder andere Stoffe transportiert oder abtransportiert werden. In Wänden, Böden, unter der Erde, in Autos, Reinigungsmaschinen oder ähnlichem. Schläuche sind die Adern in Produktionsprozessen, Gebäuden, Fahrzeugen und vielem mehr. Sie wollen einen Profi auf diesem Gebiet kennen lernen? Bitte sehr!

Case Study

Kunde: SHP Primaflex

elb:feuer

Made in Germany

SHP Primaflex ist ein mittelständisches Unternehmen aus Ratekau, das flexible Schläuche aus dem Mittel- und Hochtemperaturbereich für Maschinen- und Anlagenbau, Fahrzeuge (Heiz- und Klimaanlage) sowie Fördertechnik produziert. Neben einem umfangreichen Standardsortiment an Schläuchen für jeden industriellen Bedarf fertigt SHP Primaflex individuelle Sonderprodukte und Schlauchsysteme in Groß- und Kleinserie. Das Unternehmen ist seit über 30 Jahren im Markt und fertigt seine Produkte in Deutschland.

Qualität im Produkt verlangt Qualität im Design

Nach einer strategischen Neuausrichtung entschloss sich das Unternehmen, seinen Markenauftritt rundum zu professionalisieren und beauftragte Elbfeuer mit dieser spannenden Aufgabe. Für uns genau der Grund, warum wir unseren Job lieben. Ein neues Thema, in das man tief eintauchen muss, bei dem man dazulernt und anpacken kann.

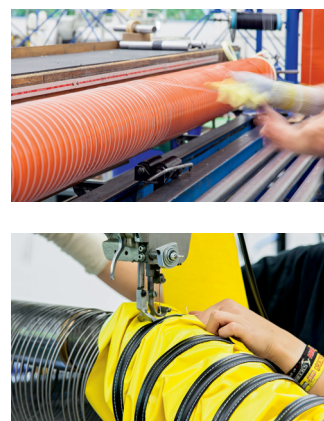
Im ersten Schritt stand die Überprüfung und Neuentwicklung des Corporate Design. Die neue Bildmarke wurde im minimalistischen Flat Design umgesetzt, setzt auf eine eigenständige, aber zeitlose Typografie und zitiert das Thema Schlauch auf abstrakte Weise. Sie wurde für die Anwendungen in Deutsch, Englisch und Chinesisch konzipiert und stand im Mittelpunkt eines modernen, aufgeräumten Gestaltungsauftrittes, der den qualitativ hochwertigen Produkten eine ebenso hochwertige und flexible Bühne gibt.



SHP Primaflex in Ratekau ist ein mittelständisches Unternehmen mit über 40 Jahren Erfahrung in der Entwicklung und Herstellung technischer Schläuche.



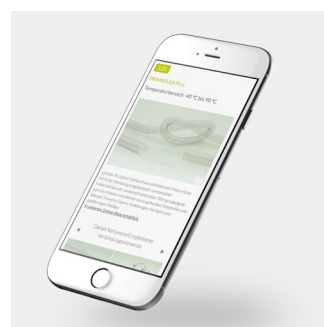
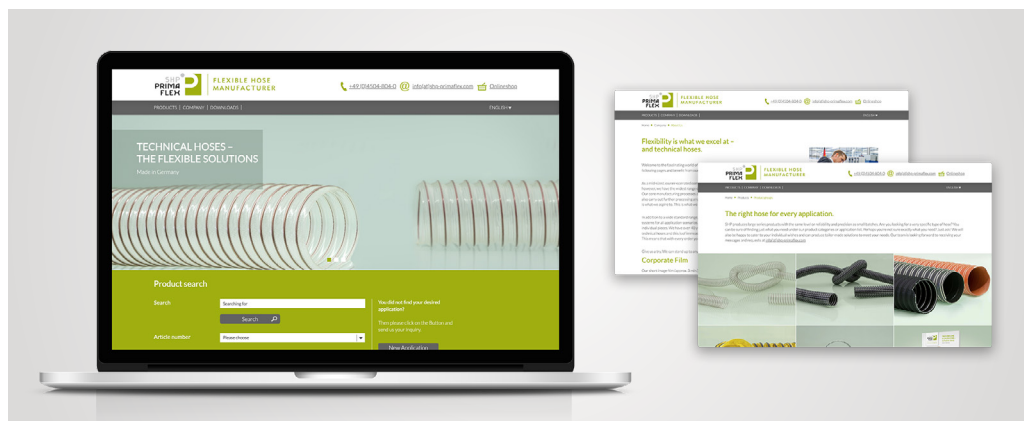
Stichwort Produkte: Die Industrieschläuche von SHP Primaflex sind von höchster Qualität und für die jeweiligen Anwendungsfälle speziell konzipiert. Das zu erzählen ist das eine, es darzustellen das andere. Produkt- und Materialeigenschaften der Schläuche einfach und aussagekräftig darzustellen, zählt zu den besonderen Herausforderungen bei diesem B2B-Geschäft und eine Aufgabe, der wir uns gerne stellen.



Ein umfangreiches Fotoshooting für einen neuen Look

Für eine optimierte Produktdarstellung wurden über 90 Schlauchprodukte neu fotografiert. Dazu wurde ein neuer, einzigartiger Fotostil zur Darstellung der Produkte entwickelt. Auf die Frage, was bei der Betrachtung bzw. Auswahl eines Industrieschlauches von entscheidender Bedeutung sei, gab Thomas Tetzlaff, Geschäftsführer der SHP Primaflex GmbH, folgenden Input für die Entwicklungsarbeit von Agentur und Fotograf: „Der Kunde muss in die Schläuche hineinsehen können (Thema Durchleitfähigkeit), man muss die Oberfläche der Schläuche (Materialbeschaffenheit) erkennen können und sehen, dass der Schlauch eine hohe Flexibilität hat. Wenn man das alles auf einem Foto sehen könnte, wäre das in unserer Branche etwas Neues“.

Die neu inszenierten Produkte fanden Eingang in den über 250 Seiten starken Katalog, der mit neuer Struktur nach Anwendungskategorien und einem neuen Design dem User eine bessere Orientierung und schnellere Informationsaufnahme ermöglichte. Elbfeuer verantwortete das Konzept, Layout, den Text, das Shooting und die Produktionsbegleitung.



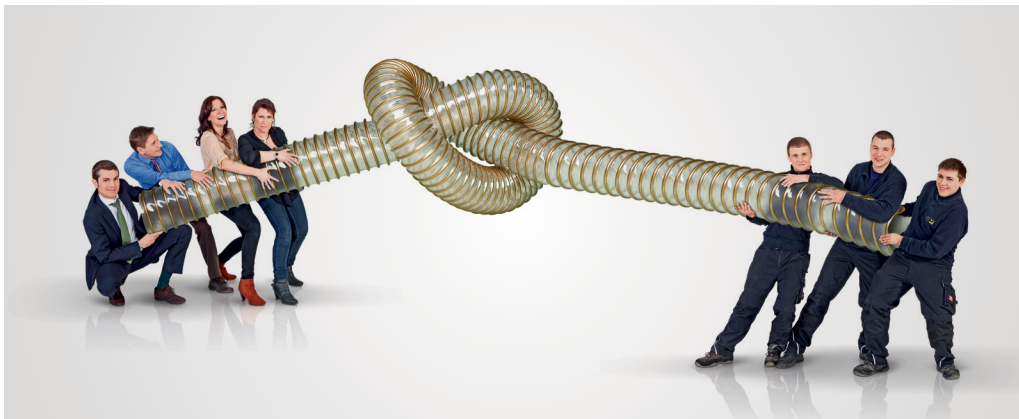
Die Internetseite mit Fokus auf das Wesentliche

Dann wurde ein neuer Internetauftritt mit integrierter Datenbank für die Produktsuche nach verschiedensten Parametern entwickelt. In wenigen Klicks zum gesuchten Produkt und zu den wesentlichen Inhalten, die eine Entscheidung unterstützen – das war der Anspruch, den es zu erfüllen galt. Nachdem die Zielgruppen in der Regel ein klares Bild davon haben, was sie suchen, stand die Reduktion der Website auf das Wesentliche im Fokus.

Vertriebsunterstützung und Kundenaktivierung

Für die Unterstützung des Vertriebs entwickelten wir Banner-Kampagnen auf relevanten Plattformen, Produktanzeigen für Fachmedien sowie Produktblätter, die in Kundengesprächen zum Einsatz kommen oder als Download angeboten werden.

Die mit umfassenden Detailinfos angereicherte mobile Anwendung unterstützt den User bei der Produktsuche.

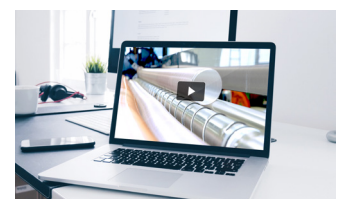


E-Mailing-Anstöße an Bestands- und Neukunden zu wechselnden Themen brachten die Schlauchprodukte sowie innovative Lösungen und Services immer wieder ins Relevant-Set. Im Mittelpunkt der Kommunikation stehen Lösungen zu konkreten Herausforderungen und die Vorteile der direkten Bestellung über den Online-Shop.

Die Mitarbeiter von SHP Primaflex wurden für diverse Anwendungen zusammen mit dem Produkt auf sympathische Weise inszeniert.

Herausforderung Mitarbeitersuche

Fachkräfte sind im industriellen Bereich sehr schwer zu finden. Für SHP Primaflex war es daher notwendig, sich im Wettbewerb über ein klares, modernes Employer Branding zu differenzieren. Dazu wurde die Karriereseite auf der Website überarbeitet und neue Stellenanzeigen für unterschiedliche Berufsbilder entwickelt.



Ein kurzer Film, auf der Website und bei YouTube platziert, setzt das Unternehmen und seine Lösungen in Szene.



Unterm Strich: Wer hätte gedacht, dass man eine Schlauchfabrik so ansprechend inszenieren kann? Für das Elbfeuer Team ist SHP Primaflex ein Kunde, auf den wir besonders stolz sind. Nicht nur, weil das Unternehmen ein Hidden Champion ist und großartige, innovative Lösungen bietet, sondern es auch den Mut hat, sich als Marke neu zu erfinden.

Sie wollen mehr über uns oder unsere Kompetenzen wissen?

Schreiben Sie uns oder rufen Sie uns an. Wir freuen uns, Sie kennen zu lernen.

Ansprechpartner: **Martin Riesenfelder** | E-Mail: mr@elbfeuer.de | Tel.: **040-374831-49**