

SAUER BIBUS, SPEZIALIST FÜR ANTRIEBSTECHNOLOGIE:

## Marktoffensive mit neuem Webshop, Chatroom und Social Media-Initiative!

**SAUER BIBUS, Spezialist für Antriebstechnologie mit Sitz in Neu-Ulm, hat vor kurzem eine Marktoffensive gestartet. Diese hat zum Ziel, die Auftragsprozesse und den Informationsfluss für Kunden und Partner weiter zu optimieren.**

Als autorisierte Vertretung führender Marken von Hydraulikkomponenten und kompletten Serviceleistungen ist SAUER BIBUS seit jeher bestens vertraut mit den Anforderungen der Kunden in Technologiebranchen wie Forst- und Landwirtschaft, Maschinenbau oder Anlagen- und Aggregate-Bau. Geprägt von maximaler Kundenorientierung und kontinuierlicher Erweiterung der Leistungen und Lösungen hat sich SAUER BIBUS vom reinen Handelshaus für Markenprodukte zur heutigen Marktposition als Hersteller von kompletten Antriebssystemen entwickelt.

Für Ralf Schrempf, Geschäftsführer von SAUER BIBUS, war nach dem Ausbruch der Corona-Pandemie sehr schnell klar, dass neue Wege der Kundenkommunikation gefunden werden müssen und es gilt, Auftragsprozesse zu vereinfachen.

### Webshop in neuem Design

Bereits im Frühsommer wurde deshalb in einen neuen Webshop investiert, der in neuem Design jetzt noch mehr Vielfalt aus der Welt der Hydraulik bietet. Das erweiterte Angebot umfasst Produkte führender Marken wie Danfoss, Poclain Hydraulics, Daikin und Kawasaki oder Argo Hytos, Hydro Gear, Sumitomo sowie eigene Lösungen Made by SAUER BIBUS.

### Ralf Schrempf formuliert die Vorteile so:

*„Unsere Kunden profitieren von einer optimierten Menüführung, einer höheren Informationsdichte zu Produkten und Marken, besseren Möglichkeiten der Filterung von Suchkriterien sowie deutlich mehr Produkten, die online verfügbar sind.“*

Parallel dazu wurde die Logistik weiter optimiert, sodass eine bessere Qualität, von den Online-Auftragsprozessen bis hin zum Versand, erreicht werden konnte. Am besten überzeugen sich Interessenten vom neuen Angebot mit einem Besuch des Webshops unter [www.sauerbibus-shop.de](http://www.sauerbibus-shop.de).



SAUER BIBUS Webshop im neuen Design

### Der Chatroom – eine neue Ära der Kommunikation

Mit der Investition in einen Chatroom mit zeitgemäßer Kamera- und Lichttechnik am Standort Neu-Ulm hat SAUER BIBUS für sich eine neue Ära der Kundenkommunikation eingeleitet. Ralf Schrempf, der auch direkt die Verantwortung für Marketing und Kommunikation trägt, hat schnell erkannt, dass in der aktuellen Situation mit eingeschränkten Kundenbesuchen, Homeoffice-Tätigkeiten etc. neue Formen der Kommunikation greifen müssen.

Im SAUER BIBUS Chatroom werden zum einen seit einigen Wochen in regelmäßiger Folge Kurzfilme produziert, die zu Themen wie Produktneuheiten, Serviceleistungen, Reparatursupport oder Aktuelles vom Markt informieren. Diese sind jederzeit über den YouTube-Kanal des Unternehmens abrufbar.



Ralf Schrempp im neuen Chatroom



Zum anderen wird der Chatroom für virtuelle Meetings mit Kunden und Partnern genutzt, wobei SAUER BIBUS, so Ralf Schrempp, dabei auf erstklassige Akustik und Bildqualität geachtet hat. Ob Skype, MS Teams, Zoom, Facetime oder Hangouts Meet, SAUER BIBUS ist für alle Applikationen bereit. Seit Implementierung des Chatrooms wurde dieser bereits für zahlreiche Meetings genutzt und hat auch innerhalb der SAUER BIBUS Gruppe für breite Zustimmung gesorgt.

### **Social Media-Initiative mit stärkerer Marktpräsenz**

Parallel zu den Aktivitäten von Webshop und Chatroom hat SAUER BIBUS nach Angaben von Geschäftsführer Ralf Schrempp auch seine Social Media-Aktivitäten deutlich verstärkt. Ziel ist es, die Kunden, Partner und potenziellen Bewerber über Kanäle wie Facebook, Instagram, LinkedIn oder YouTube über die Aktivitäten auf dem Laufenden zu halten. Damit schließt SAUER BIBUS eine Lücke im Kommunikationsmix und stellt sich noch besser für die Zukunft auf.

### **Ralf Schrempp zieht Bilanz:**

*„Diese auch zeitlich aufwendigen Investitionen waren für uns erst durch den Wegfall von Fachmessen wie der AMB in so kurzer Zeit realisierbar. Insofern bin ich sehr glücklich, dass wir mit unserem Team die Chance erkannt und Zeit und Ressourcen optimal genutzt haben.“*

Ein weiterer wichtiger Baustein der Kommunikation sind Projektreports mit Kunden, die am Markt breites Interesse finden. Darin werden detailliert Projektziele mit Partnern, Planungen und technische Realisierung mit Eigenentwicklungen beschrieben. Diese werden ebenfalls auf allen Kanälen, renommierten Fachtiteln sowie der eigenen Website kommuniziert.

**Es lohnt sich also, ein besonderes Augenmerk auf die Aktivitäten des Hydraulikspezialisten SAUER BIBUS aus dem bayerischen Neu-Ulm zu legen.**

### **Für weitere Informationen:**

Julia Steck  
Marketing  
SAUER BIBUS GmbH  
Lise-Meitner-Ring 13  
D-89231 Neu-Ulm  
E-Mail: [jsteck@sauerbibus.de](mailto:jsteck@sauerbibus.de)  
Phone: +49 731 1896-156