

Pressemitteilung

Was Fruchtfliegen mit Messtechnik zu tun haben

dataTec erhält BoB Award für ungewöhnliche Business to Business Kommunikation

Reutlingen, 20. Juni 2023 – Am 15. Juni wurden die dataTec AG, Deutschlands größter Fachdistributor für Mess- und Prüftechnik, und ihre Agentur RTS Rieger Team in Berlin mit dem BoB Best of Business to Business Award in der Kategorie Dialogmarketing & Verkaufsförderung ausgezeichnet. Mit einem ungewöhnlichen User Case warben die Preisträger für herausfordernde Messaufgaben – der „Messgegenstand“: Fruchtfliegen. Die BoB Jury überzeugte die B2B Kommunikation vor allem durch ihre Besonderheit und Kreativität. Roland Bertler, Marketingleiter bei dataTec nahm nach der Preisverleihung zur Kampagne und zur spannenden Messlösung für die Universität Oxford Stellung.

Herzlichen Glückwunsch zum Gewinn des „Business-to-Business“ Communication Award. Was bedeutet der Preis für Ihr Unternehmen?

Roland Bertler: Wettbewerbe sind für uns bei dataTec immer eine Standortbestimmung, aber auch ein Ansporn, nie stehen zu bleiben. Mit der Teilnahme beim BoB-Award, zusammen mit unserer Markenagentur RTS Rieger Team, wollten wir uns ganz bewusst einem B2B-Kommunikationswettbewerb stellen und uns mit den Besten messen. Hier ausgezeichnet zu werden, macht uns bei dataTec und speziell im Marketing sehr stolz, weil es zeigt, dass kreative und emotionale B2B-Kommunikation funktionieren kann.

Was ist dataTec besonders wichtig bei der B2B Kommunikation? Welche Ziele verfolgen Sie?

Roland Bertler: Wir sind auf allen für unsere Kunden relevanten Kommunikationskanälen vertreten. Grundsätzlich ist es uns bei jeder Kommunikation wichtig, seriös und kompetent aufzutreten, um das Vertrauen unserer Kunden zu gewinnen und unserem Anspruch als Experten für Mess- und Prüftechnik gerecht zu werden. Unser Ziel ist es, dem Kunden konsequent zu vermitteln, dass er bei dataTec nicht nur die passende Messtechnik, sondern auch eine kompetente Beratung erhält. Gerade bei Markteintrittskampagnen in die Schweiz und Österreich, wo man dataTec noch nicht so gut kennt, ist dies ein zentraler Punkt in der Kommunikation.

Der Case, den Sie auf Ihrer Website beschreiben, ist mehr als ungewöhnlich: Die Aufzeichnung des Balzgesangs von Fruchtfliegen mittels Messtechnik Ihres Partners NI. Warum ist er interessant für Ihre Kunden?

Roland Bertler: Neben der geringen Lautstärke des Balzgesangs gab es noch weitere Faktoren, die bei der Aufzeichnung bedacht werden mussten. Einerseits waren dies klassische Umgebungsfaktoren, die das Verhalten der Fliegen beeinflussen konnten, beispielsweise Temperatur, Licht oder Feuchtigkeit. Darüber hinaus galt es, wissenschaftliche Standards zu berücksichtigen wie die Reproduzierbarkeit von Ergebnissen. Für die Messaufgabe musste eine Umgebung geschaffen werden, welche diese hohen Standards erfüllt. Gleichzeitig sollten die Messungen einfach und wirtschaftlich effizient umzusetzen sein. Die richtige Kombination von Software und Hardware bildete für die Universität Oxford am Ende den Schlüssel zum Messerfolg. Ein solches Vorgehen könnte auch für unzählige andere Messaufgaben unserer Kunden exemplarisch sein.

Wie wichtig ist es für dataTec, auch für solche Spezialfälle Lösungen anbieten zu können?

Roland Bertler: Sehr wichtig. Denn je komplizierter die Messaufgabe, desto größer die notwendige Expertise. Wenn wir diese besitzen, grenzen wir uns automatisch von vielen Wettbewerbern ab und schaffen Alleinstellungsmerkmale mit einem echten Mehrwert für die Kunden.

Was ist die für Ihr Marketing wichtigste Kernaussage hinter ihrer preisgekrönten Kommunikation? Welche Botschaft soll bei Ihren Kunden ankommen?

Roland Bertler: Beim Kunden soll folgende Botschaft ankommen: „Wer Messtechnik vertreibt, mit der man den Balzgesang von Fliegen messen kann, und dazu kompetent berät, der findet sicherlich auch Lösungen für meine Messaufgabe.“

Wie reagieren Ihre Kunden auf solch außergewöhnliche Cases? Es ist ja nicht der erste (Stichwort: Handys in der Schwerelosigkeit)? Wie profitiert dataTec konkret – und wie die Vertriebspartner?

Roland Bertler: Natürlich sprechen uns unsere Kunden auf solche Kampagnen an. Oftmals ist das dann der lockere Einstieg für einen regen Austausch über deren spezifischen Anforderungen. Außergewöhnliche Cases sollen aufzeigen, wie komplex und unterschiedlich Messaufgaben sein können und nicht zuletzt auch die Fantasie unserer Kunden anregen. Und sie sollen natürlich zeigen, was wir zu leisten imstande sind. Unsere Vertriebspartner profitieren über ihrer eigene Markenarbeit hinaus von unserer Reputation, unserem Know-how und unserer starken Sichtbarkeit im Markt.

Weitere Informationen unter:

[NI Use Case Fruchtfliege | dataTec](#)

<https://www.datatec.eu/>

Über dataTec

Die dataTec AG ist Deutschlands größter Fachdistributor für Mess- und Prüftechnik. Seit 2018 verfolgt dataTec die europäische Ausweitung der Vertriebsaktivitäten und ist derzeit in Spanien, Schweiz, Österreich sowie in den nordischen Ländern Schweden, Estland und Finnland aktiv. Das breite Produktportfolio von über 50 Herstellern umfasst unter anderem Netzgeräte, Oszilloskope, Modulare Messtechnik, Testsysteme, Prüfgeräte und Wärmebildkameras. Mit über 120 Mitarbeitenden berät die schwäbische Familien AG dataTec von ihrem Stammsitz in Reutlingen aus Kunden verschiedenster Branchen und Bereiche – von Industrieunternehmen über Behörden bis hin zu Bildungseinrichtungen.

Pressekontakt

Tanja Wendling

Leiterin Produktkommunikation

dataTec AG

Ferdinand-Lassalle-Str. 52
72770 Reutlingen

Telefon +49 7121 / 51 50 50

Telefax +49 7121 / 51 50 10

E-Mail tanja.wendling@datatec.eu