

## Pressemeldung

# Im Epizentrum der Digitalisierung: Wie Vertrieb, Marketing und Service Geschäftsmodelle transformieren



Die preisgekrönten Interim Manager Siegfried Lettmann und Peter Kuhle zeigen in ihrer kostenlosen Publikation „Im Epizentrum der Digitalisierung: Wie Vertrieb, Marketing und Service Geschäftsmodelle transformieren“ Chancen, Risiken und Handlungsleitfäden für Unternehmen in digitalen Zeiten auf. Sie greifen dafür auf aktuelle Erkenntnisse und ihren Erfahrungsschatz zurück, und erklären, wie B2B-Unternehmen das wahre Potenzial der Digitalisierung für sich nutzen können.

Die Interim Manager Siegfried Lettmann (mitte) und Peter Kuhle (li.).  
(Bild: Detlef Szillat)

## Digitalisierung. Worauf kommt es an?

Viele B2B-Digitalisierungsprojekte scheitern – und jene, die ihre Ziele erreichen, rechnen sich im Nachhinein gesehen oft nicht. Die Gründe dafür finden sich nicht nur in der Tatsache, dass technologische Entwicklungen häufig die Sicht auf das Wesentliche – die Kunden – verstellen, sondern auch in strategischen Defiziten. Die renommierten Interim Manager Siegfried Lettmann und Peter Kuhle haben das in ihrer Praxis immer wieder erlebt. Ihre neueste, bisher umfangreichste Publikation beschäftigt sich deshalb mit genau diesem Thema: Die Experten räumen dafür mit verbreiteten Fehlannahmen auf und geben klare und praxisnahe Handlungsempfehlungen, die von der Analyse der Kundenanforderungen bis hin zur Kreation ganzer Geschäftsmodelle reichen.

## Vertrieb und Service als wichtige Elemente moderner Wertangebote

Ein besonderes Augenmerk gilt dabei den Vertriebs- und Servicebereichen, die heutzutage bedeutend zur Begeisterung der Kunden beitragen können. Wenn man sie passend und strategisch sinnvoll einsetzt, erzeugen sie einen wahrnehmbaren Mehrwert für die Kunden, der überdies als klares Differenzierungsmerkmal auf dem Markt fungiert. Die Publikation der Interim Manager geht dabei vor allem auf den B2B-Sektor genauer ein, und zeigt auf, wie digitale Möglichkeiten die Effektivität von Vertrieb und Service erweitern können. „Wir hoffen, dass unser Magazin B2B-Unternehmen dabei unterstützt, die Abhängigkeiten und Auswirkungen von Digitalisierungsbemühungen besser zu verstehen, und der Blick auf das große Ganze damit gestärkt wird“, so die Fachexperten.

## Praxisnahe Ansätze aus jahrelanger Erfahrung

[Siegfried Lettmann](#) und [Peter Kuhle](#) wurden für ihre Arbeit als Interim Manager bereits mehrfach mit Preisen ausgezeichnet. Zugänge, die ihnen in der Praxis wichtige Dienste leisten, flossen umfangreich in ihre neue Publikation ein, und sorgen für eine hohe Praxisnähe. „Digitalisierung ist mehr als Vernetzung“, wie die Experten erklären, „ein echtes digitales Angebot schafft man, wenn man durch die neuen Möglichkeiten einen kundenseitig wahrnehmbaren Mehrwert erzeugt. Eine rein interne Vernetzung tut das nicht. Wir wollen in unserem neuen Fachmagazin aufzeigen, wie man sich diesen Herausforderungen erfolgreich stellen kann, und wie man sich auch heute noch effektiv von der Konkurrenz differenziert. Denn den Erfolg eines Unternehmens verschaffen ihm immer seine Kunden. Und zu lange war die oft genannte ‚Kundenzentrierung‘ nur ein Lippenbekenntnis. Das wollen wir ändern.“ Das Fachmagazin „[Im Epizentrum der Digitalisierung: Wie Vertrieb, Marketing und Service Geschäftsmodelle transformieren](#)“ steht ab sofort zum Download bereit.

### Über Siegfried Lettmann:

Siegfried Lettmann ist Executive Interim Manager mit Fokus auf der TRANSFORMATION IN VERTRIEB UND MARKETING. Er übernimmt die Gesamtverantwortung für Geschäftsentwicklung und Unternehmensführung, Vertrieb, Marketing sowie Produktmanagement in Mittelstands- und Familienunternehmen. Hier gestaltet er Veränderungen und entwickelt die Geschäfte und Kompetenzen, häufig mit internationalem Fokus. Seit 2019 ist er auch Studienleiter des Interim Executive Programme an der European Business School (EBS). Für seine Arbeit wurde er bereits mehrmals in Deutschland, Österreich und auf internationalem Parkett ausgezeichnet, er ist mehrfacher Constantinus-Preisträger, Innovator der Jahres 2020 (DDW), Interim Manager des Jahres 2018 (DÖIM) und hat den „Interim Management Excellence Award“ der DDIM erhalten. Weitere Informationen finden sich auf seiner Homepage ([www.lettmann-interim.com](http://www.lettmann-interim.com)). Auch die Redaktion steht für Anfragen zur Verfügung.

#### Firmenkontakt Siegfried Lettmann

SLIM Management GmbH  
Siegfried Lettmann  
Mohrstraße 1 | A-5020 Salzburg  
Tel.: +43680 555 86 16; +49 151 141 121 33  
mailto: [siegfried@lettmann-interim.com](mailto:siegfried@lettmann-interim.com)  
Web: <http://www.lettmann-interim.com>

#### Pressekontakt

Redaktion SLIM Management GmbH  
Johann Auer  
Tel.: +4369911074197  
mailto: [redaktion@lettmann-interim.com](mailto:redaktion@lettmann-interim.com)

### Über Peter Kuhle:

Peter Kuhle ist Interim Manager und Berater aus Bad Honnef. Er begleitet Unternehmen in erfolgskritischen Phasen von Wachstum und Wandel. Dabei blickt er auf langjährige Erfahrung in Sales & Service, Transformation & Effizienz und diversen Managementfunktionen bei namhaften Unternehmen aus Konzernen und Mittelstand zurück. Seine Spezialitäten sind Vertrieb, Direktvertrieb, After Sales, Service und technischer Kundendienst. Er ist Preisträger des „Interim Management Excellence Awards“. Weitere Informationen zu seiner Arbeit und seinen Angeboten finden sich auch auf seiner Webseite: [www.peterkuhle.com](http://www.peterkuhle.com).

#### Firmenkontakt Peter Kuhle

pK Peter Kuhle | Interim Manager  
Im Gier 34 | D-53604 Bad Honnef  
Tel.: +49 (0) 151 585 80 808  
mailto: [info@peterkuhle.com](mailto:info@peterkuhle.com)  
Web: [www.peterkuhle.com](http://www.peterkuhle.com)