

Fallstudie:

ACP Holding Österreich GmbH

“GoTo Webinar hat uns mit seiner Kombination aus Funktionalität, Stabilität und Bedienbarkeit überzeugt – sowohl aus Sicht des Vertriebs als auch des Marketings.”

Martin Mairhofer

Sales Specialist Modern Workplace bei ACP

ACP wurde 1993 in Wien gegründet und ist zu einem der führenden IT-Dienstleister im deutschsprachigen Europa gewachsen. Mehr als 2.500 Mitarbeiter:innen an über 50 Standorten haben sich auf die Bereitstellung von IT-Infrastruktur, Softwarelösungen und Services für B2B-Kunden und Behörden spezialisiert. Im Geschäftsjahr 2024/25 erzielte die ACP Gruppe einen Rekordumsatz von 1,05 Billionen Euro.

<https://www.acp-gruppe.com/>



Herausforderung

Im Zentrum der digitalen Transformation stand in den letzten Jahren die Frage, wie Kund:innen trotz eingeschränkter physischer Kontakte effizient, persönlich und professionell erreicht werden können. ACP stand daher vor der Herausforderung, klassische Veranstaltungen ins Digitale zu überführen – ohne an Qualität oder Nähe zu verlieren.

Für Martin Mairhofer, Sales Specialist Modern Workplace bei ACP, war klar: „Die digitale Kundenkommunikation braucht eine skalierbare, zuverlässige und interaktive Plattform – und zwar dauerhaft.“

Wichtige Anforderungen an die Plattform waren: Stabilität und Ausfallsicherheit, auch bei großen Teilnehmerzahlen, Benutzerfreundlichkeit für Moderation, Referent:innen und Teilnehmende, sowie Interaktionsmöglichkeiten wie Umfragen und Q&A-Sessions.



Lösung

ACP evaluierte mehrere Anbieter – und entschied sich nach einem strukturierten Auswahlprozess für GoTo Webinar. Ausschlaggebend waren die intuitive Benutzeroberfläche, der zuverlässige Betrieb,

die einfache Integration in bestehende Arbeitsabläufe sowie die schnelle Implementierung.

„GoTo Webinar hat uns mit seiner Kombination aus Funktionalität, Stabilität und Bedienbarkeit überzeugt – sowohl aus Sicht des Vertriebs als auch des Marketings“, berichtet Mairhofer.

ACP wollte mit GoTo Webinar nicht einfach ein neues Tool einführen, sondern eine digitale Plattform schaffen, die Kundenbindung und Leadgenerierung gleichermaßen unterstützt. Die konkreten Ziele der Umsetzung einer Webinar-Strategie waren die regelmäßige Vermittlung von relevantem Know-how sowie eine skalierbare Kommunikation unabhängig von Zeit und Ort.

“Die Plattform ist so flexibel, dass wir unterschiedliche Formate effizient umsetzen können - von kurzen Fachsessions bis zu mehrstündigen Online-Events.”

Martin Mairhofer

Sales Specialist Modern Workplace bei ACP



Ergebnis

Die Einführung von GoTo Webinar bei ACP verlief laut Mairhofer „reibungslos und ohne zusätzlichen Aufwand“. Die klare Struktur der Plattform und der Support von GoTo machten eine aufwändige Schulung oder externe Begleitung überflüssig.

Interaktive Elemente wie Umfragen und Q&A sowie detaillierte Analysen zu Teilnehmerverhalten wurden von Anfang an geschätzt. Auch die Automatisierung für Follow-ups und Marketingintegration kam gut an. Durch die präzise Erfolgsmessung und faktenbasierte Optimierung konnten in kurzer Zeit folgende Verbesserungen erzielt werden:

- *Höhere Teilnehmerzahlen bei digitalen Veranstaltungen*
- *Steigerung der Engagement-Rate*
- *Positives Teilnehmer-Feedback zur Interaktion und Relevanz der Inhalte*
- *Kürzere Planungszyklen und geringerer Aufwand bei der Durchführung*

Durch den Aufbau eines nachhaltigen Dialogs mit Kunden und Interessenten konnte sich ACP auch über den digitalen Kanal als innovativer und praxisnaher IT-Dienstleister positionieren.

Dadurch ist GoTo Webinar bei ACP heute fester Bestandteil der Kommunikationsstrategie und wird im Systemhaus nicht nur als interne Lösung eingesetzt, sondern auch als Werkzeug für Kunden, da es den eigenen Anspruch an professionelle Kommunikation widerspiegelt: modern, effizient und interaktiv.

„Als Systemhaus empfehlen wir Lösungen, die wir selbst überzeugt nutzen – GoTo Webinar ist ein Paradebeispiel dafür“, so Mairhofer.

Wollen Sie mehr über GoToWebinar erfahren?

Besuchen Sie uns hier GoTo.de/webinar

Mehr erfahren