

logo

19. Oktober 2021

Responsible according to press law:

Christian Österle

QR code



Presstext/-bilder herunterladen

# Festo eröffnet Digital Sales Hub in Barcelona

Digital Customer Journey schafft Online Experience für den Kunden

Digitale Trends schnell zu erkennen und mit maximalem Nutzen für die Kunden umzusetzen, wird für den Geschäftserfolg immer wichtiger. In einem der Trend-Hotspots, Barcelona, hat Festo, Global Player in Automation und technischer Bildung, seinen neuen Digital Sales Hub eröffnet. Die Start-up-Metropole bietet mit ihrem dynamischen Umfeld dafür beste Voraussetzungen.

Schon heute kaufen drei Viertel der B2B-Einkäufer in Europa online und würden diesen Kanal gerne noch viel stärker nutzen. Kaufentscheidungen orientieren sich vor allem an der Qualität des Online-Auftritts. Mit einer neuen, jüngeren Generation von Einkäufern, den sogenannten Millenials unter 35 Jahren, wird sich dieser Trend zum Online-Kauf im B2B noch verstärken.

Festo hat in seiner Unternehmensstrategie die Digital Customer Journey als ein zentrales Handlungsfeld identifiziert. Bis 2025 sollen fast vierzig Prozent des Umsatzes digital abgewickelt werden.

„90 Prozent aller Kaufentscheidungen beginnen auch im B2B mit einer digitalen Recherche in einer Suchmaschine. Mit unserer Digital Customer Journey richten wir uns konsequent auf die Bedürfnisse unserer Kunden aus. Dabei unterstützen wir unsere Kunden in ihrer gesamten digitalen Kundenreise: von der Auffindbarkeit in Suchmaschinen, über die intuitive Produktauswahl bis zum effizienten Bestell- und Verkaufsprozess“, sagte Dr. Ansgar Kriwet, Vorstand Sales, bei der offiziellen Einweihung des Digital Sales Hubs in Barcelona.

## Schon ein Viertel des Umsatzes online

Festo erwirtschaftet heute schon ein Viertel seines Umsatzes online. Neben eigenen E-Business-Plattformen geht es auch um die Integration in Bestellportale von Kunden und Distributoren. Lieferanten wie Festo müssen hier eine reibungslose elektronische Einbindung und hohe Datenqualität garantieren. Auch solche Lösungen sind Teil der globalen Digitalisierungsstrategie von Festo.

„Wir orientieren uns an den führenden B2C-Plattformen und entwickeln uns ständig in den digitalen Techniken weiter. Das digitale Umfeld ist extrem dynamisch und stark von Start-Ups geprägt. Neben dem immer noch führenden Tech-Standort San Francisco haben sich in Europa London, Berlin und Barcelona als innovativ-dynamische Metropolen für digitale Trends etabliert“, sagte Heiko Landsberg, Leiter Global Digital Sales.

## Start-up Metropole Barcelona

Als Geschäftsführer der spanischen Landesgesellschaft von Festo mit Sitz in Barcelona hat Xavier Segura die Chancen der Metropole frühzeitig erkannt: „Ich war von Anfang an ein Fan dieser Idee. Bei Festo Spanien nutzen wir bereits seit einigen Jahren sehr erfolgreich das Potenzial der Hochschulen in Barcelona und des dort existierenden Tech-Umfeldes. Barcelona ist ein äußerst attraktiver Standort für internationale Talente und Technologieunternehmen, was viele Vorteile für unser Projekt mit sich bringt.“

Die digitalen Möglichkeiten ändern sich rasant. Neben dem Headquarter in Deutschland ist der Hub ein weiterer Stützpunkt im Bereich Digital Sales mit einem starken Fokus auf Analytics und Innovation. Damit kann Festo neue Trends sehr schnell mit Entwicklern vor Ort aufgreifen und gemeinsam mit der spanischen Landesgesellschaft und ihren Kunden in Pilotprojekten testen.

„Wir hatten die Möglichkeit, den Digital Sales Hub im gleichen Gebäude wie unsere spanische Landesgesellschaft unterzubringen. Damit nutzen wir die Nähe zum operativen Geschäft einer innovativen Landesgesellschaft und deren Kunden. Mit der Unterstützung von Festo Spanien rekrutieren wir vor Ort außerdem die passenden Fachkräfte“, erklärt Viktor Nordstrom, Leiter Digital Sales Hub Barcelona.

## KI und Design Thinking

Im Digital Sales Hub arbeiten heute bereits 20 Fachkräfte in den Bereichen Data Analytics, Programmierung, Innovation und Kundenbetreuung. Die interdisziplinären Teams nutzen Kreativräume. Dabei kommen modernste Technologien wie KI gestützte Datenanalytik und agile Arbeitsmethoden wie Design Thinking zum Einsatz.

„Wir unterstützen unsere Kunden, in allen Prozessen Zeit zu sparen und produktiver zu werden. Dabei spielen unsere digitalen Engineering-Tools eine ganz entscheidende Rolle. Von der Produktauswahl über die Konfiguration, die Bewertung des Energieverbrauchs bis zum Download von Zeichnungen und technischen Daten bieten wir unseren Kunden ein einfach zu bedienendes Festo-Ecosystem mit vielen Mehrwerten“, fasst Dr. Ansgar Kriwet zusammen.

Pressebilder

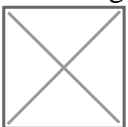


Einweihung Festo Digital Sales Hub

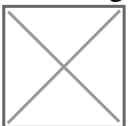
Offizielle Einweihung des Festo Digital Sales Hubs in Barcelona am 19. Oktober 2021 Von links nach rechts: Heiko Landsberg, Leiter Global Digital Sales, Festo Dr. Ansgar Kriwet, Vorstand Sales, Festo Albert Castellanos, General ...



Festo Digital Sales Hub Office



Festo Digital Sales Hub Innovation Room



Festo Digital Sales Hub in Barcelona



Festo Spanien

Head Office von Festo Spanien in Barcelona



Dr. Ansgar Kriwet

Dr. Ansgar Kriwet, Vorstand Sales, Festo SE & Co. KG



Xavier Segura

Geschäftsführer Festo Spanien



Viktor Nordstrom

Leiter Festo Digital Sales Hub in Barcelona



Heiko Landsberg

Leiter Global Digital Sales, Festo SE & Co. KG