

Festo positioniert sich am Markt mit neuem Vertriebspartner

Erweiterung des Official Partner Netzwerks erhöht Marktpräsenz, Produktverfügbarkeit und Service

Jetzt hat Festo einen weiteren leistungsstarken Official Partner an seiner Seite: Gemeinsam mit der gat GmbH erweitert der Automatisierungsspezialist seine Präsenz am Markt.

Im Investitionsgütermarkt hat sich ebenso wie im Konsumgütermarkt das hybride Kaufverhalten, Waren aus unterschiedlichen Quellen zu beziehen, durchgesetzt. Das heißt Produkte und Lösungen, bei denen der Kunde eine Beratung benötigt, werden meist direkt beim Hersteller bezogen, während Standardprodukte in schlanken Prozessen über technische Händler beschafft werden.

Bereits seit 2016 hat Festo diesen Trend aufgegriffen und bietet allen Maschinen- und Anlagenbauern sowie Endkunden in Deutschland zusätzliche offizielle Bezugsquellen für pneumatische und elektrische Automatisierungstechnik des deutschen Marktführers Festo an: Neben dem Direktvertrieb über Vertriebsingenieure bieten inzwischen 34 qualifizierte Vertriebspartner Automatisierungstechnik von Festo an. Das Unternehmen steht weltweit für Innovation und Technologie und setzt ständig neue Impulse im Bereich der intelligenten Automation. Ziel des Automatisierungsspezialisten ist die maximale Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit seiner Kunden in der Fabrik- und Prozessautomatisierung. Durch den Ausbau des Official Partner Netzwerkes können Festo Kunden jetzt noch einfacher auf das umfangreiche Portfolio des Automatisierungsspezialisten zugreifen und ihre Produktivität steigern.

Qualität an erster Stelle

Bei der Auswahl der Vertriebspartner liegt der Fokus nicht nur bei der regionalen Abdeckung. „Vielmehr ist uns wichtig, Partner an unserer Seite zu haben, die den Kunden mit Expertenwissen und Service zur Verfügung stehen. Die Qualität der Partner steht bei uns im Vordergrund. Bei der Auswahl legen wir viel Wert darauf, ausschließlich mit Partnern zu arbeiten, die dem Anspruch der Kunden an den Marktführer Festo entsprechen“, so Jörg Kipper, Geschäftsführer Festo Cluster DACH. Bei Festo Partnern profitieren Kunden von einer umfangreichen Auswahl, qualifiziertem Personal, einem erstklassigen und reaktionsschnellen Service und einfachem Zugriff auf Festo Produkte. Vertriebspartner erhalten umfangreichen Support vom Festo Stammhaus, der direkt an die Kunden der Handelspartner weitergegeben werden kann. Hand in Hand gehen Festo und die Partner den Weg zum Erfolg.

Erweiterung des Netzwerkes

Der deutschlandweite Ausbau des Official Partner Netzes bleibt weiterhin im Fokus des Automatisierungsspezialisten. „Auch wenn wir in den letzten Jahren unser Partnernetzwerk

15. Juli 2024

Responsible
according to press
law:
Christian Österle



Download/View press
release and press
images.

bereits massiv ausgebaut haben, werden wir auch in Zukunft weitere Partner gewinnen und so unseren Direktvertrieb ergänzen“, sagt Thomas Otto, Leitung KAM Distribution.

Imágenes de prensa