

logo

30. März 2023

Responsible according to press law:

Christian Österle

QR code



Presstext/-bilder herunterladen

Mit neuen Ideen für mehr Wettbewerbsfähigkeit

Handelspartner Winkelmann erweitert Partnernetz des deutschen Marktführers Festo

„Wir sind ein wild gewordenen Ingenieurbüro“, so beschrieb Hans Erich Winkelmann der Unternehmensgründer sein Lebenswerk. Das zeugt von Selbstbewusstsein und Kreativität und ergänzt damit hervorragend die Leistungsfähigkeit von Festo. Das Unternehmen Winkelmann ist vor kurzem in das offizielle Partnerprogramm aufgenommen und bietet zukünftig auch Komponenten, Lösungen und Beratung rund um elektrische und pneumatische Automatisierungstechnik mit Komponenten von Festo an.

Winkelmann hat eine spezielle Abteilung mit Entwicklern und Technikern, die sich um die individuellen technischen Anliegen und Fragestellungen ihrer Kunden kümmern, fundiert beraten und unterstützen. Das Unternehmen ist Partner namhafter Hersteller und für spezielle Anliegen auch Entwickler, Hersteller und Patentinhaber. Allein in 2022 sind 65.524 Lösungen entstanden.

Die Winkelmann-Idee

Wir bieten unseren Kunden Lösungen, die ihre Kosten senken und gleichzeitig ihre Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft erhöhen“ lautet das Credo von Winkelmann. Im Kern unterteilt die Hans E. Winkelmann GmbH ihr Geschäft einerseits in Komponenten und andererseits in Lösungen für die Automatisierungstechnik. Die Mitarbeiter des Unternehmens sind technikbegeistert und lieben es mit den Kunden „querzuspinnen“, d.h. auf Augenhöhe technische Lösungen zu kreieren. Heraus kommt die so genannte „Winkelmann-Idee“, eine auf das Kundenbedürfnis abgestimmte Lösung ggf. auch aus unterschiedlichen Technologiefeldern.

Festo bietet neben dem Direktvertrieb über Vertriebsingenieure und den fünf regionalen Festo Experience Centern auch über qualifizierte Handelspartner das breite und tiefe Sortiment an Automatisierungstechnik von Festo an. Der Vorteil: Kunden können sich so noch einfacher – je nach Anspruch an ihren individuellen Servicegrad – schnell und zuverlässig mit Produkten von Festo versorgen.

Partnerschaften mit mehr Kundennutzen

Was für Konsumgütermärkte schon lange gilt, hat sich inzwischen auch bei Investitionsgütern durchgesetzt: das hybride Käuferverhalten. „Hybride“ Käufer erstehen Waren aus unterschiedlichen Quellen: zum Beispiel erklärungsbedürftige Produkte gerne direkt beim Hersteller, während Standardprodukte in schlanken Prozessen beispielsweise nach dem Kanban-Prinzip über technische Händler beschafft werden. „Diesen Trend hat Festo aufgegriffen und neben seinem Direktvertrieb mit hoch spezialisierten Vertriebsingenieuren und fünf regionalen Festo Experience Centern ein Handelspartnerprogramm aufgelegt“, erklärt Jörg Kipper,

Geschäftsführer der Festo Vertrieb GmbH & Co. KG.

Die technischen Handelspartner sind offizielle Partner von Festo in Deutschland. Sie verfügen durchgängig über qualifiziertes Personal, eine eigene Lagerhaltung und können Kunden ganz unterschiedliche Service-Leistungen zur Verfügung stellen – beispielsweise von der Kanban-Belieferung bis hin zur Energie-Effizienz-Beratung. Über die Kooperation mit Händlern vereinfacht sich vor allem für Kunden mit kleineren Bestellmengen der Zugang zu Festo. Ein lokales Händlernetz mit Kompetenz in Technik und Service wie beispielsweise auch mit einem Thekenverkauf ist für viele Kunden ein echter Mehrwert: „Die qualifizierten technischen Händler sind stark in der individuellen Beratung und bieten ein breites Produktportfolio sowie flexible Dienstleistungen“, so Kipper.

Pressebilder



Festo und Winkelmann bei der Vertragsunterzeichnung

(von links nach rechts) Thomas Otto, Leiter Distribution Festo Vertrieb GmbH & Co. KG Damir Buhac, Geschäftsführer Hans E. Winkelmann GmbH Jörg Kipper, Geschäftsführer Festo Vertrieb GmbH & Co. KG Ronald Steinhauser, Berater und ...

Über Festo Deutschland

Über Festo:

Festo ist gleichzeitig Global Player und unabhängiges Familienunternehmen mit Sitz in Esslingen am Neckar. In der industriellen Automatisierungstechnik und technischen Bildung setzt Festo seit seinen Anfängen Maßstäbe und leistet damit einen Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung von Umwelt, Wirtschaft und Gesellschaft. Das Unternehmen liefert pneumatische und elektrische Automatisierungstechnik für 300.000 Kunden der Fabrik- und Prozessautomatisierung in über 35 Branchen. Wachsende Bedeutung erhält der Bereich LifeTech mit Medizintechnik- und Laborautomation. Produkte und Services sind in 176 Ländern der Erde erhältlich. Weltweit rund 20.800 Mitarbeiter in 61 Ländern mit über 250 Niederlassungen erwirtschafteten 2022 einen Umsatz von ca. 3,81 Mrd. €. Davon werden jährlich rund 7 % in Forschung und Entwicklung investiert. Im Lernunternehmen beträgt der Anteil der Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen 1,5 % vom Umsatz. Festo Didactic SE ist führender Anbieter in technischer Aus- und Weiterbildung und bietet seinen Kunden weltweit umfassende digitale und physische Lernlösungen im industriellen Umfeld an.

Die Festo Vertrieb GmbH & Co. KG ist eine von 61 Vertriebsgesellschaften der Festo Gruppe. Als eigenständige Vertriebsgesellschaft hat die Festo Vertrieb GmbH & Co. KG die Verantwortung für die Marktbearbeitung in Deutschland und den alleinigen Verkaufsauftrag aller Festo Produkte mit dem Ziel einer maximalen Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit der Kunden in der Fabrik- und Prozessautomatisierung. Mit über 800 Mitarbeitern an 11 Standorten sowie 33 Vertriebspartnern ist die 100%ige Tochtergesellschaft für Kunden flächendeckend in ganz Deutschland präsent.