

Festo genera un impacto digital de más de 1.000 M€ desde su Digital Sales Hub en Barcelona

Cinco años impulsando la innovación digital, la inteligencia artificial y la experiencia de cliente a nivel global.

En Barcelona, la empresa ha desarrollado más de 40 proyectos de mejora del canal online utilizando la Inteligencia Artificial y la ciencia de datos. Su última solución es el Virtual Assistant, una herramienta que guía al usuario por las 32.000 familias de productos de Festo y facilita la correcta elección de componentes de automatización.

Barcelona, 18 de junio de 2026.- Cinco años después de su inauguración en L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona), el Digital Sales Hub de Festo ha completado más de 40 proyectos pioneros orientados a mejorar la experiencia digital de sus clientes. Gracias a soluciones basadas en Inteligencia Artificial, ciencia de datos e ingeniería inteligente, su papel ha sido determinante para generar un impacto digital estimado en más de 1.000 millones de euros.

El crecimiento exponencial que están experimentando las tecnologías de automatización en los últimos años hace que el trabajo de los ingenieros y diseñadores de estas tecnologías sea cada vez más complejo. Por ello, el Digital Sales Hub está desarrollando herramientas digitales que simplifican estos procesos y los hacen más intuitivos, lo que ha contribuido a que en 2025 más del 39% de las ventas de Festo se generaran a través de canales digitales, más del doble que hace cinco años.

El Digital Sales Hub se ha consolidado como una apuesta de innovación estratégica global de Festo, con una inversión superior a los 5 millones de euros y con planes de crecimiento a futuro en la misma dirección de lo alcanzado hasta ahora. Desde Barcelona, da soporte al desarrollo de negocio digital de las compañías de Festo a nivel global presentes en más de 60 países. Actualmente el equipo del Digital Sales Hub cuenta con 75 profesionales de 16 nacionalidades, y prevé alcanzar los 80 empleados a finales de 2026.

Para **Xavier Segura, Senior Vice President Cluster SWEA (Spain, Portugal, France, Africa) de Festo**, *“La apuesta digital que Festo ha articulado desde Barcelona ha convertido el Digital Sales Hub en un motor global que nos permite escalar nuevas soluciones, mejorar la experiencia de cliente y generar negocio digital de forma sostenida en todos los mercados. Su trabajo nos ayuda a anticipar necesidades, simplificar procesos y acelerar la adopción de nuevas tecnologías en beneficio de nuestros clientes”*.

Una de las soluciones más representativas de esta evolución es el motor de recomendaciones personalizadas, que guía a los clientes en la selección de productos de manera sencilla y rápida. En 2025, generó 7,5 millones de euros en ventas adicionales.

En este sentido, la apuesta por experiencias de cliente más individualizadas ha impulsado un crecimiento significativo en la actividad digital de Festo. En los últimos años, las interacciones de los clientes con los distintos canales han aumentado un 118%, y las visitas al portal online MyFesto se han incrementado un 40%.

09. Septiembre 2026

Responsible
according to press
law:
Christian Österle



Download/View press
release and press
images.

Además, Festo ha avanzado en la integración de información procedente de sus distintos canales digitales para comprender mejor cómo trabajan los ingenieros y diseñadores cuando buscan soluciones de automatización. Este conocimiento permite ofrecerles recorridos más claros, recomendaciones más útiles y herramientas que facilitan sus procesos de selección y diseño. Hoy, esta información se organiza en un entorno digital común que ayuda a los equipos de marketing y ventas a mejorar la calidad del servicio y a responder de forma más precisa a las necesidades reales de los clientes.

Según **Heiko Landsberg, Senior Vice President Global Market Management de Festo**, *“El uso inteligente de la información nos permite apoyar a nuestros clientes de manera más efectiva en cada etapa de sus proyectos. Ya estamos viendo cómo estas capacidades se traducen en recomendaciones más precisas, procesos más ágiles y una experiencia claramente mejorada en todos los mercados”*.

Con el desarrollo del *Virtual Assistant*, Festo da un paso para estar aún más cerca de sus clientes, ayudándoles a resolver dudas y a apoyar de manera más eficiente el desarrollo de los diseños iniciales de aplicaciones de automatización. Esta herramienta, recientemente lanzada, es un asistente de inteligencia artificial entrenado con el amplio conocimiento técnico de la compañía para guiar a los usuarios entre sus más de 32.000 familias de producto. La aplicación se encuentra en un proceso de mejora continua orientado a convertirlo en un asistente capaz de ofrecer soluciones más intuitivas y personalizadas. En este sentido, está ampliando sus capacidades mediante el acceso a mayores fuentes de datos y algoritmos de IA de última generación, con el objetivo de ofrecer una experiencia de usuario optimizada y una integración natural con todo el ecosistema de Festo.

Una de las prioridades del Digital Sales Hub es apoyar a la fuerza comercial de Festo. Un ejemplo de ello es Digital Power Sales, un sistema que permite a los equipos de ventas responder de forma más ágil y eficaz a las necesidades de los clientes, mejorando la calidad del servicio y la rapidez de respuesta.

En paralelo, el Hub ha creado softwares de simulación neumática y herramientas de configuración que aceleran los flujos de trabajo de ingeniería y refuerzan las capacidades del ecosistema digital de Festo.

Además, a través del equipo especializado OMCC (*Online Marketing Competence Center*), con más de diez expertos en marketing digital, el Digital Sales Hub de Festo ha potenciado el soporte a todos los países de Europa en campañas digitales, mejorando la eficiencia y organización internas y aumentando el impacto global de las acciones de marketing. Por todo ello, los primeros cinco años del Digital Sales Hub de Festo en Barcelona simbolizan la transformación digital de la compañía y marcan una tendencia en el sector hacia sistemas de diseño industrial más eficientes, sostenibles e inteligentes.

Festo es un actor global y una empresa familiar independiente con sede en Esslingen am Neckar (Alemania). Desde sus inicios, Festo ha marcado pautas en la tecnología de automatización industrial y en la formación técnica, contribuyendo así al desarrollo sostenible del medio ambiente, la economía y la sociedad. La empresa suministra tecnología de automatización neumática y eléctrica a 300.000 clientes de automatización de fábricas y procesos en más de 35 sectores. El sector LifeTech, con la tecnología médica y la automatización de laboratorios, es cada vez más importante. Los productos y servicios están disponibles en 176 países de todo el mundo.

En todo el mundo, unos 20.700 empleados en 61 países con más de 250 sucursales generaron unas ventas de aproximadamente 3.450 millones de euros en 2024. De esta cantidad, alrededor del 7% se invierte anualmente en investigación y desarrollo. En la empresa de aprendizaje, las medidas de formación y desarrollo representan el 1,5% de la facturación. Festo Didactic SE es un proveedor líder de educación y formación técnica y ofrece a sus clientes de todo el mundo soluciones integrales de aprendizaje digital y físico en el entorno industrial.

Festo España fue fundada en 1971 y Festo Portugal en 2011, y hoy en día, la empresa de ventas con sede en Barcelona y Oporto y una sucursal en Bilbao, en el País Vasco, emplea a más de 200 personas. En Iberia, alcanzó unas ventas de 86 millones de euros en 2024. Colabora con 139 distribuidores en toda la Península Ibérica. Los principales segmentos industriales son la alimentación y el embalaje, la automoción y la máquina-herramienta. Para Festo, la Península Ibérica es el segundo mercado automovilístico de Europa después de Alemania. Hay fuertes OEMs para alimentos y empaques, con fabricantes líderes de empaques flexibles. También hay empresas líderes en el tratamiento de agua en todo el mundo.

Imágenes de prensa



Workshops y demostraciones de soluciones digitales

Durante la jornada se realizaron diferentes workshops y demostraciones prácticas para mostrar soluciones digitales, casos de éxito e iniciativas impulsadas por el Digital Sales Hub.



Ponencias y sesiones institucionales

Durante el acto se llevaron a cabo diferentes intervenciones y presentaciones en las que se compartieron los principales logros, proyectos y perspectivas de futuro del Digital Sales Hub.



Equipo del Digital Sales Hub de Barcelona

Foto de grupo durante la celebración del quinto aniversario en las oficinas de Barcelona.



Visita de autoridades locales al Digital Sales Hub

El evento contó con la presencia de representantes institucionales y autoridades locales, entre ellos el alcalde de L'Hospitalet de Llobregat, junto con directivos de Festo y miembros de la familia Stoll.