

Jetzt noch mehr hochwertige elektrische Automatisierungstechnik

Nationaler Handelspartner Dr. Baus erweitert Partnernetz des deutschen Marktführers Festo

Festo stärkt sein Händlernetz mit einem neuen leistungsstarken Partner an seiner Seite. Das Unternehmen Dr. Baus wird aus Viernheim zentral das große Netz zertifizierter Handelspartner von Festo erweitern und den Maschinen- und Anlagenbau vor allem mit elektrischer, aber auch mit Prozessautomation sowie pneumatischer Automatisierungstechnik von Festo zuverlässig beliefern.

Neben dem Direktvertrieb über Vertriebsingenieure und den fünf regionalen Festo Experience Centern bieten qualifizierte Handelspartner 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.

Bei Dr. Baus wird ein Vertriebsschwerpunkt bei Festo Komponenten der elektrischen Automatisierungstechnik sowie Prozessautomation liegen.

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 Beratung über Themen wie Energieeffizienz. 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.

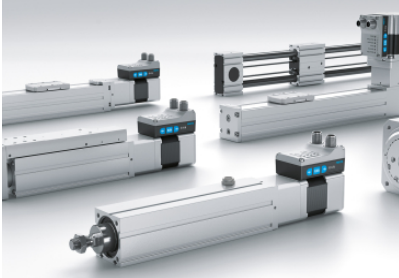
31. Mai 2024

Responsible
according to press
law:
Christian Österle



Download/View press
release and press
images.

Immagini stampa



Simplified Motion Series

Die Lösungen der Simplified Motion Series von Festo im Überblick. (Foto: Festo SE & Co. KG)



Joerg Kipper

Geschäftsführer der Festo Vertrieb GmbH & Co. KG.