

Leistungsgemeinschaft erarbeitet einzigartiges Vertriebsmittel Konzept für optimierte Instandhaltung

Hagen. - Ein neues Konzept zur Vertriebsunterstützung hat der Fachbereich Technischer Handel bei Nordwest gemeinsam mit den neun Fachhändlern der InTech – Die Industrieausrüster entwickelt. Seit Mai können die Teilnehmer der Spezialistengruppe ihre Industriekunden zum Thema industrieller Instandhaltung noch besser beraten: Der Ordner „Industrielle Instandhaltung“ hilft ihnen dabei.

Das Konzept Instandhaltung wendet sich an alle Bereiche innerhalb eines Industriebetriebes, in denen Instandhaltung und Wartung durchgeführt werden – zunächst im Segment Drucklufttechnik. Je Bereich und Anwendung im Unternehmen können die Spezialisten der InTech Gruppe gezielt, umfassend und unter Berücksichtigung von Gesetzen, Normen und Vorschriften in den Industrieunternehmen beraten. Nach der Bestandsaufnahme erfolgt eine intensive Besprechung: Anhand von Checklisten werden Optimierungsvorschläge und individuelle Lösungen erarbeitet. Darüber hinaus geben die Händler Empfehlungen zu geeigneten Produkten. Sie sind es auch, die das Projekt bis zum Schluss begleiten.

Theorie und Praxis Hand in Hand

Auf über 140 Seiten sind alle wichtigen Themen zusammengefasst: Richtlinien, Verordnungen und Normen zu Sicherheit und Betriebsabläufen, Beurteilungsbögen zur Gefahren- und Bedarfsanalyse und Checklisten zur Dokumentation. Darüber hinaus präsentiert sich jeder Händler mit individuellen Informationen zu seinem

Herausgeber:
NORDWEST Handel AG
Berliner Straße 26-36
D-58135 Hagen
Telefon: 0049 (0)23 31- 4 61-0
Telefax: 0049 (0)23 31- 4 61-99 99
<http://www.nordwest.com>
E-Mail: info@nordwest.com

Redaktion:
Irmhild Gahmann-Bolz
Telefon: 0049 (0)23 31- 4 61-2001
Telefax: 0049 (0)23 31- 4 61-942001
E-Mail: i.gahmann-bolz@nordwest.com

Presseinformation



Unternehmen, seinen Produkten und Dienstleistungen. Am Ende steht ein Empfehlungsbogen zu jedem Teilbereich der Drucklufttechnik. Hier finden sich die bei einem Rundgang durch den Betrieb gemeinsam erarbeiteten Optimierungsvorschläge wieder.

Zusätzlich wurden alle Mitarbeiter in den Handelshäusern, die sich mit dem Thema beschäftigen, noch einmal gesondert bei den liefernden Partnern zur Drucklufttechnik, Kaeser und Riegler, intensiv geschult. So kann jeder Kunde sicher sein: „Das sind erfahrene Branchen-Spezialisten.“ Auch über die Seminare hinaus stehen die Mitarbeiter von Kaeser und Riegler zur Verfügung: Wenn gewünscht, begleiten sie die Händler zum Endkunden, um bei technischen Fragen zu unterstützen. Das Konzept ist einzigartig in Deutschland.

Zeilen: 46; Zeichen: 2.260

Datum: 6. Juni 2013

Herausgeber:
NORDWEST Handel AG
Berliner Straße 26-36
D-58135 Hagen
Telefon: 0049 (0)23 31- 4 61-0
Telefax: 0049 (0)23 31- 4 61-99 99
<http://www.nordwest.com>
E-Mail: info@nordwest.com

Redaktion:
Irmhild Gahmann-Bolz
Telefon: 0049 (0)23 31- 4 61-2001
Telefax: 0049 (0)23 31- 4 61-942001
E-Mail: i.gahmann-bolz@nordwest.com