

Instandhaltungskonzept der InTECH

Neues Kapitel für einzigartiges Vertriebsinstrument

Dortmund. – Nächste Runde für ein Erfolgskonzept: Seit Mai 2013 nutzen die in der Nordwest-Leistungsgemeinschaft InTECH organisierten Handelspartner mit dem Ordner „Industrielle Instandhaltung“ ein einzigartiges Vertriebsmittel. Nun wird ein weiteres Kapitel aufgeschlagen.

Bisher stand das Thema Drucklufttechnik im Mittelpunkt des Konzepts, mit der Schlauch- und Armaturentechnik kommt jetzt ein weiteres Kapitel hinzu. „Dafür haben wir die strategischen Lieferanten der Gruppe für das Konzept gewinnen können. Unternehmen wie ContiTech, Hozelock-Tricoflex, Karasto, MCC Couplings, Norres sowie Parsch, Wollert und Rehau unterstützen das Projekt konzeptionell“, erklärt Yvonne Weyerstall, Nordwest-Bereichsleiterin Technischer Handel & Arbeitsschutz.

Das Konzept „Industrielle Instandhaltung“ wendet sich an alle Bereiche innerhalb eines Industriebetriebes, in denen Instandhaltung und Wartung durchgeführt werden. Je nach Bereich und Anwendung im Unternehmen können die Spezialisten der InTECH-Gruppe gezielt, umfassend und unter Berücksichtigung von Richtlinien, Verordnungen und Normen beraten. Auf über 140 Seiten sind in dem Konzeptordner alle wichtigen Themen zusammengefasst: Richtlinien, Verordnungen und Normen zur Sicherheit und Betriebsabläufen, Beurteilungsbögen zur Gefahren- und Bedarfsanalyse und Checklisten zur Dokumentation. Darüber hinaus präsentiert sich jeder Händler mit individuellen Informationen zu seinem Unternehmen, seinen Produkten und Dienstleistungen. Am Ende steht ein Empfehlungsbogen zu jedem Bereich der Drucklufttechnik und ab sofort der Schlauch- und

Herausgeber:
NORDWEST Handel AG
Robert-Schuman-Straße 17
D-44263 Dortmund
Telefon: 0049 (0)231- 2222 - 3001
Telefax: 0049 (0)231- 2222 - 3099
<http://www.nordwest.com>
E-Mail: info@nordwest.com

Redaktion:
Lea Dommel
Telefon: 0049 (0)231- 2222 - 3340
Telefax: 0049 (0)231- 2222 - 5452
E-Mail: L.dommel@nordwest.com

Mathias Roppel
Telefon: 0049 (0)231- 2222 - 3301
Telefax: 0049 (0)231- 2222 - 5438
E-Mail: m.roppele@nordwest.com

Armaturentechnik. Hier finden sich die bei einem Rundgang durch den Betrieb gemeinsam erarbeiteten Optimierungsvorschläge wieder.

Nach der Bestandsaufnahme im Unternehmen erfolgt eine intensive Ausarbeitung einer individuell auf den Kunden zugeschnittenen Lösung. Anhand von Empfehlungsbögen werden geeignete Produkte der Lieferantenpartner angeboten. „Die InTECH-Partner sind es auch, die das Projekt bis zum Abschluss begleiten“, sagt Yvonne Weyerstall. „Wichtig ist der Mehrwert, den die Kunden der InTECH-Partner durch die aufbereiteten Informationen erhalten. Mit dem Konzept wird nicht nur Ware verkauft. Die Kunden erfahren bei den Partnern eine Beratungsdienstleistung, die ein Wettbewerber in dieser Form nicht erbringen kann. Dies ist ein wichtiges Kundenbindungsinstrument unserer InTECH-Partner“.

Zeilen: 45; Zeichen: 2.225

Datum: 2. Oktober 2017

Herausgeber:
NORDWEST Handel AG
Robert-Schuman-Straße 17
D-44263 Dortmund
Telefon: 0049 (0)231- 2222 - 3001
Telefax: 0049 (0)231- 2222 - 3099
<http://www.nordwest.com>
E-Mail: info@nordwest.com

Redaktion:
Lea Dommel
Telefon: 0049 (0)231- 2222 - 3340
Telefax: 0049 (0)231- 2222 - 5452
E-Mail: l.dommel@nordwest.com

Mathias Roppel
Telefon: 0049 (0)231- 2222 - 3301
Telefax: 0049 (0)231- 2222 - 5438
E-Mail: m.roppe@nordwest.com