

Alles zum Thema: Die magische Zahl 1.000! Eine starke Entwicklung. Hochtechnologische Einstell- und Messgeräte bewähren sich mit ausgeprägter Zukunftsorientierung, Qualität und höchster Präzision. Ein Marktführer setzt auf intensiven Kundenkontakt und baut seine Leistungsstärke aus.

Wenn die Zahl 1.000 für Kundenbindung steht!

Namhafte Werkzeughersteller wie die Firma Montanwerk Walter in Österreich haben bereits langjährige Erfahrungen mit Qualität und Zuverlässigkeit der Zoller Einstell- und Messgeräte. Nicht umsonst hat das Unternehmen doppeltes Glück! Es bestellt das 1.000. Gerät und feiert mit Zoller zusammen die großartige Erfolgszahl!

Zoller Austria, mit Standort Ried/Innkreis, bilanziert trotz wirtschaftlich schwächelnder Konjunktur, bereits Mitte 2005 sehr positive Verkaufszahlen.

Die Angebotspalette seiner hochqualifizierten technologischen Entwicklungen haben Zoller schon lange zum Marktführer auf dem Fachgebiet der Messtechnik gemacht. Doch Technik allein reicht nicht aus, um dauerhaft auf der Erfolgswelle zu schwimmen. Wolfgang Huemer, Geschäftsführer des Unternehmens, erläutert das Zusammenspiel verschiedener Komponenten, die letztendlich in ihrer Gesamtheit für Erfolg stehen.

„Nur wer die Problemstellung des Kunden in enger Kommunikation erörtert“, so Zoller Geschäftsführer Wolfgang Huemer, „sie ernst nimmt und intensiv bearbeitet, ist erfolgreich.“ Ein Grundsatz, der für die Erfolgsstory und den, sich stetig erweiternden Kundenkreis, die erfreuliche Verkaufsbilanz des österreichischen Unternehmens steht.

Ein wichtiger Punkt dabei ist sicherlich die breite Produktpalette, die vom einfachen Einstell- und Messgerät, das sich im Preissegment bei ca. 10.000 € ansiedelt, bis hin zur vollautomatisch gesteuerten high-end Werkzeugmessmaschine, deren Anschaffungskosten im fünf- bis sechststelligen Bereich liegen, reicht.

Laut Wirtschaftlichkeitsberechnungen amortisieren sich die Anschaffungskosten durch eine Produktivitätssteigerung ab 12% (abhängig vom Gerät), schon nach kurzer Zeit.

„Noch wichtiger als Produktvielfalt und know how“, resümiert Huemer, „sind Kundennähe, guter Teamgeist, Emotionalität, Kreativität und intensive Arbeit an den individuellen Problemstellungen einzelner Kunden.“

Das diese Philosophie gelebt wird, zeigt einmal mehr der, im Jahr 2000 erstellte Showroom, den das Unternehmen eigens für sein Klientel zu technischen Demonstrationszwecken erbaut hat. „ Nur ein überzeugter Kunde“, so Wolfgang Huemer weiter“, ist ein zufriedener Kunde. Unser erklärtes Ziel ist, dies täglich neu unter Beweis zu stellen. Die Zahl 1.000 spricht eindeutig dafür, dass wir sehr viele zufriedene Kunden haben.“

Mehr Informationen unter: www.zoller-a.at

Ansprechpartner für PR:

Medienkommunikation
Redaktions- und PR Büro
Bettina Hanns
Tel: 0049/931/404807-14
Fax: 0049/931/404807-15
Mail: bh@mkhanns.com