

Pressemitteilung

20. Februar 2020

JUARISTI verstärkt sein Engagement in Deutschland mit der Ernennung von Stefan Eggerath zum neuen Vertriebsleiter

- Seit der Eröffnung im April 2017 ist JUARISTI Deutschland überaus erfolgreich, und das Team ist als Reaktion auf die zunehmenden Aufträge gewachsen.
- Gegenwärtig hat JUARISTI rund 100 Kunden in Deutschland, einem der strategischen Märkte der kommenden Jahre.

JUARISTI, ein führender Hersteller von Fräs- und Bohrmaschinen, unternimmt weiterhin Schritte, um seine Expansion auf dem deutschen Markt zu verstärken. In dieser Woche gab das Unternehmen die Ernennung des neuen Vertriebsleiters in Deutschland, Stefan Eggerath, bekannt, mit dem Ziel, das Umsatzwachstum in diesem Land weiter zu steigern.

Als ausgebildeter Maschinenbauingenieur verfügt Stefan Eggerath über umfangreiche Erfahrungen als Betriebsingenieur und Projektleiter in führenden Unternehmen der Werkzeugmaschinenindustrie und über fundierte Kenntnisse der Werkzeugmaschinenbranche. In diesem Bereich war er als Verkaufsleiter tätig und vertrat große Marken, insbesondere in Deutschland, China und Indien, einige der vorrangigen Märkte für JUARISTI.

Stefan Eggerath wird die Vertriebsstruktur von JUARISTI im Land leiten, um in Deutschland und den angrenzenden Ländern persönliche Beratung und technische Unterstützung anzubieten, die Beziehungen zu bestehenden und neuen Kunden zu verbessern und Maschinen- und Technologielösungen direkt an den Endkunden liefern. Volker Hiersekorn das süddeutsche Einzugsgebiet von Frankfurt bis München (Landesgrenzen) betreuen.

Wachstumspläne

Mit der Eröffnung des neuen Standortes im September 2017 in Erkelenz (bei Düsseldorf) hat JUARISTI einen entscheidenden Schritt zur Stärkung seiner Präsenz auf dem deutschen Markt unternommen und einen Service-Stützpunkt errichtet, um seine Kunden direkt von Deutschland aus zu beraten und direkt zu betreuen. Der Service-Hub verfügt über eine Produktionsfläche von 200 Quadratmetern, eine Werkstatt von 500 Quadratmetern mit einer Krankkapazität von bis zu 50 Tonnen.

Seitdem wird die Geschäftstätigkeit in Deutschland nunmehr direkt von einem hoch spezialisierten lokalen Team geleitet, das in den letzten zwei Jahren nicht aufgehört hat zu wachsen und nun zwölf Mitarbeiter hat. Nähe, Schnelligkeit und Effizienz in der Reaktion sind die Attribute, die das integrale Dienstleistungspaket von JUARISTI definieren, dessen Motto es ist, sich um die Geschäfte der Kunden zu kümmern.

Seit der Eröffnung des neuen Service-Hubs berichten die Kunden von JUARISTI über ihre Zufriedenheit und bestätigen, dass die Entscheidung eine wesentliche Verbesserung der Qualität der Dienstleistung bedeutet. Das Service-Team unter der Leitung von Wolfgang Moll, Geschäftsführer der deutschen Service-Niederlassung, bietet allen JUARISTI-Kunden in Deutschland und den Nachbarländern technischen Service und Wartungen von Werkzeugmaschinen aller Art, Inbetriebnahmen, technische Tests, Reparatur von Komponenten, geometrische Anpassungen und Retrofit von Altmaschinen.

Gegenwärtig hat JUARISTI etwa 100 deutsche Kunden, die bereits über seine Maschinen verfügen. Im vergangenen Jahr hat das Unternehmen stark in neue Ausrüstung investiert, um seinen Service zu verbessern, einschließlich eines Prüfstandes für Köpfe, um den Ersatzteilservice zu verbessern.

In diesem Sinne sind die zahlreichen Anerkennungen, die auf der letzten EMO-Messe ausgesprochen wurden, ein gutes Zeichen. Die von der Firma vorgestellten Neuentwicklungen bedeuteten einen so wichtigen Fortschritt im Bereich der Bearbeitungszentren, dass JUARISTI vom Team des deutschen Ministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur unter mehr als 2.200 Ausstellern ausgewählt wurde. Während seines Besuchs am Stand des Unternehmens lobte Minister Andreas Scheuer die vielen

Vorteile des neuen Multifunktions-Bearbeitungszentrums JUARISTI TH3-MT, die eine wichtige Bestätigung für ein Geschäftsprojekt darstellt, dass sich durch Technologieführerschaft, Innovationsdynamik und die Bemühungen um die digitale Transformation im Werkzeugmaschinen Sektor auszeichnet.

Strategie im Dienste des Kunden

JUARISTI stellte seine C.A.S.T.-Strategie (Connectivity, Automation, Service and Technology) vor, ein mehrdimensionales Konzept, das die Beziehung zu den Kunden innovativ beeinflusst. Es handelt sich um ein integrales Paket, das alle Bedürfnisse der Kunden mit einem Höchstmaß an Vielseitigkeit erfüllt, Unternehmen durch Dienstleistungen auf hohem Niveau verbessert und verbundene Maschinen baut, die effizient und intelligent zusammenarbeiten.

JUARISTI, Experte in der Herstellung von Fräsmaschinen, Bohrwerke und Bearbeitungszentren ist seit mehr als 75 Jahren ein Maßstab in der Werkzeugmaschinenindustrie. Ihr Hauptsitz befindet sich in Azkoitia (Spanien), und ihr Produktkatalog umfasst alle Konfigurationen von Fräs- und Bohrmaschinen und Multitasking-Bearbeitungszentren.

FÜR WEITERE INFORMATIONEN:

Susana Jauregi | marketing@juaristi.com | +34 606 06 64 82