

## PRESSE - INFORMATION

Mai 2007

## Erfolgsfaktor Kundennähe

*HOMMEL eröffnet Technologiezentren in Hamburg, Bochum und Freiburg*

Die Kölner Hommel Gruppe ist seit dem 16.05.2006 Partner der Wollschläger GmbH & Co KG, Bochum. Und das bringt große Synergiepotentiale. Zum Beispiel im Vertrieb: Bis dato hatte Wollschläger bundesweit 12 Niederlassungen etabliert. Hommel brachte sieben Standorte in die Partnerschaft ein. Hommel Geschäftsführer Gisbert Krause: "Gemeinsam bieten wir Komplettlösungen für die Zerspanung aus einer Hand. Nun kommt es darauf an, unseren bundesweit gemeinsam rund 25.000 Kunden die Spezialkompetenzen bei Maschinen, Präzisionswerkzeugen und Zubehör durch eine optimale Flächendeckung in Vertrieb und Service im wahrsten Sinne des Wortes näher zu bringen."

In Konsequenz wurden in den vergangenen Monaten gleich mehrere Niederlassungen zwecks gemeinsamer Nutzung der vorhandenen Infrastruktur für Präsentation, Vorführung und Services erweitert, respektive ergänzt.

So ist Hommel bereits seit März in der industriell starken und zukunftsfähigen Metropolregion Hamburg durch ein Technologiezentrum in der Wollschläger-Niederlassung am Georgswerder Bogen 3 präsent.

Im Mai wurden in Bochum sowie in Freiburg (in der Wollschläger-Niederlassung, Alte Bundesstraße 3) beinahe zeitgleich zwei weitere Technologiezentren eröffnet (jeweils mit Maschinen von Okuma und Romi).

Die Wirtschaft brummt, der Zeitpunkt für Investitionen könnte besser kaum sein. Und so war nach Aussage von Gisbert Krause „die Resonanz sehr gut.“ Im Herzen des Kohlenpotts informierten sich rund 140 Besucher aus einem Umkreis von gut 100 km über die (repräsentativ für das Lieferprogramm von Hommel Unverzagt)

ausgestellten drei Bearbeitungszentren von Bridgeport, die vier CNC-Drehmaschinen von Hwacheon, einen Maier Langdreher und den Bestseller von Nakamura Tome, das Multifunktions-Dreh-/Fräszentrum vom Typ Super NTJ.

Auch die Eröffnung des Technologiezentrums Freiburg wertet Krause mit dem Besuch durch rund 100 Firmen „als gelungenen Einstand. Wir haben Kontakte zu sehr interessanten Neukunden knüpfen können und wurden gleich für mehrere konkrete Bedarfsfälle zur Angebotsabgabe aufgefordert. Kundennahe Beratungskompetenz ist ein ebenso entscheidender Erfolgsfaktor wie reaktionsschnelle, zielführende Serviceleistungen. Neben weiteren Investitionen in die gemeinsame Infrastruktur werden wir uns darum auch personell entsprechend verstärken.“

Seit der Partnerschaft mit Wollschläger wurden bei Hommel bereits 28 neue Mitarbeiter eingestellt; aktuell sind noch weitere 20 Stellen im Bereich Service zu besetzen. Zudem bildet Hommel wieder aus, so sollen in Weinstadt und Köln demnächst sechs Azubis auf ihr Berufsleben vorbereitet werden



0705 HOMMEL\_Erfolgsfaktor Kundennähe.doc



Im Herzen des Reviers: Zur Eröffnung des Hommel Technologiezentrums in Bochum informierten sich rund 140 Besucher aus einem Umkreis von gut 100 km über Bearbeitungszentren von Bridgeport, CNC-Drehmaschinen von Hwacheon, Maier Langdreher, den Bestseller von Nakamura Tome, das Multifunktions-Dreh-/Fräszentrum vom Typ Super NTJ sowie Werkzeuge und Zubehör von Wollschläger

**Kontakt für Rückfragen:**

e-Mail: [office@precisa.at](mailto:office@precisa.at)

T. +43-1-617 47 77-0