

Vertriebs- und Integrationspartnerschaft

Asis wird Vertriebs- und Integrationspartner von CIT (Convergent Information Technologies GmbH). Mit der Partnerschaft baut der Systemanbieter im automatischen Finish seine Full-Service-Strategie weiter aus. Die Software Automappps von CIT programmiert Roboter automatisch. Bei Anwendungen im automatischen Finish wie der vollautomatischen Reparatur von Defekten auf Klarlack oder E-Coat-Oberflächen generiert

Automappps Roboterprogramme dynamisch während des Produktionsprozesses. Das Asis-Team kann Dienstleistungen wie etwa die Aufnahme neuer Karosserietypen in bestehende Softwareumgebungen künftig direkt bearbeiten. „Durch die Zusammenarbeit können wir die Bedürfnisse unserer Kunden noch schneller und flächendeckender erfüllen,“ so Christof Eberst, CEO von CIT.

www.asis-gmbh.de



Bild: Asis

VOA: ernste Lage für Oberflächenveredeler

Die Mitgliedsunternehmen des VOA geben in einer aktuellen Umfrage Auskunft über ihre wirtschaftliche Situation. 82 Prozent gaben an, dass ihre Produktion durch die Energiekrise eingeschränkt ist. Die Folgen des Krieges wirken sich laut der Umfrage auf 41 Prozent der Unternehmen aus. Weltweite Lieferengpässe beeinflussen 29 Prozent der Mitglieder. Sogar die Baubranche, die in den

vergangenen Jahren stabil blieb, steuert auf eine Krise zu – mit drohenden Auswirkungen auf die Oberflächenveredelungsindustrie. Zwar blieb die Umsatzentwicklung bei 47 Prozent der Mitglieder gleich wie im Vorjahr und 41 Prozent berichten über eine Steigerung von 19 Prozent, doch dürfen diese Zahlen nicht über die ernste Lage hinwegtäuschen.

www.voa.de



Bild: Beko

Erweiterte Geschäftsführung bei Druckluftspezialist

Die bisherige Doppelspitze der Beko Technologies – Yannick Koch und Norbert Strack – ergänzt seit Jahresanfang Sascha Niederhagen. Der 46-Jährige verantwortet Vertrieb, Marketing sowie Produktmanagement und ist zudem Sprecher der Geschäftsführung. Niederhagen war zuletzt als Chief Sales Officer, Geschäftsführer und Member of the Management Board bei Bürkert Fluid Control Systems beschäftigt. Als Voraussetzung für eine Digitalisierung im Vertrieb

sieht der neue Geschäftsführer die Definition unternehmensübergreifender, kundenzentrierter Prozesse. „Der Schlüssel zum Erfolg ist die Gestaltung der bestmöglichen, prozessbasierten und kundenfokussierten Customer Experience“, betont Sascha Niederhagen. „Ich freue mich auf die enge Zusammenarbeit mit meinen beiden Geschäftsführerkollegen, auf das gesamte Team und die außergewöhnlich gute Unternehmenskultur.“

www.beko-technologies.com

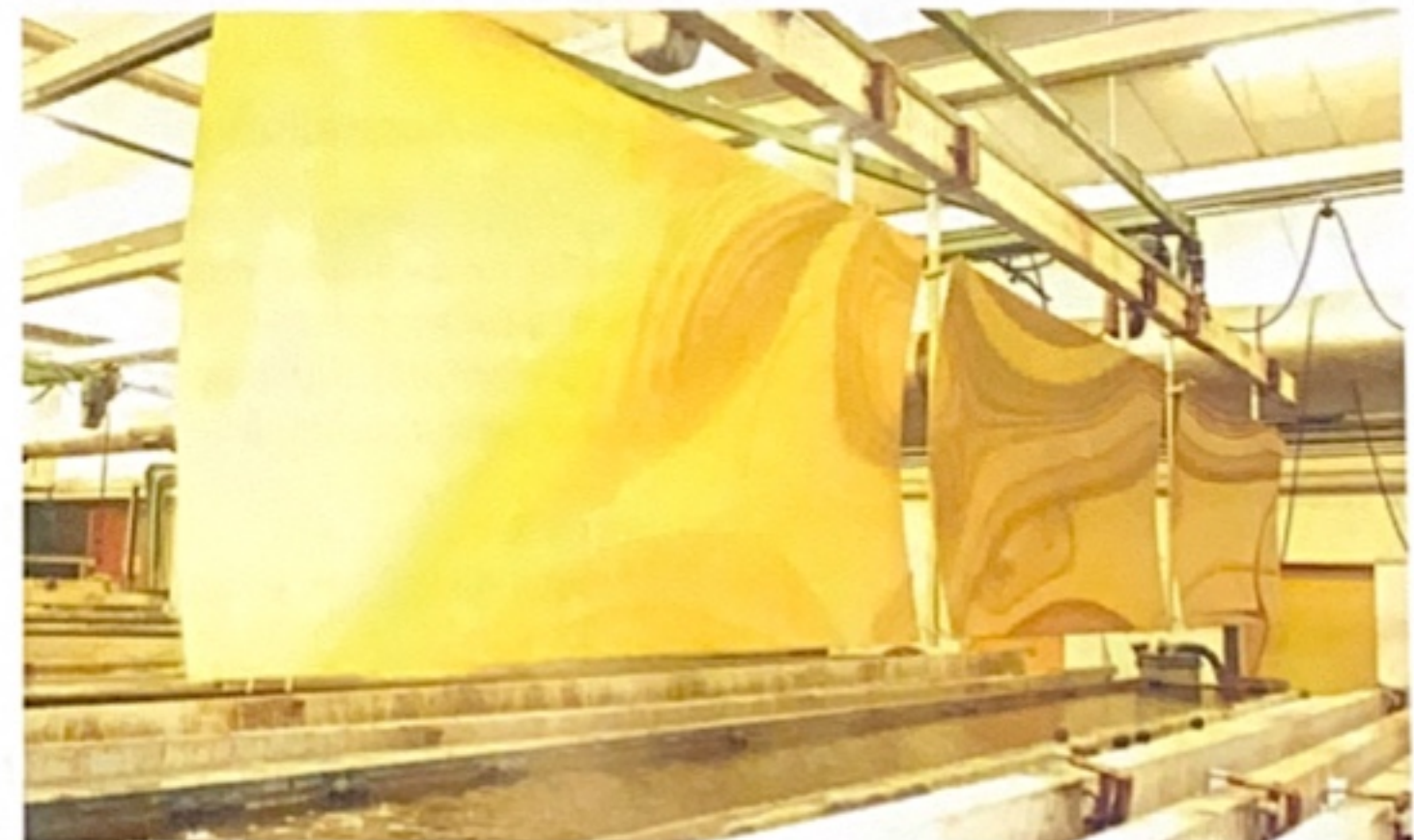


Bild: VOA

WARUM SIE BEI UNS NICHT EINFACH PRODUKTE ERHALTEN?

Weil wir für Sie durchdachte Beschichtungsprozesse entwickeln.



Venjakob

YOUR FINISHING LINE
OUR PROCESS EXPERIENCE

venjakob.de