

Vertrieb und Marketing

# Wir sprechen die Sprache unserer Kunden

Hans Knecht GmbH vertreibt exeron-Maschinen seit Ende der 70er / Knecht ist Vollblut-Vertriebler

**Man nimmt es Hans Knecht ab, wenn er sagt, er mache seinen Job gern. Offensichtlich merken das auch seine Kunden, denn Hans Knecht ist schon seit 1978 als Partner im Vertrieb für exeron und jetzt auch für Digma tätig.**

Der gelernte Werkzeugmachermeister hat exeron exklusiv für den Bereich Senkerodieren im Portfolio, Digma für den Sektor HSC-Fräsen sowie Fanuc als Drahterodiermaschinen. Der mit seinem Betrieb im schwäbischen Reutlingen ansässige Knecht hat sich nach eigener Aussage „der Funkenerosion und dem Umfeld dieser Technologie verschrieben“. Er und seine Mitarbeiter sind in Baden-Württemberg für exeron und Digma zuständig, und auch beim Unternehmenspartner haben seine Aussagen Gewicht. „Ich kenne den Markt sehr gut und weiß auch, was die Mitbewerber machen“, begründet Hans Knecht diese Stellung. „Meine Nähe zum Markt und zu den Kunden sowie unser technisches Know-how haben exeron auch dabei geholfen, kundengerechte Entwicklungen voranzutreiben. Wir bewegen viele Dinge gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern. Der letzte wichtige Schritt in diese Richtung war zweifelsohne die Erweiterung des Maschinenprogramms durch die Digma-HSC-Fräszentren!“

**Was sagen die Kunden?**

Die Kunden schätzen laut Hans Knecht an exeron besonders die Motivation im gesamten Unternehmen, das High-Tech-Angebot sowie die Trendsetter-Funktion, vor allem auch im Bereich des Maschinenbaus und der CNC-Steuerungen. Diese sind als eigene Entwicklung des Hauses einfach, verständlich und an die Anforderungen in den Betrieben optimal angepasst. Wichtig ist darüber hinaus, dass gerade im Sektor Automation auch kundenspezifische, individuelle Lösungen angepackt werden.

So ist exeron nicht zuletzt als Systemlieferant kompletter Projektanlagen geschätzt. Betrachtet man die Unternehmensgröße seiner Kunden, dann ist bei Hans Knecht vom Ein-Mann-Betrieb bis hin zum weltweit agierenden Automobilkonzern alles vertreten, wobei der Schwerpunkt eindeutig auf dem Mittelstand im „Ländle“ liegt.



Hans Knecht Foto: exeron

Dadurch, dass er seine Vertriebspartner fordere, Dinge im Sinne der Kunden auch gemeinsam zu bewegen, bezeichnet sich Hans Knecht gerne auch als Berater und Partner seiner Abnehmer. „Die Partnerschaft zu unseren Kunden wird gelebt“, betont Knecht, „und deshalb schätzen sie uns auch!“

**Wie sieht die Zukunft aus?**

Als Megatrend der Zukunft sieht Knecht eindeutig die Automation: „Schnelligkeit und Genauigkeit sind beim Erodieren wie beim HSC-Fräsen gefordert, wobei die zerspanende Bearbeitung nicht nur bei flachen Gravuren an Bedeutung gewinnt.“ Auch aus diesem Grund sieht Hans Knecht exeron zusammen mit Digma für die Zukunft gut aufgestellt, zumal es dort, wo es Sinn ergibt, auch der Markt verlangt, beide Technologien in einer Automationszelle zusammenzuführen.

Sein Unternehmen sieht Hans Knecht ebenfalls zukunftssicher, denn für die Kontinuität der Kundenbetreuung ist durch eine tragfähige Nachfolgeregelung bereits gesorgt. Nach seiner beruflichen Laufbahn will er sich intensiv um seine Hobbys Sport und Reisen kümmern.

exeron international

# SIMTOS in Korea war ein voller Erfolg

exeron mit vier Maschinen in Seoul / Alle Exponate konnten auch verkauft werden

**exeron ist als Maschinenbauunternehmen in Deutschland und auch in Europa bereits bestens bekannt und hoch angesehen. Dass das Unternehmen aber auch weltweit einen guten Ruf genießt und dafür auch sehr viel tut, wissen nur wenige. Zu wenige, wie die Verantwortlichen bei exeron finden. Denn Qualität setzt sich bekanntlich überall durch. Egal ob in Stuttgart, Paris, Chicago oder Shanghai.**

Oder in Seoul. Dort fand zwischen dem 12. und 17. April 2006 die Seoul International Machine Tool Show oder kurz SIMTOS statt. An dieser mit 550 Ausstellern und knapp 71.000 Besuchern größten Maschinenmesse Koreas und weltweit der viertplatzierten Veranstaltung die-



Gleich mit vier Exponaten Flagge gezeigt hat exeron auf der SIMTOS in Seoul/Korea. Foto: exeron

ser Art nach EMO, IMTS und JIMTOF nahm exeron erstmals teil, um seine Maschinenteknik auch auf dem asiatischen Markt zu präsentieren. Gleich vier Exponate wurden im neuen Korea International Exhibition Center vorgestellt: Zwei Senkerodiermaschinen des Typs EDM 310 mit automatischem Paletten- und Elektrodenwechselsystem AWEX sowie EDM 312 und zwei Fräsmaschinen vom Typ HSC 300 und HSC 500.

Die mitgereisten Techniker und Verkäufer freuten sich nicht nur über das große Interesse der Fachbesucher, sondern auch darüber, dass alle Maschinen in der Region blieben und direkt an Kunden verkauft werden konnten.

Einhelliges Fazit des gesamten exeron-Teams: Der asiatische Markt ist höchst interessant.