360°-Lösungen auf der CeMAT 2016

Wachstumsstrategie für Vertrieb und Service

In Halle 26, Stand G09 präsentiert UniCarriers seine internationale Wachstumsstrategie für Vertrieb und Service. Teil der Strategie ist die Bündelung aller Dienstleistungen in dem modularen Servicemodell *UniCarriers 360°*.Damit schafft UniCarriers eine transparente und einheitliche Plattform für seine Leistungen. Ab 2017 führt der Staplerhersteller darüber hinaus einen Premium-Partner-Status für ausgewählte Händler ein und stärkt so das Händlernetz als wichtige Ergänzung zum Direktvertrieb. Mit der Wachstumsstrategie baut UniCarriers seine Position als Gesamtanbieter für den europäischen Markt weiter aus.

Eine zentrale Säule der strategischen Weiterentwicklung von Vertrieb und Service stellt die Einführung von *UniCarriers 360°* dar. Hinter diesem Konzept steckt die weltweit einheitliche Bündelung aller Dienstleistungen und Services. Bestandteile sind individuelle Finanzierungsmodelle, Wartungs- und Reparaturverträge, Lagerplanung, Flottenmanagement, Fahr- und Sicherheitstrainings sowie der Vertrieb von Gebrauchtgeräten. Kunden erhalten so unabhängig von ihrem Standort und Vertragshändler alle Leistungen auf einem gleichbleibend hohen Niveau. Ergänzend zum Direktvertrieb mit eigenem UniCarriers-Servicenetzwerk stellen allein in Europa mehr als 200 Händler und 50 Distributoren eine flächendeckende Verfügbarkeit der Leistungen von *UniCarriers 360°* sicher.

Ausgewählte Händler als Premium Partner

Ein weiterer Teil der Wachstumsstrategie ist der Ausbau des internationalen Key-Account-Geschäfts. Um die Anforderungen von Großkunden noch besser zu erfüllen, führt UniCarriers ab 2017 den Status Premium Partner für ausgewählte Händler und Distributoren ein. Mit diesen strebt der Staplerhersteller eine besonders enge Zusammenarbeit an, beispielsweise im Produktmanagement sowie bei Finanzierungs- und Leasinggeschäften. Die Auswahlkriterien für Premium Partner sind unter anderem eine große Erfahrung im Vertrieb von UniCarriers-Produkten, ein umfangreiches Service- und Ersatzteilangebot entsprechend der Vorgaben von UniCarriers 360° sowie die Verfügbarkeit von Mietgeräten. „Unsere Händler bieten eine kompetente und persönliche Beratung – und das direkt beim Kunden vor Ort. Die Zertifizierung als Premium Partner stärkt die wichtige Bindung zu ihnen und ist Teil unseres Qualitätsmanagements im Vertrieb“, kommentiert Bengt Kristiansson, Geschäftsführer UniCarriers Germany und Vice President Sales und Marketing.

## Stand: 25. Februar 2016

Umfang: 2.433 Zeichen inkl. Leerzeichen

Bild: Volle Fahrt voraus: UniCarriers präsentiert Wachstumsstrategie für Vertrieb und Service

**Über UniCarriers**

Die UniCarriers Group ist ein international tätiger Entwickler und Hersteller von Flurförderzeugen. Die angebotenen Lösungen verfügen über Ladekapazitäten bis 10.000 kg. An den Produktionsstandorten in Schweden, Spanien, Japan, China und den USA entstehen die flexibel einsetzbaren und kundenindividuell konfigurierbaren Transportlösungen für Logistik und Lager. Der Vertrieb erfolgt sowohl über den Fachhandel als auch direkt an Endkunden durch ein erfahrenes Team von Vertriebsexperten. Zentrale Abnehmer sind die Automobil-, Bau-, Elektronik-, Lebensmittel-, Logistik- und Pharmabranche sowie die Schwer- und die verarbeitende Industrie.

Die UniCarriers Group entstand 2011 aus dem Zusammenschluss der Marken Nissan Forklift, TCM und Atlet. Heute verfügt das Unternehmen mit Hauptsitz in Tokio über Niederlassungen in Europa, Amerika und Asien. Die europäische Zentrale befindet sich in Mölnlycke bei Göteborg (Schweden). Im Geschäftsjahr 2014 beschäftigte der Konzern weltweit 5.536 Mitarbeiter und erwirtschaftete einen Umsatz von 1,326 Milliarden Euro.

**Unternehmenskontakt**

Tobias Laxa • UniCarriers Europe GmbH

Mollsfeld 10 • 40670 Meerbusch

Telefon: 02159-9259 012

E-Mail: tobias.laxa@unicarrierseurope.com

Internet: www.unicarrierseurope.com/de

**Pressekontakt**

Stefanie Schoebel • additiv pr GmbH & Co. KG

Pressearbeit für Logistik, Stahl, Industriegüter und IT

Herzog-Adolf-Straße 3 • 56410 Montabaur

Telefon: 02602-950 99 20 • Fax: 02602-950 99 17

E-Mail: sts@additiv-pr.de • Internet: www.additiv-pr.de