

PRESSEMITTEILUNG

Kundennähe und Wissenstransfer – weltweit

Der internationale Erfolg der Marke LÄGLER basiert auf innovativen Maschinen, die den Anwendern höhere Leistung, mehr Arbeitsqualität sowie größten Nutzen bieten und einer Unternehmensphilosophie, die Kundennähe und Wissenstransfer in den Mittelpunkt stellt. Deshalb verfügt LÄGLER über ein weltweites Netz an kompetenten Partnern, um anwendungstechnische Unterstützung, After-Sales-Service, Kundendienst, Ersatzteilversorgung sowie Reparaturservice anzubieten. Zusammen mit diesen Partnern veranstaltet der Weltmarktführer für Kunden und Interessenten regelmäßig Seminare in Theorie und Praxis zum Thema „Schleifen von Holzfußböden“. „Dieser Service ist gerade in wachstumsstarken Märkten, wie zum Beispiel Russland, selbstverständlich“, so LÄGLER-Vertriebsleiter Wolfgang Görtz.

So wurden im September 2006 ca. 100 Handwerker bei zwei Seminaren in Moskau und einem Seminar in Novosibirsk von Wolfgang Görtz persönlich geschult. Ein wichtiger Aspekt bei diesen Veranstaltungen ist die Kommunikation mit den Fachleuten in Bezug auf marktspezifische Besonderheiten. Deshalb können bei diesen internationalen Treffen sowohl Hersteller als auch Anwender profitieren.

Die Marke LÄGLER ist seit 30 Jahren im russischen Markt vertreten. Erst waren UdSSR-Staatshandelsfirmen die Partner, ab den 90er Jahren dann verschiedene Privatfirmen. Seit 1998 kooperiert LÄGLER in Russland und der Ukraine exklusiv mit der Firma Parquet Hall, dem bedeutendsten Zulieferer der Holzbodenbranche.

Das 600 Mitarbeiter starke Unternehmen expandiert ständig und ist neben der Zentrale in Moskau auch in den wichtigsten, russischen und ukrainischen Städten mit Niederlassungen vertreten.

Bildunterschrift:

(Seminar Novosibirks 1.jpg)

Seminargruppe in Novosibirsk mit LÄGLER-Vertriebsleiter Wolfgang Görtz (v. Mitte).

(Seminar Novosibirks 2.jpg)

Das LÄGLER-Seminar in Novosibirsk stieß auf großes Interesse.