

# Migatronicon versterkt samenwerking met dealers



Nederland is één van de landen waarin de Deense fabrikant Migatronicon via een dochteronderneming opereert. Migatronicon Nederland, gevestigd in Best, steunt volledig op de indirecte verkoop via lokale dealers van lasapparatuur. De belangrijkste functie van de dochteronderneming is het onderhouden van de nauwe relaties met lokale dealers en hen bijstaan in het verkoopproces door klanten op locatie te voorzien van lasdeskundigheid, maar ook het verzorgen van productdemonstraties en -installaties.

## Werkwijze

Michel Faes, die begin dit jaar Albert van Bakel opvolgde als sales manager van Migatronicon Nederland, vertelt dat hij het dealernetwerk in Nederland verder wil versterken en uitbreiden. "We werken momenteel nauw samen met ongeveer vijftien verschillende dealers in Nederland die vaak het eerste klantencontact verzorgen. Onze betrokkenheid bij het verkoopproces begint meestal wanneer klanten geïnteresseerd zijn in onze producten. Vanaf dat moment is het onze belangrijkste taak om advies en expertise aan te bieden met betrekking tot de specifieke producten en lassen in het algemeen, en om de dealers te helpen bij het vinden van de best mogelijke oplossing." Hoewel Faes een landelijke

dekking nastreeft, zal hij niet met elke dealer van lasapparatuur samenwerken. "Bij het uitbreiden van ons netwerk kijken we kritisch naar de kwaliteit van de betreffende dealer en het aantal merken dat deze vertegenwoordigt. Het is niet de bedoeling dat we het vijfde of zesde merk in de reeks zijn."

## Casus

Een voorbeeld van een geslaagde samenwerking is de recente casus waarbij Migatronicon Nederland zijn dealer VLH Lastechniek ondersteunde bij de verkoop van twee lasapparaten aan het metaalbewerkingsbedrijf Inno-Tec. Sten van den Boomen, productie leider bij Inno-Tec: "Wij waren op zoek naar een flexibele lasoplossing voor het produceren van kleine onderdelen uit verschillende materialen in uiteenlopende seriegroottes en hebben daarvoor VLH benaderd."

Samen met Hans Snoeijs, projectmanager bij VLH Lastechniek, bezocht Michel Faes eerst de productiefaciliteiten van Inno-Tec, waar op basis van de specifieke behoeften van het bedrijf advies werd verstrekt over lasen productkenmerken. Aan de hand van een productdemonstratie werd Inno-Tec vertrouwd gemaakt met de functies van de geadviseerde lasapparatuur, die inmiddels naar tevredenheid is aangeschaft.