

Mitsubishi Electric geht mit Premium Solution Partnern innovativ an den Markt

Hannover Messe 2018, 23.-27. April 2018, Hannover

Halle 17 / Stand D40

Bei der Projektumsetzung greift der Automatisierungsspezialist Mitsubishi Electric seit jeher auf das Know-how seines Automation Network zurück. Nun gibt es eine neue, proaktive Strategie: Gemeinsam mit Premium Solution Partnern im Network sollen universelle Lösungen für die Industrie von morgen entwickelt und gezielt an Kunden in Zentraleuropa vermarktet werden.

Das Automation Network ist ein Zusammenschluss von Partnern unterschiedlicher Spezialisierungen unter der Leitung von Mitsubishi Electric. Seit 1996 sind hier langjährig gefestigte Beziehungen und ein Kompetenz-Pool entstanden, der bei Automatisierungsprojekten Engineering-Leistungen und Wissen beisteuert.

Die Strategie der Premium Partner sieht nun auch die Entwicklung standardisierten Applikationen mit Blick auf Industrie 4.0 vor, sowie gezielte gemeinsame Vertriebsanstrengungen in ausgesuchten Industriesegmente, wie beispielsweise dem Automobilbau, der Lebensmittel- und Getränkeindustrie und der Pharmazie. Erste Lösungen sind inzwischen marktreif.

Endkunden bekommen über die Website von Mitsubishi Electric eine zentrale Anlaufstelle für ihren Automatisierungsbedarf. Über Suchkriterien sind die passenden Premium Solution Partner inklusive ausführlicher Informationen und Verlinkung schnell gefunden. Der Kunde kann sich so einfach informieren und den passenden Partner finden, egal ob es geografische Nähe oder projektbezogene Expertise benötigt ist. Dabei ist automatisch gewährleistet, dass für die Lösung ausschließlich die leistungsfähigen Komponenten von Mitsubishi Electric verbaut werden.

Christoph Zöller, Division Manager Industrial Automation Central Europe bei Mitsubishi Electric, sagt „Premium Partner sind mittelständische Unternehmen, die sich durch große Affinität zu bestimmten Industrie-segmenten und Kundennähe auszeichnen. Indem sie ihre Engineering-Expertise beisteuern, können sie Mitsubishi Electrics Vertriebsorganisation nutzen und damit eine hohe Sichtbarkeit in Zentraleuropa erreichen – eine klare Win-Win-Situation.“

Hinweis:

Finden Sie weitere Informationen über den Messeauftritt von Mitsubishi Electric auf der Hannover Messe hier:

de3a.mitsubishielectric.com/Hannovermesse

Erfahren Sie, wie Mitsubishi Electric die Automatisierungsanforderungen von heute erfüllt:

de3a.mitsubishielectric.com/fa/de/solutions

Bildunterschriften:



Bild 1: Christoph Zöller, Division Manager Industrial Automation Central Europe bei Mitsubishi Electric sieht das Premium Solution Partner Konzept als „klare Win-Win-Situation“.

[Quelle: Mitsubishi Electric Europe B.V.]



Bild 2: Die Strategie der Premium Partner sieht die Entwicklung standardisierter Applikationen vor sowie gezielte gemeinsame Vertriebsanstrengungen in ausgesuchten Industriesegumenten.

[Quelle: Mitsubishi Electric Europe B.V., Getty Images]

Das mit dieser Pressemeldung zur Verfügung gestellte Bildmaterial ist nur für die redaktionelle Nutzung und unterliegt dem Urheberrecht. Das Bildmaterial darf nur in Zusammenhang mit diesem Presstext verwendet werden, eine anderweitige Nutzung ist nicht gestattet.

Hinweis an die Redaktion: Wenn Sie diesen Text in einer anderen Sprache benötigen, wenden Sie sich bitte an unsere PR-Agentur: DMA Europa Ltd., Frau Carolin Heel, Tel.: +44 (0) 1562 751436, carolin@dmaeuropa.com.

Über Mitsubishi Electric

Die Mitsubishi Electric Corporation kann auf über 95 Jahre Erfahrung in der Bereitstellung zuverlässiger, hochwertiger Produkte zurückblicken und ist ein international führender Hersteller und Vermarkter von elektrotechnischen und elektronischen Lösungen in den Bereichen Informationsverarbeitung und Kommunikation, Raumfahrt-, Satelliten- und Industrietechnik, Unterhaltungselektronik, sowie Produkten für die Energiewirtschaft, das Transportwesen und die Bauwirtschaft.

Das Unternehmen mit rund 138.700 Beschäftigten erreichte im Geschäftsjahr zum 31. März 2017 einen Konzernumsatz von 4238,6 Mrd. Yen (37,8 Mrd. US-Dollar*).

In über 30 Ländern sind Vertriebsbüros, Forschungsunternehmen und Entwicklungszentren sowie Fertigungsstätten angesiedelt.

Industrial Automation – Abteilung Deutschland

Die deutsche Abteilung des Bereichs Industrial Automation von Mitsubishi Electric Europe ist Teil der European Factory Automation Business Group mit Sitz in Ratingen bei Düsseldorf, die ihrerseits zu Mitsubishi Electric Europe B. V. gehört, einer Tochter der Mitsubishi Electric Corporation, Japan.

Die Abteilung Deutschland koordiniert Vertrieb, Service und Support durch das Netzwerk der Niederlassungen und Händler in Deutschland, Österreich, der Schweiz und den Beneluxländern.

*Wechselkurs 112 Yen = 1 US-Dollar, Stand 31.03.2017 (Quelle: Tokyo Foreign Exchange Market)

Weitere Informationen:

de3a.mitsubishielectric.com/fa



www.youtube.com/user/MitsubishiFAEU



twitter.com/MitsubishiFAEU

Pressekontakt:

Mitsubishi Electric Europe B.V.

Abteilung Deutschland

Industrial Automation

Silvia von Dahlen

Referentin Marketing

Communications

Mitsubishi-Electric-Platz 1

40882 Ratingen, Deutschland

Tel.: +49 (0)2102 486-5160

Fax: +49 (0)2102 486-7170

silvia.von.dahlen@meg.mee.com

PR-Agentur:

DMA Europa Ltd.

Carolin Heel

Europa Building, Arthur Drive,

Hoo Farm Industrial Estate,

Kidderminster, Worcestershire,

UK

Tel.: +44 (0) 1562 751436

Fax: +44 (0) 1562 748315

carolin@dmaeuropa.com

www.dmaeuropa.com