



„Es passt wie die Faust aufs Auge“

Junghans Systemtechnik ist Vertriebspartner von Westfalen

Junghans-Systemtechnik (2)

Zwei große Lager- und Verkaufshallen beherbergen etwa 15.000 Artikel.

Wenn ein Unternehmen es schafft, mehr als 200 Jahre alt zu werden, hat es in der Vergangenheit offenbar alles richtig gemacht. Als Jacob Junghans 1804 in einer ehemaligen Schmiede im Haus „Stad 7“ im Zentrum Eschweges eine kleine Eisenwarenhandlung gründete, konnte er nicht ahnen, dass er den Grundstein legte für eine erfolgreiche Firmengeschichte. Heute können sich Kunden der Junghans Systemtechnik aus einem Lagerbestand von 15.000 Artikeln bedienen. Seit dem vergangenen Jahr gehören auch Gase von Westfalen zum Sortiment.

Idealer Partner

„Das Unternehmen hat in der Region einen guten Namen, bemüht sich sehr um seine Kunden und hat komfortable Öffnungszeiten. Also ein idealer Partner, um Synergieeffekte zu nutzen“, meint Sascha Kitzmann, Kundenberater Gase Inland der Westfalen Gruppe. Denn Industriegase, Kältemittel und Propan ergänzen das Portfolio des Eschweger Fach- und Großhändlers optimal. „Der Vertrieb von Gasen passt in unser Sortiment wie die Faust aufs Auge“, findet Junghans-Geschäftsführer Matthias Görke. Schwerpunkte des Angebots sind Produkte der Verbindungs- und Befestigungstechnik, Stahl, Werkzeuge, Maschinen, Arbeitsschutz, Schließ- und Sicherheitstechnik, Baubeschlag sowie Eisenwaren.

Profis und Do-it-yourself-Fans

Kunden des nordhessischen Produktionsverbindungshandels sind unter anderem Handwerker des Baugewerbes, der Holzverarbeitenden Industrie, Metallbauer und Einrichtungen der öffentlichen Hand. In zwei großen Lager- und Ver-

kaufshallen können sich aber auch Endverbraucher aus dem breiten Sortiment bedienen. Bei umfangreichen Projekten berät ein Außendienst-Mitarbeiter der Junghans Systemtechnik direkt beim Kunden. Zudem ist ein Teil des Warenbestands über einen Online-Shop erhältlich.



Hier gibt es Gas: Geschäftsführer Matthias Görke (re.) und sein Mitarbeiter Jörg Wieditz vor der neuen Westfalen Vertriebsstelle.

„Richtig gut umsorgt“

„Die Zusammenarbeit mit Westfalen klappt hervorragend“, freut sich Görke. Der Handelsfachwirt schätzt besonders den guten persönlichen Kontakt zu Kundenberater Kitzmann, der fester Ansprechpartner für das Unternehmen ist. „Aber auch bei technischen Fragen gibt es immer einen kurzen Draht und schnelle Reaktionen. Ich fühle mich also richtig gut umsorgt.“ Beeindruckt hat den Geschäftsführer auch der Blick „hinter die Kulissen“. Beim Besuch in der Unternehmenszentrale der Westfalen Gruppe in Münster bekam er Einblick in die Produktionsabläufe rund um Propan & Co.: „So versteht man das Produkt, das man verkauft, einfach noch viel besser.“

Nicole Klein-Weiland

Quelle : Westfalen Reporter, Heft 78, Nr. 1/2016, S. 21