

## **Weidmüller setzt strategische Expansion fort und gründet eigene Vertriebsniederlassung in Dänemark**

- **Weitere strategische Expansion im skandinavischen Markt**
- **Windkraft und Maschinenbau im Fokus des Engagements**
- **Lösungsanforderungen mit eigener Gesellschaft begegnen**

**Detmold / Kopenhagen, 18. Januar 2013.** Mit Wirkung zum 1. Januar 2013 hat der Elektrotechnikhersteller Weidmüller eine eigene Vertriebsniederlassung in Dänemark gegründet. Damit macht das Detmolder Unternehmen einen weiteren Schritt im Rahmen der strategischen Expansion auf dem skandinavischen Markt. Sitz von Weidmüller Danmark ist Kopenhagen.

Weidmüller Produkte und Lösungen sind seit über 50 Jahren auf dem dänischen Markt im Einsatz, das Unternehmen hat in dieser Zeit einen festen Kundenstamm aufgebaut: „Der dänische Markt ist geprägt von der Energieerzeugung mittels Windkraft, der Prozessindustrie und dem Maschinenbau, der wiederum immer stärker nach applikationsspezifischen Lösungen verlangt“, erläutert Weidmüller Vorstandssprecher Dr. Peter Köhler. „Mit der Gründung der Weidmüller Dänemark intensivieren wir die Verbindung zu unseren Kunden und Partnern und können künftig noch schneller maßgeschneiderte Lösungen für anwendungsspezifische Anforderungen anbieten.“

Weidmüller Produkte wurden auf dem dänischen Markt bislang über den Vertriebspartner Wexoe vertrieben: „Dank unseres breiten und qualitativ hochwertigen Portfolios ist es uns in der Vergangenheit bereits gelungen, im dänischen Markt Fuß zu fassen“, so Weidmüller Vertriebsvorstand Volpert Briel, der in der Neuorganisation in einem Direktvertrieb einen ebenso sinnvollen wie notwendigen Schritt sieht. „Um in der Bereitstellung neuer Technologien und ausgezeichneter Services zusätzliche und neue Impulse zu

setzen, bedurfte es nun einer eigenen Vertriebsmannschaft.“ Derzeit kümmern sich sieben Kolleginnen und Kollegen um den Kundenstamm vor Ort, im Laufe des Jahres wird das Weidmüller Team auf insgesamt zehn aufgestockt, somit ist ein nahtloser Übergang in der Kundenbetreuung gewährleistet.

Zusätzlich unterstützt werden die Kolleginnen und Kollegen aus dem Vertrieb durch Vertriebsingenieure und Anwendungsberater, Kunden profitieren damit zusätzlich von der Ingenieurkompetenz Weidmüllers für Lösungen und Industrien. „Wir bieten damit eine deutlich intensivierete Betreuung, anwendungsspezifische Beratung und mehr Nähe zu unseren Weidmüller Mitarbeitern“, verspricht Volpert Briel. „Das schafft ausgezeichnete Verbindungen zwischen uns, unseren Kunden und unseren Partnern und beschleunigt die Auftragsabwicklung nachhaltig.“

### *2.313 Zeichen inkl. Leerzeichen*



Bildunterschrift: Weidmüller Vertriebsvorstand Volpert Briel (re.) verspricht beste Verbindungen und exzellente Services auch für den dänischen Markt.

**Weidmüller – Partner der Industrial Connectivity.**

Als erfahrene Experten unterstützen wir unsere Kunden und Partner auf der ganzen Welt mit Produkten, Lösungen und Services im industriellen Umfeld von Energie, Signalen und Daten. Wir sind in ihren Branchen und Märkten zu Hause und kennen die technologischen Herausforderungen von morgen. So entwickeln wir immer wieder innovative, nachhaltige und wertschöpfende Lösungen für ihre individuellen Anforderungen. Gemeinsam setzen wir Maßstäbe in der Industrial Connectivity. Die Unternehmensgruppe Weidmüller verfügt über Produktionsstätten, Vertriebsgesellschaften und Vertretungen in mehr als 80 Ländern. Im Geschäftsjahr 2011 erzielte Weidmüller einen Umsatz von 620 Mio. Euro mit rund 4.400 Mitarbeitern.

**Kontakt:** Klaus Hübscher  
Unternehmenskommunikation  
Telefon: 05231 14-292516  
E-Mail: [klaus.huebscher@weidmueller.de](mailto:klaus.huebscher@weidmueller.de)