

# ERNEUT GROSSER ERFOLG

BEREITS ZUM 10. MAL STARTETE DAS SERVOMAT-TEAM ZUR ALLJÄHRLICH IM FRÜHLING STATTFINDENDEN HAUTNAH-TOUR.



Daniel Kirchgraber und Sven Kliebisch, Geschäftsführer von servomat.

Um traditionell den servomat - Fachpartnern ganz nah, sozusagen hautnah zu sein und ihnen weite Wege zu ersparen, gab es fünf Veranstaltungstermine mit jeweils zwei Shows. Der Startschuss fiel am 05.04.2016 in Beimerstetten und nahm seinen Verlauf über Berlin, Fulda, Dortmund und fand sein Finale am 26.04.2016 in Wien. Fast 200 Besucher sahen innovative Produkte und Konzepte, ein Mix aus technischen Informationen und vertriebsinteressanten Gedanken, Ideen und Erfahrungen.

Mit der 10. Tour unter dem Motto „fresh up 2 go“ – Impulse für Ihre Vertriebskonzepte ist servomat sehr zufrieden. Besser noch als „fresh up 2 go“ verpackt, gab es ein Update, was seit der

Eu'Vend passierte und was im kommenden halben Jahr bis zu den legendären VIA-Tagen im Oktober zu erwarten ist.

Das Team von servomat hat sich gefreut, auch in diesem Jahr, den Kunden, in einer besonderen Atmosphäre die Möglichkeit bieten zu können, sich gegenseitig auszutauschen und spannende

Neuigkeiten zu erfahren. Fünf Hautnah-Partnerfirmen folgten der Einladung und stellten ihre Neuheiten zu den Themen Filtertechnik, Partnerkonzepte und Füllprodukte vor. Das Hautnah-Team aus Beimerstetten bot seinen Kunden auch in diesem Jahr genügend Zeit und Raum, um einen offenen Austausch mit den Kon-



*Zum ersten Mal fand unsere Hautnah-Tour auch in Österreich statt. Wie in den anderen Städten war auch Wien ein voller Erfolg! Auch in Zukunft wird Österreich ein fester Bestandteil unserer Hautnah-Tour sein.*

*Daniel Kirchgraber, Geschäftsführer*



*...Am meisten freut mich, wenn der enorme Aufwand, den das servomat-Team und die unterstützenden Hautnah-Partnerfirmen über viele Wochen betreiben, in solcher Form von den Kunden gewürdigt wird. So gab es in den Gesprächen und Verabschiedungen viele lobende Worte zum Stil der Veranstaltung und, was mich besonders freut, auch im Nachgang sehr freundliche und dankende Zeilen zu den ausgewählten Themen. Wenn selbst langjährige Branchenprofis mitteilen, dass sie ein-zwei Impulse für ihren Vertrieb mitnehmen konnten, dann freut und ehrt uns das sehr. Und bestätigt uns auch, auf diesem Weg unsere Partnerschaften weiter auszubauen...*

*Sven Kliebisch, Geschäftsführer*

zeptpartnern AP®, Brita®, BWT, FleXoco® und Lavazza zu führen. Die Tour begleitete auch servomat Kooperationspartner Lavazza, mit dem gemeinsamen Modell LB2600 – eine smarte Kapsellösung mit dem technischen Know-how der rheavendors group und der Kaffeekompetenz von Lavazza, zu präsentieren. Ebenfalls folgte man auf der Jubiläumstour dem Wunsch der Kunden, ihnen Impulse für Ihre Vertriebskonzepte in den Bereichen modernster Kaffeeautomaten zu vermitteln. Hierbei versuchten die Mitarbeiter nicht, ein fertiges Konzept vorzulegen, sondern die Erwartungen der Endkunden in Erinnerung zu rufen. Diese bestehen grundsätzlich aus vier Säulen des Erfolgs – sexy machines, lovely drinks, cool service and you. Bei den Veranstaltungen ist es auch in diesem Jahr gelungen, alle Innovationen im Produktbereich dem Fachpublikum näher bringen zu bringen und Neuerungen im Hause servomat präsentieren zu können. Schon beim Start in Beimerstetten wurden interessante und informative Gespräche mit zahlreichen Kunden und Ausstellern geführt, um auch weiterhin eine positive Zusammenarbeit zu ermöglichen und marktnah weiterentwickeln zu können.

Ergänzend zu der la Rhea Topklasse, stellte servomat weitere Erfolgsmodelle, wie die cino LIO, SPAQA® PS60 Edelstahl und Xpress 3 facelift vor. Mit dieser Erweiterung rundet der Spezialist das Produktportfolio ab, um für jeden Kunden die passende Lösung anbieten zu können.

Die Ankündigung weiterer, hochinteressanter und zeitgemäßer Entwicklungsprojekte lud die Gäste zu Besuchen der Venditalia in Mailand und bereits jetzt zur Voranmeldung zu den VIA – Tagen bei servomat ein.

Alles in allem konnte, nach Ende der Tour, ein positives Resümee gezogen werden, mit dem sowohl Aussteller, Kunden als auch das rheavendors servomat Team äußerst zufrieden sein können.



Bild oben: Die Teilnehmer der diesjährigen Hautnah-Tour haben aufmerksam den Vorträgen zugehört.

Bild unten: Das Team von servomat steigler.

**Weitere Informationen unter:**  
servomat steigler GmbH  
Tel. +49 (0) 7348 9566-0  
info@servomat-steigler.com  
www.servomat-steigler.com