

Liebe Geschäftspartner,
sehr geehrte Damen und Herren,

wussten Sie eigentlich, dass wir seit Mitte 2018 mehr als **5,5 Mio. Euro in die Modernisierung unseres Betriebs investiert** haben? Dabei standen vor allem die wesentlichen Wertschöpfungsstufen wie Stanzen/Lasern, Biegen und Schweißen im Fokus, was die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens unterstreicht.

Umfangreiche Technologieinvestitionen

Darüber hinaus haben wir aber auch Geld für **modernste Soft- und Hardware-Komponenten, im Wesentlichen unser ERP-System Microsoft Dynamics NAV**, ausgegeben, um Sie, sehr verehrte Kunden, mit digitalen Prozessen im Rahmen unserer gruppenweiten Digitalisierungs-/Industrie4.0-Strategie noch besser betreuen zu können.



Ein gutes Beispiel dafür ist das **Rahmenvertrags-Management** mit unseren Bestandskunden. Wir bilden in unserem mandantenfähigen ERP-System alle Rahmenverträge ab und haben **jederzeit einen Überblick über deren aktuellen Status** (siehe folgender Screenshot).

Laufender Verkauf - Bearbeitungsstatus Rahmenaufträge



Im obigen **Beispiel** haben wir **20 neue Rahmenverträge** im ERP-System, wo noch kein Abruf erfolgte (vgl. Kachel „Neustart“). Bei **27 Rahmenverträgen** hängt die abgerufene **Menge** der abgelaufenen Kontraktzeit **hinterher**, bei **31 Rahmenverträgen** ist es genau **umgekehrt**. **21 Rahmenverträge** laufen **entsprechend der gemeinsamen Erwartungen** und **14 Stück laufen** mengen- und/oder zeitmäßig **demnächst aus**. Würde man auf eine Kachel „drücken“, könnte man die einzelnen Rahmenverträge unserer Kunden noch genauer ansehen und analysieren.

Sie sehen also, **den „Augen“ unseres aufmerksamen Kundenbetreuer-Teams entgeht (fast) nichts**; wir haben es im Griff. Sollten Sie wider Erwarten anderer Meinung sein, wenden Sie sich bitte an unseren technischen Leiter, Herrn Fabian Schmitt (Durchwahl -26), oder an unseren Geschäftsführer, Herrn Matthias Maier. Dort finden Sie ein offenes Ohr und den unbändigen Willen, es besser zu machen.

Noch eine kleine Randnotiz:

Unsere Ansprechpartner unterstützen Sie jederzeit gerne bei allen Fragen rund um Ihre Blech-Produkte. Wir legen bei allen Kolleginnen und Kollegen großen Wert auf technisches Know-how und (!) kaufmännische Expertise. Herr Kaltenbach, bisheriger Verkaufsleiter im Hause, ist nicht mehr für uns tätig. Wir wünschen ihm in der neuen Rolle als Key Account Manager weiterhin viel Erfolg und alles Gute. Unabhängig davon beschäftigt sich unser leistungsfähiges Technik-/Vertriebsteam gerne mit Ihrer Anfrage, um die Entwicklung Ihres Unternehmenserfolgs bestmöglich zu unterstützen.

Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg und gute Gesundheit, **bleiben Sie gesund**. Schon heute freuen wir uns auf den nächsten Präsenztermin mit Ihnen.

Testen Sie unsere Performance - unser Vertriebsteam berät Sie gerne telefonisch und per E-Mail (anfragen@progressio-feinblech.de).

Für Rückfragen jeglicher Art stehen wir Ihnen selbstverständlich gerne zur Verfügung und freuen uns auf den nächsten Kontakt.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Team der
PROGRESSIO Feinblechtechnik GmbH

Hier finden Sie weitere Informationen zu den Unternehmen der [FIDELITAS-Gruppe](#):



[abmelden](#)

Impressum: PROGRESSIO Feinblechtechnik GmbH | Unterer Mappes 2 | 74858 Aglasterhausen
Telefon: +49 6262 47-0 | Fax: +49 6262 47-69 | E-Mail: info@progressio-feinblech.de
Geschäftsführer: Dr. Matthias Maier | Amtsgericht Mannheim: HRB 722848 | Ust.-IdNr.: DE815576280