



MultiQ wächst in Deutschland weiter

MultiQ hat einen weiteren Großauftrag von seinem deutschen Partner BA-Tech mit einem Volumen von ca. 6 Mio. Kronen erhalten. Das ist der zweite Großauftrag von BA-Tech innerhalb kurzer Zeit. Auch diesmal wurden Bildschirme mit Spezialdesign für verschiedene industrielle Anwendungen geordert. Die Auslieferung soll Anfang 2004 anlaufen und 2005 abgeschlossen werden.

BA-Tech ist einer von mehreren Partnern auf dem deutschen Markt, und MultiQ rechnet in nächster Zeit mit weiteren bedeutenden Aufträgen. Seit 2003 arbeitet MultiQ mit BA-Tech zusammen. Das Unternehmen mit Sitz in Süddeutschland ist auf den Vertrieb von Bildschirmen für verschiedene industrielle Anwendungen spezialisiert. Die einzigartigen Eigenschaften der MultiQ-Monitore entsprechen den Qualitätsanforderungen, die beispielsweise von Maschinenbauunternehmen und ihren Zulieferern gestellt werden.

Präsenz vor Ort ist äußerst wichtig: „All business is local“. Das mag abgedroschen klingen, aber es trifft tatsächlich zu, wenn man auf dem von Konkurrenz umkämpften deutschen Markt Fuß fassen will, so der Geschäftsführer von MultiQ Jonas Wästberg.

Es lohnt sich, auf Verkäufer vor Ort zu setzen. MultiQ will deshalb auch in den kommenden Jahren seine Marktpräsenz verstärken und dazu weitere Vertriebsressourcen auf dem deutschen Markt einsetzen. 2004 wurden zwei Büros vor Ort eröffnet, und 2005 sollen weitere folgen.

MultiQ setzt auf dem deutschen Markt auf eine kleinere Anzahl interessanter Segmente, und genau diese Fokussierung des Marketings zahlt sich jetzt aus.

Ein prioritäres und sehr interessantes Marktsegment sind Bildschirme für den medizintechnischen Bereich. MultiQ wird deshalb Ende November auf der Medeka in Düsseldorf vertreten sein. Auf dieser Messe wird das Unternehmen u. a. seine neuen medizintechnisch zertifizierten Monitore präsentieren.