



Spółka ASTOR, działająca od 25 lat na rynku nowoczesnych technologii dla przemysłu, przyjęła nową strategię opartą na 3 filarach: klient, organizacja, finansowanie. Celem firmy jest jeszcze aktywniejsze budowanie relacji z klientami oraz wspólny rozwój w obszarach: produktów, rozwiązań biznesowych oraz transferu wiedzy i wsparcia technicznego. Praktycznym aspektem Strategii 2013+ jest nowa odsłona Programu Partnerskiego dla integratorów oraz nowy kanał sprzedaży - sklep internetowy ASTOR24.pl.

Nowa strategia firmy ASTOR 2013+ optymalizuje i rozszerza gamę rozwiązań, dzięki którym klienci i partnerzy zyskują dostęp do innowacyjnych usług i produktów, zwiększających efektywność i konkurencyjność przedsiębiorstw, także w sytuacji ewoluowania rynku. „ASTOR posiada obecnie pełen asortyment rozwiązań – zarówno dla małych i średnich firm, jak i dla tych największych; od ekonomicznych produktów dedykowanych do prostych aplikacji, do najbardziej zaawansowanych systemów dla petrochemii.” – podkreśla Stefan Życzkowski, prezes firmy ASTOR. Oferta firmy gwarantuje partnerom i klientom dostęp do zweryfikowanych w działaniu konfiguracji systemów sprzętu i oprogramowania. Dodatkowo, ASTOR zapewnia szereg profesjonalnych usług, ułatwiających dobór, wdrażanie i eksploatację kompletnych systemów automatyzacji procesów produkcyjnych w przemyśle. „Realizując strategię 2013+ zakładamy dwucyfrowy – przynajmniej 10% – coroczny wzrost w najbliższych latach.” – dodaje Stefan Życzkowski.

Firma ASTOR zamierza rozwijać ofertę w 3 najważniejszych obszarach:

Produktów - ASTOR nadal będzie dostarczać produkty uznanych światowych dostawców dla sektora przemysłu i produkcji.

Ważną rolę w obszarze produktowym odgrywają również integratorzy systemów automatyki, dla których został opracowany i udoskonalony Program Partnerski. Najlepsze firmy wdrażające systemy oparte na produktach z oferty ASTORA są w pierwszej kolejności rekomendowane przy wdrożeniach systemów, a ich najwyższe kompetencje w konkretnej specjalizacji są potwierdzone ważnym przez rok certyfikatem.

ASTOR oddaje również do dyspozycji klientów nowy kanał sprzedaży – internetowy sklep ASTOR24.pl, który oferuje wybrane produkty z oferty firmy, głównie z zakresu ekonomicznej automatyki. Udogodnieniem jest szybki termin realizacji zamówień, nawet w ciągu 24 godzin. Także wymiany gwarancyjne realizowane są równie sprawnie, co dla klientów oznacza w praktyce minimalizację kosztów, związanych z ewentualnymi przestojami.

Rozwiązań, które odpowiadają na wyzwania biznesowe i techniczne przemysłu i infrastruktury. Odpowiedzią ASTORA jest oferta doradcza ASTOR Consulting, obejmująca działania wspierające klientów w obszarze biznesowym i technicznym w całym cyklu życia inwestycji. Specjaliści ASTOR Consulting pomogą przeprowadzić analizę potrzeb inwestycyjnych i zaproponują optymalną strategię rozwoju systemów w obszarze produkcji, pomogą zarządzać projektem, a także będą wspierać organizację przy zarządzaniu zmianą i optymalizacji procesów w obszarze produkcji, logistyki, jakości, utrzymania ruchu oraz IT.

Wsparcia technicznego i wiedzy – ostatnim kluczowym obszarem przyjętej strategii są działania wspierające edukację oraz podnoszące kompetencje techniczne i zarządcze kadry w firmach produkcyjnych i integratorskich. Firma realizuje

je w ramach Akademii ASTOR.

W Centrach Szkoleniowych, działających w każdym oddziale, ASTOR przekazuje wiedzę techniczną poprzez kursy z zakresu systemów sterowania, oprogramowania, systemów bezprzewodowej transmisji danych oraz robotów przemysłowych.

ASTOR udoskonalił również autorski system wsparcia technicznego, dzięki któremu każdy klient ma dostęp do bezpłatnej telefonicznej i internetowej pomocy technicznej produktów zakupionych w firmie ASTOR. Pod adresem platforma.astor.com.pl dostępne są: artykuły techniczne, dokumentacja produktów, aktualizacje oprogramowania, katalogi, itp. Z poziomu serwisu można także zgłosić zagadnienie techniczne do rozwiązania przez inżynierów wsparcia technicznego z firmy ASTOR.

Dzięki indywidualnemu podejściu do każdego powstającego systemu automatyki, firma umożliwia klientom osiągnięcie satysfakcji także w aspektach inwestycyjnych przedsięwzięcia.

Przeznaczony dla stałych klientów System Finansowania ASTOR ma pomóc firmom w elastycznym gospodarowaniu finansami w przypadku większych zamówień.

***Firma ASTOR** jest dystrybutorem produktów automatyki, dostawcą rozwiązań biznesowych oraz usług, które wspierają podnoszenie efektywności i konkurencyjności Klientów w przemyśle, produkcji oraz infrastrukturze. Systemy dostarczane przez ASTOR pozwalają na obniżanie kosztów produkcji oraz kosztów energii, zwiększając tym samym konkurencyjność firm na rynkach: krajowym i międzynarodowym. Jest to spółka z polskim kapitałem, z centralą w Krakowie, posiadająca 7 oddziałów na terenie całej Polski. ASTOR reprezentuje na terenie Polski światowych dostawców automatyki, tj. GE Intelligent Platforms, Invensys Wonderware, Kawasaki Robotics, EPSON, Horner APG i Satel Oy.*

ASTOR Sp. z o.o. jest wieloletnim członkiem Business Centre Club, zdobywcą wielu nagród, w tym międzynarodowych, siedmiokrotnym laureatem tytułu „Gazela Biznesu” oraz laureatem prestiżowego tytułu „Ten, który zmienia polski przemysł”. Więcej informacji o firmie dostępnych jest na stronie: www.astor.com.pl

OmniPro

[WIĘCEJ INFORMACJI z firmy ASTOR \(PRESS BOX\)](#)