



Nieco ponad pół roku temu wrzesińska spółka KRISPOL zaprezentowała na targach BUDMA innowacyjną sieć salonów stolarki KRISHOME, proponując inwestorom wysokiej jakości okna, rolety, drzwi i bramy wraz z kompleksową obsługą.

KRISPOL nie zwalnia tempa i uruchamia kolejny duży projekt, skierowany do klienta biznesowego. Podstawą projektu jest 14 centrów kompetencyjnych, które swoją wiedzą i ogromnym doświadczeniem projektowym, będą rozwijać rynek w oparciu o rozwiązania przemysłowe z logo KRISPOL.

KRISPOL może pochwalić się prestiżowymi realizacjami przemysłowymi dla takich obiektów jak: Bałtyk Tower w Poznaniu, Muzeum II Wojny Światowej w Gdańsku czy siedziba Narodowej Orkiestry Symfonicznej Polskiego Radia w Katowicach. Decyzja o uruchomieniu strategicznego projektu biznesowego skierowanego do klientów biznesowych powstała z zapotrzebowania rynku na tego typu usługę.

*- To unikatowe w skali rynku przedsięwzięcie, bowiem do tej pory zamówienie stolarki odbywało się w sposób scentralizowany, bezpośrednio u producenta. Idziemy o krok dalej i wyodrębniamy grupę Partnerów Handlowych, która pomoże jeszcze bardziej zaakcentować obecność marki KRISPOL w przemyśle i jednocześnie zaoferować klientom biznesowym dostęp do grupy pewnych i zaufanych partnerów z zapleczem sprzętowym, serwisowym oraz doradczym – mówi **Radosław Gibki**, Dyrektor Sprzedaży Krajowej firmy KRISPOL.*

Na dzień dzisiejszy do projektu przystąpiło 14 dystrybutorów specjalizujących się w realizacji produktów przemysłowych: POLTAU (Łódź), RENOVIA (Opole), RADBUD (Lublin), BRAMGAR (Stęszew), PROINVEST (Mosina), EUROSISTEM (Poznań), K3 (Śrem-Psarskie), ŚWIT (Toruń), ARTBUD (Zielona Góra), BRAMEX-ŁOPATKA (Głuchów), GERMAPLAN (Gorzów Wlkp.), COLIBER 2 (Jabłonna), LUFCEK (Wieluń) oraz GAVRA (Gizycko).

Dystrybutorzy to bardzo ważne ogniwo w łańcuchu Klient – KRISPOL. To oni stanowią przedłużenie KRISPOL na placu budowy, potrafią dopasować produkty do wymagającego klienta przemysłowego, a także doskonale połączyć je z produktami spoza portfolio.

W tworzeniu produktów przemysłowych, oprócz doskonałej jakości liczy się duża elastyczność producenta. Pod tym względem dystrybucja produktów KRISPOL jest dla nas optymalnym rozwiązaniem. Możemy liczyć na szybkie dopasowanie technologii i wymiarów, z pełną gwarancją statyki produktu. Ważny jest także szybki czas produkcji i dostawy na inwestycję. – mówi Krzysztof Bodetko z firmy POLTAU, która jako jedna z pierwszych partnerów dołączyła do nowego projektu. Na nasze zamówienie powstała na przykład kolekcja bram wykonana całkowicie ze stali nierdzewnej. Dzięki dużej elastyczności, możemy zaproponować klientom pewną usługę związaną z zakupem, montażem i serwisem stolarki u zaufanego dystrybutora. – dodaje Anna Wiącek, Dyrektor Handlowy POLTAU.

Oferta KRISPOL w obrębie rozwiązań przemysłowych jest bardzo szeroka. Nieważne, czy mówimy o małym warsztacie, czy o wielkopowierzchniowej hali magazynowej. Rozwiązania łączą w sobie niezawodność, bezpieczeństwo, wytrzymałość i estetykę, to właśnie tych cech poszukuje wymagający klient z branży przemysłowej. Firma obserwuje globalne trendy i nieustannie wdraża nowości, które wpływają na wytrzymałość i żywotność produktów, tak aby ich cykl życia był jak najdłuższy.

W przypadku każdej inwestycji tak samo ważne jest, aby stworzyć bezpieczne i komfortowe warunki dla rozwoju biznesu. Produkty KRISPOL powstają właśnie w tym celu.



newss.pl

KRISPOL zdradził plany kolejnego projektu biznesowego, tym razem dla rozwiązań przemysłowych

KRISPOL

[press box](#)