

Vertrieb bei Würth

PERSÖNLICHE NÄHE UND DIGITALE STÄRKE VERBINDEN



Der **Direktvertrieb** ist seit jeher unsere Stärke. Unser Außendienst bildet das zentrale Bindeglied zu unseren Kunden – partnerschaftlich, zuverlässig und lösungsorientiert.



Die Herausforderungen unserer Kunden

- Die Anforderungen im Markt wachsen: Fachkräftemangel, steigende Komplexität, Zeitdruck und neue regulatorische Vorgaben.
- Gleichzeitig verändern technologische Entwicklungen die Erwartungen an Beratung und Service.
- Gerade in diesem Umfeld zählt Vertrauen mehr denn je – und genau dafür stehen wir.
- Unsere Kunden wissen: **Wir liefern. Wir denken mit. Wir bieten smarte, praxisnahe Lösungen.**

Unser Vertrieb: Ein kanalübergreifendes System aus 5 Kundenkontaktpunkten



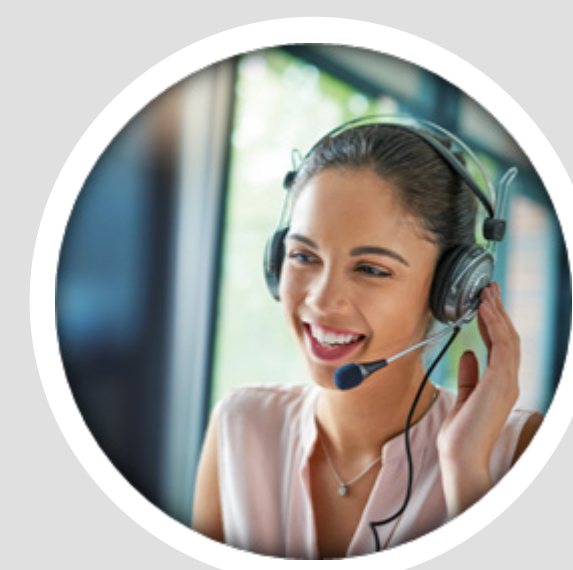
Klassischer Vertrieb



Niederlassung



E-Business



Telefonische Beratung



Digitale Systeme

Wachstumstreiber für Würth

1. Wir gestalten Technologie aktiv und nutzen **KI und Digitalisierung als Wachstumstreiber.**
2. Wir optimieren unsere Leistungen, indem wir unsere Mitarbeiter mit besseren Informationen und effizienteren Prozessen ausstatten. Und um unseren Kunden ein noch besserer Partner zu sein.
3. **Technologie ersetzt den Menschen nicht, sie verstärkt seine Wirkung** – der Außendienst wird zum Katalysator des Gesamtsystems, bleibt der zentrale Erfolgsplayer und verliert damit nicht an Bedeutung.

BEISPIELE

- Rechnungen versenden, Lieferscheine verschicken – per Sprachsteuerung. Unser Sprach- und Chatassistent **PICO** für den Außendienst macht die Fahrzeiten produktiv.
- Unsere **ORSY-Systemlösungen** digitalisieren Lagerung, Entnahme und Nachbestellung. Vollautomatisiert, transparent und KI-optimiert.
- Der **Spezialvertrieb** vereint Fachkompetenz, Vernetzung und kundenorientierte Lösungen – wie etwa bei Fahrzeugeinrichtungen.