

1.7.2019

Robe gibt neuen Schweizer Distributor bekannt

Moving Light und LED-Scheinwerfer Hersteller Robe Lighting s.r.o. gibt bekannt, dass die in Basel ansässige ASL Electronic AG / SA ab 1. Juli 2019 ihr neuer Vertriebspartner in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein ist.

ASL Electronic ist ein führender Vertriebsspezialist in der Schweiz, der seit 1982 umfassende und dynamische Erfahrung auf dem professionellen Beleuchtungsmarkt bietet. Es handelt sich um ein reines Großhandelsunternehmen, das die drei Sprachregionen der Schweiz abdeckt. Die Eckpfeiler des erfolgreichen Verkaufskonzepts von ASL sind hohe Lagerbestände und kurze Lieferzeiten. Das Vertriebsteam ist landesweit bekannt, verfügt über ausgezeichnete Verbindungen zu allen wichtigen Akteuren und hat bereits ein vielfältiges Portfolio an Premiumprodukten und -marken an Bord, darunter Eurotruss, Doughty, Liftket und Kinesys für Traversen und Rigging; Spotlight und City Theatrical für Theaterbeleuchtung sowie Le Mark und Chris James für Zubehör, Smoke Factory für Spezialeffekte - und noch viele andere.

David Scherz, CEO von ASL, erklärt: „Wir freuen uns sehr darauf, das gesamte Robe-Beleuchtungssortiment in der Schweiz zu vertreiben. Es ist *DIE* derzeit führende Marke in der Industrie - und vor allem eine europäische Marke! Wir wollen Robe zur Nummer eins der Moving Light-Marken in der Schweiz machen.“

David ist überzeugt, dass Robe eine umfassende und sehr gute Produktpalette hat. Kompakte Scheinwerfer wie der LEDBeam 150 oder Spikie eignen sich gut für kleine bis mittlere Anwendungen, während die Leistung der MegaPointe und BMFL bei größeren Veranstaltungen unverzichtbar sind. David sieht auch ein enormes Potenzial für den raffinierten T1 in der Welt von Theater und Aufführung.

„Wir sind sehr begeistert von unserer Zusammenarbeit und freuen uns auf eine lange und fruchtbare Partnerschaft, da Robe kontinuierlich innovative und treffende Produkte entwickelt. Wir sind zuversichtlich, dass wir mit Robe alle Kundenbedürfnisse dauerhaft erfüllen können.“, sagt David Scherz und fügt hinzu, dass die Zusammenarbeit mit Robe auch auf menschlicher Ebene hervorragend funktioniert, wo Unternehmenswerte, Kulturen und Visionen „gut zusammenpassen“. Robes Internationaler Vertriebsleiter, Harry von den Stemmen, fügt hinzu, dass Robe mit Unterstützung seiner deutschen Tochtergesellschaft seit Anfang 2019 den Schweizer Markt „sorgfältig analysiert und bewertet“ hat. Diese Untersuchung hat eindeutig ergeben, dass ASL am besten zur Marke passt. Während sich die Unternehmen und Persönlichkeiten bereits seit vielen Jahren kennen, mussten dennoch einige Aspekte berücksichtigt werden, um diese neue Vertriebspartnerschaft zu etablieren. „Es ist für uns von wesentlicher Bedeutung, mit Vertriebsunternehmen zusammenzuarbeiten, die eine

gute, aber neutrale Beziehung zu allen Kunden unterhalten. Zudem müssen sie über das Wissen und die Ressourcen verfügen, um gute Schulungsmöglichkeiten und einen erstklassigen Service zu bieten", fährt Harry fort und fügt hinzu, dass sie sich bereits darauf freuen, die Kundenbetreuung in der Schweiz auf voller Breite weiter zu intensivieren.

Ingo Dombrowski, Key Account Manager für Europa bei Robe, sagt: "Wir sind beeindruckt von der unmittelbaren Liebe zum Detail und den Investitionen, die ASL tätigt, um Robe im einflussreichen Schweizer Markt weiter zu etablieren."

Josef Valchar, CEO von Robe, fasst zusammen: „Wir freuen uns sehr, dass wir alle Enden nun zusammengeführt haben und diese wichtige Partnerschaft zustande kommen konnte. Die Marke Robe wird in der Schweiz bereits sehr gut angenommen, und mit diesem neuen Antrieb und Engagement sind wir bereit, dies auf die nächste Ebene zu heben.“

