

## Marktgedanken Vertrieb



**2022 war ein Jahr mit ganz unterschiedlichen Facetten. Für uns in der Industrie waren und sind Lieferengpässe, Rohmaterialmangel, fehlende Kapazitäten in der Produktion sowie in der Logistik und daraus resultierend hohe Kostensteigerungen Themen, die uns tagtäglich fordern.**

Neben all den widrigen Umständen haben wir immer den Fokus auf die guten und schönen Dinge behalten. Seien dies schöne Momente im Unternehmen, mit Freunden oder mit der Familie. Die Jehle AG durfte 2022 das 75-Jahr-Firmenjubiläum begehen. Mit Begeisterung und Freude feierten wir unsere Werte und Erfolge, die Entwicklung unseres Unternehmens, die Partnerschaften und den Zusammenhalt. Mit einem Kundenevent, einem Tag der offenen Tür sowie einem grossartigen Mitarbeiterereignis zelebrierten wir das Ereignis gebührend.

**Ich finde es wichtig, Erfolge zu feiern.**

Erfolge im Job sind der wichtigste Motivator für jeden Einzelnen von uns und gemeinsam im Team erreichte Erfolge steigern das Miteinander. Nachhaltiger Erfolg entsteht nur, wenn alle Partner in der Wertschöpfungskette eng zusammenarbeiten.

Mit diesem Bewusstsein ist es auch nicht verwunderlich, dass das erstgenannte unserer obersten Unternehmensziele die Kundenzufriedenheit ist. Die Faktoren sind Qualität, Termintreue und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Aber es braucht noch einiges mehr, wie zum Beispiel Vertrauen, Empathie, Zuverlässigkeit sowie ein wirtschaftlich sicheres und stabiles Umfeld.

Mit diesem Fokus haben wir in den letzten Jahren kontinuierlich unsere Prozesse und Dienstleistungen optimiert und teilweise neu ausgerichtet.

Ausbau Technologie:

- Neues Technologiecenter Werkzeug- und Formenbau
- Erweiterung der Stanz- und Umformtechnik mit Servo-Stanzautomaten
- Erweiterung Schweißprozesse mit Laserschweißtechnologie
- Ausbau Hybridbauteile mit eigener Spritzgiessfertigung
- Ausbau der Prozessautomatisierung
- Erweiterung digitaler Prozesse und Tools
- Einsatz energieeffizienter Anlagen und Systeme



Auch die Unternehmensorganisation wurde weiterentwickelt. Beispielsweise haben wir das Projektmanagement organisatorisch und örtlich mit dem Verkauf zusammengeführt. Die damit geschaffene Nähe zum Kunden führt zu einem noch höheren Kundenbezug, schnelleren Reaktionszeiten und einem direkten Austausch.

Zusammen mit meinem Team bin ich jederzeit für Sie da und freue mich auf eine weiterhin gute und partnerschaftliche Zusammenarbeit und auf viele spannende Projekte.



**Unser Fachspezialist ist für Sie da. Bei Fragen oder für eine Beratung wenden Sie sich am besten direkt an:**

**Martin Hummel**

Leiter Verkauf und Marketing, Mitglied der Geschäftsleitung

**+41 (0)62 867 30 38**

**[m.hummel@jehleag.ch](mailto:m.hummel@jehleag.ch)**