

**PRESSEINFORMATION | 19.02.2019** 2/2019

## **Die Welt des technischen Großhandels im Video-Format**

### **Technische Händler und Lieferanten illustrieren Leistungsspektrum und Qualitätsanspruch im Film**

**Düsseldorf, 19.02.2019.** Der VTH Verband Technischer Handel e.V. startete das Jahr 2019 mit mehreren neuen Kommunikationsformaten. An die Seite von aufwendigen Infografiken und nutzwertigen Whitepaper-Themen treten nun kompakte Videos. Sie sorgen auf der Website [www.vth-verband.de](http://www.vth-verband.de) für bewegte Momente und füllen den neuen YouTube-Kanal „VTH Verband Technischer Handel e.V.“.

1

Um den zahlreichen innovativen Dienstleistungen aus der Branche eine attraktive Plattform zu bieten, rief der Verband die Filmreihe „VTH-Erfolgsgeschichten“ ins Leben. Hier stehen interessante Anwendungen aus der Praxis im Fokus, die man bisher nicht automatisch mit dem Technischen Handel in Verbindung bringt.

Der Verband hat nach dem Neuaufbau seiner Website Ende 2017 und der Neugestaltung aller Newsletter 2018 auch für 2019 ambitionierte Ziele: Ab sofort zeigen Videos den Technischen Handel „in Bewegung“. Den Anfang macht der Fachhändler Knip mit seinem Kunden Korsch und dem VTH-QUALITÄTSPARTNER Norres: „Schlauchleitungen eines Weltmarktführers optimieren“ ist das Thema des ersten Videos.

Die zweite Erfolgsgeschichte trägt den Titel „Wartung digitalisieren“ und illustriert die enge Kooperation zwischen dem Technischen Händler ProTec, dem Global Player Zentis und dem VTH-QUALITÄTSPARTNER ContiTech.

Die nächsten Filme sind bereits in Planung, das Abonnieren des VTH-YouTube-Kanals lohnt sich also.

### **Wir liefern Qualität**

Eine ganz andere, dramatisch inszenierte Erfolgsgeschichte erzählt ein kreativ überspitzter Animationsfilm: Ein fachfremder Online-Händler verursacht mit seinen Billigprodukten eine Umwelt- und Zugkatastrophe. Ob ein geistesgegenwärtiger Technischer Händler noch rettend eingreifen kann?

2

Der Film zeigt, welche verheerende Wirkung der Einkauf von Anlagen- und Bauteilen in minderer Qualität im Schadensfall entfalten kann. Als Botschaft möchte der VTH Einkäufern, Technikern und Instandhaltern übermitteln: Der Technische Handel schützt seine Kunden vor schlechter Performance, unnötigen Mehrausgaben und Sicherheitsrisiken. Sein Anspruch sind Markenprodukte und Dienstleistungen in kompromissloser Qualität.

Bildmaterial:



Erfolgsgeschichte „Schlauchleitungen optimieren“ mit Knip, Korsch und Norres: <https://www.vth-verband.de/erfolgsgeschichte-knip/>; auf YouTube <https://youtu.be/BHJPVQWBm68>



Erfolgsgeschichte „Wartung digitalisieren“ mit ProTec, Zentis und ContiTech: <https://www.vth-verband.de/erfolgsgeschichte-protect/>; auf YouTube <https://youtu.be/YWDqPApoUVg>



Animationsfilm „Wir liefern Qualität“: [www.wir-liefern-qualität.com](http://www.wir-liefern-qualität.com); auf YouTube <https://youtu.be/UXQLoVo3s9M>

## **VTH VERBAND TECHNISCHER HANDEL E.V.**

*Der VTH Verband Technischer Handel e.V. ist der Fach- und Berufsverband von rund 270 leistungsstarken Großhändlern für industriellen und technischen Bedarf im deutschsprachigen Raum. Mit ihren insgesamt über 400 Verkaufsstützpunkten versorgen die Mitgliedsunternehmen die Industrie, das Handwerk und Dienstleistungsbetriebe mit technischen Produkten und persönlichen Schutzausrüstungen sowie vielfältigen innovativen Dienstleistungen.*

### Pressekontakt:

**Carsten Uri** | VTH Verband Technischer Handel e.V.

E-Mail: CUri@vth-verband.de

Tel.: +49 (0) 211 44 53 22

### Redaktionsservice:

**Lars Langhans** | KOLLAXO Markt und Medien GmbH

E-Mail: VTH@kollaxo.com

Tel.: +49 (0) 228 85 04 10 58