

Pressemitteilung

See you
at Formnext
07-10 Nov. 2023
Booth 12.1
C119

Dressler Group auf der Formnext 2023

Kundenzentrierung à la DG: Jede Menge Menge – oder jede Menge Performance

Manche Kunden brauchen „nur“ einen Lohnmahler. Andere dagegen einen langfristigen Systempartner. Wir sind beides – und bieten dank absoluter Kundenzentrierung künftig alle Dienstleistungen noch besser zugeschnitten und skalierbar auf jeden Bedarf und jedes Budget.

Märkte und regulatorisches Umfeld werden immer anspruchsvoller, nicht nur was die Qualität, sondern was alle Aspekte von Nachhaltigkeit, Recycling und Effizienz angeht. Zwar betrifft das nicht alle Kunden gleichermaßen. Doch aufgrund dauerhaft steigender Kosten ist es deshalb umso wichtiger, jedem Kunden genau das zu liefern, was er braucht. Schnörkellos. Mengen- oder performanceorientiert. Genau das leisten wir mit neuen Konzepten. Und bei Bedarf in Zusammenarbeit mit unseren Netzwerkpartnern.

Tomorrows 3D Plastic Powders: Klassisch, Bio oder Rezyklat

Neben klassischen Kunststoffen gewinnen biobasierte sowie aus Rezyklaten hergestellte Pulver zunehmend an Bedeutung. Als Full-Service-Dienstleister gehört bei uns daher auch die Rohwarenberatung zum Programm. Um noch besser zu verstehen, was unsere Kunden benötigen, hören wir sehr genau zu – und haben vergangenes Jahr eine Umfrage zur Relevanz von Biokunststoffen und Recycling durchgeführt.

So können wir von Anfang an und ohne Reibungsverluste das optimale Pulver designen – maximal effizient, ohne Abstriche bei der Prozess- und Bauteilqualität und serienmäßig mit Added Value. Erzählen Sie uns doch gleich auf der Formnext, wie das Design Ihres ganz persönlichen Tomorrows 3D Plastic Powders aussehen sollte.

Absolute Kundenzentrierung

Wir stellen unsere Kunden in den Mittelpunkt. Deshalb werden wir mit dem Konzept Listen // Care // Evolve unsere Angebote künftig noch besser skalierbar, noch flexibler und noch zielgenauer differenzieren. Das bedeutet: Wir hören genau hin und liefern passgenaue Lösungen für jeden Bedarf und jedes Budget. Vom preisorientierten Mengengeschäft bis zur performanceorientierten, absolut individuellen Kundenentwicklung. Einmalig, on Demand oder als langfristiger Systempartner. Auf ihrer ganz persönlichen Customer Journey können unsere Kunden ihre Marktposition ausbauen – oder sich gänzlich neue Märkte erschließen.

„2023 feiern wir das zehnjährige Jubiläum der Dressler Group als neuer Dachmarke. Diese zielgerichtete Neuorganisation hat nicht nur für uns selbst viele Vorteile gebracht, sondern ermöglicht für unsere Kunden und Partner noch besser exakt auf sie zugeschnittene Dienstleistungen. Damit sichern wir ihnen auch in immer anspruchsvolleren Zeiten eine Top-Position in ihren jeweiligen Märkten“, sagt CEO Jan Dressler.

Strategische Partnerschaften

Die Herausforderungen der Zukunft werden nicht kleiner. Um nachhaltige Trends frühestmöglich zu erkennen, unterhalten wir neben eigener F&E verstärkt strategische Partnerschaften mit Kunden, Lieferanten und Hochschulen. Zudem bieten wir Betreuung und Unterstützung bei Bachelor-, Master- und Doktorarbeiten.

Aktuelles Best Practise-Beispiel: Ein Projekt mit der TU Chemnitz, Fakultät Maschinenbau, Forschungsbereich Biopolymere und Metallfaserverbund. Die Aufgabenstellung: Biokunststoffe (PHA, PHB/PHBV) für das selektive Lasersintern (SLS-Verfahren) einsatzbereit zu machen. Das Ergebnis: Zielerreichung 100 Prozent, Materialausbeute rund 90 Prozent – bei wettbewerbsfähigem Preis-Leistungs-Verhältnis.

Der Abdruck ist frei. Wir freuen uns über ein Belegexemplar in beliebiger Form.

Pressekontakt und Interviewanfragen:

Claudia Rosenberger
Presse und Öffentlichkeitsarbeit
E: presse@dressler-group.de
T: +49 2225 9204-62

Über die Dressler Group – The Grinding Authority:

Die Dressler Group ist seit der Gründung 1978 auf die Mahlung und Veredelung von Kunststoffen für alle Schlüsselbranchen spezialisiert und umfassend zertifiziert. Daneben betreibt die DG seit jeher Forschung und Entwicklung, sowohl in den firmeneigenen Instituten Innovation Lab und Technikum als auch extern in Zusammenarbeit mit Hochschulen und Kunden. Die DG bietet sämtliche Mahlarten und eine komplette Lager-, Verpackungs- und Versandlogistik. Verfügbar sind sowohl

grammweise Versuchsmahlungen als auch individuell spezifizierte Großmengen. Jederzeit exakt reproduzierbar und just in time. Der Zugang zu allen DG-Leistungen erfolgt über einen persönlichen Ansprechpartner der Dressler Group Customer Service (DGCS). Das Tochterunternehmen Godding + Dressler GmbH verfügt zudem über den AEO C + S Status.

Unsere Vision:
“Always the right powder for you!”
www.dressler-group.com