

# Vielen Dank für Ihre Unterstützung



Im September 2022 führte Hypertherm Associates eine Umfrage zur Partnerzufriedenheit durch. Hauptziel der Umfrage war es, die Beziehung zwischen Partnern und Hypertherm Associates zu verstehen und zu bewerten, um die Partnerschaft in Zukunft verbessern und optimieren zu können. Weltweit nahmen 541 Partner an der Umfrage teil.



Weltweit nahmen **541** Partner an der Umfrage teil.

Wir möchten uns an dieser Stelle bei allen Partnern herzlich bedanken, die an der Forschungsstudie teilgenommen haben. Wir möchten alle Partner bitten, sich an weiteren von uns durchgeführten Forschungsstudien zu beteiligen. Ihre Stimme macht den Unterschied!

## Zusammenfassung

Auf einer 10-Punkte-Skala verbesserte sich die Gesamtzufriedenheit der Partner von Hypertherm Associates von 8,1 im Jahr 2020 auf 8,2 im Jahr 2022.



Dies ist eine hervorragende Bewertung. Dennoch sind wir stets bestrebt, uns zu verbessern, da wir die Bedürfnisse und Ziele unserer Partner in den Mittelpunkt unserer Geschäftstätigkeit stellen. Dank Ihres Feedbacks konnten wir bestimmte Verbesserungsbereiche identifizieren.

### Sie haben angegeben:

Es stellen sich kontinuierlich Herausforderungen bei der Versorgung, insbesondere bei Liefer- und Vorlaufzeiten.



### Von Hypertherm Associates ergriffene Maßnahmen:

Obwohl wir bei der Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten und alternativen Anbietern erhebliche Fortschritte erzielt haben, um stabile Volumina zu sichern, arbeiten wir weiterhin fleißig daran, diese Herausforderungen zu meistern. Wir konzentrieren uns auch darauf, unsere Kommunikation zu verbessern, wenn es wahrscheinlich zu Verzögerungen oder Lieferproblemen kommt. Aktuelle Informationen zu Lieferzeiten können Sie jetzt auf unserer [Xnet-Startseite](#) finden.



### Sie haben angegeben:

Sie wünschen sich einen stärkeren Fokus auf die Partnerschaft und eine bessere Kommunikation.



### Von Hypertherm Associates ergriffene Maßnahmen:

Wir haben unser Partnerprogramm im Januar 2023 aktualisiert und neu gestartet. Wir haben dedizierte Programme, Sales-Enablement-Tools, den Marketingsupport und Schulungen konsolidiert. Im Rahmen des Partnerprogramms haben wir auch den Prozess unserer gemeinsamen Geschäftsplanung verbessert. Die neue Struktur der Geschäftsplanung hilft bei der Erstellung gemeinsamer Aktionspläne, um den Geschäftserfolg sicherzustellen und unsere Partnerschaft zu stärken. Bitte sehen Sie sich das [Partnerprogramm von Hypertherm Associates](#) an, um weitere Informationen zu erhalten.



### Sie haben angegeben:

Marketing- und Vertriebstools sind für Sie äußerst wertvoll. Sie wünschen sich auch mehr Kontaktdaten und Geschäftsmöglichkeiten.



### Von Hypertherm Associates ergriffene Maßnahmen:

Im Jahr 2023 konzentrieren wir uns verstärkt auf die Nachfragegenerierung und investieren in Website-Optimierung, digitale Werbung, Messen und verschiedene Marketingkampagnen. Aus diesen Aktivitäten generierte Möglichkeiten werden mit unseren Partnern geteilt. Um diesen Prozess zu vereinfachen und die Kommunikation von Geschäftsmöglichkeiten effizienter zu gestalten, haben wir kürzlich die Funktion zur Kommunikation von Geschäftsmöglichkeiten in unserem Xnet-Partnerportal eingeführt. Um mehr über diese Funktion zu erfahren, besuchen Sie bitte [Xnet – Opportunity Sharing](#) oder wenden Sie sich an Ihren Vertriebsleiter von Hypertherm Associates.



### Sie haben ebenfalls angegeben.



Dass unsere Mitarbeiter unsere größte Stärke sind. Sie pflegen ausgezeichnete Beziehungen zu unseren Vertriebsmitarbeitern und schätzen unser Wissen, unser Verständnis für Ihr Geschäft und unsere Reaktionsfähigkeit auf Anfragen. Wir wissen dieses positive Feedback sehr zu schätzen und werden weiterhin ein erstklassiges Team aufbauen und unterstützen, um mit Ihnen zusammenzuarbeiten.

Wir werden weiterhin auf Ihr Feedback hören und darauf reagieren, um Ihnen eine erstklassige Partnerschaft zu bieten. Wir freuen uns auf die Fortsetzung unserer Gespräche darüber, wie wir Sie unterstützen können.