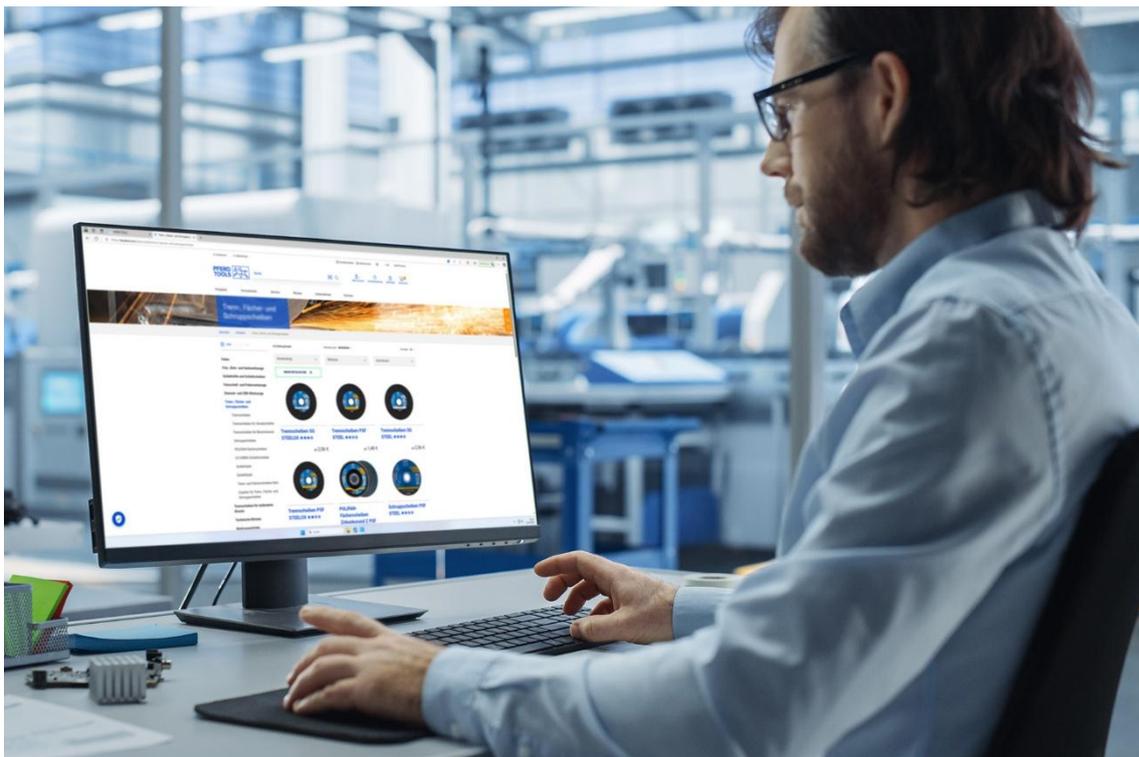


Marienheide, 10/06/2025

## **Transformación en el mercado de herramientas: por qué las plataformas digitales son ahora decisivas para el crecimiento y la competitividad**



**La nueva PFERD TOOLS SHOP como respuesta a los cambios tecnológicos, las crecientes expectativas de los clientes y el aumento de presión competitiva**

El sector de las herramientas parece estar más unido que nunca en el 2025. Teniendo en cuenta los cambios que se avecinan, este 2025 será sin duda un año marcado por los cambios estratégicos en el comercio y la industria. La incertidumbre económica y

geopolítica, las disrupciones tecnológicas y un comportamiento de los clientes cada vez más dinámico exigen nuevas respuestas. Las plataformas digitales y las soluciones de comercio electrónico parecen estar en el centro de ese desarrollo.

### **Un mercado en cambio: la tecnología como la clave para el éxito**

A pesar de los diferentes retos, o justamente gracias a ellos, las exigencias de los clientes en cuanto a servicios digitales son cada vez mayores: las experiencias digitales fluidas, la información rápida y transparente y los procesos eficientes han dejado de ser un deseo para convertirse en el estándar y, al mismo tiempo, en un requisito indispensable para que todos consigan la excelencia digital. Solo aquellos que sean capaces de combinar los conocimientos digitales con la solidez operativa podrán sobrevivir a la competencia. Las inversiones en plataformas de comercio electrónico robustas y flexibles se consideran fundamentales para un crecimiento sostenible.

### **Expectativas digitales de la nueva generación de responsables de la toma de decisiones**

Con el cambio hacia directivos orientados en las tecnologías y los datos, el panorama general también cambia. Los compradores B2B esperan plataformas que comprendan las necesidades, no solo desde el punto de vista tecnológico, sino también en lo que respecta a los procesos. Hoy en día, la alta calidad de los datos, la información de productos relevantes, el acceso 24/7 a información y condiciones personalizadas, así como las herramientas para simplificar y automatizar procesos, exigen algo más que una tienda en línea clásica. Requieren plataformas de clientes estratégicas.

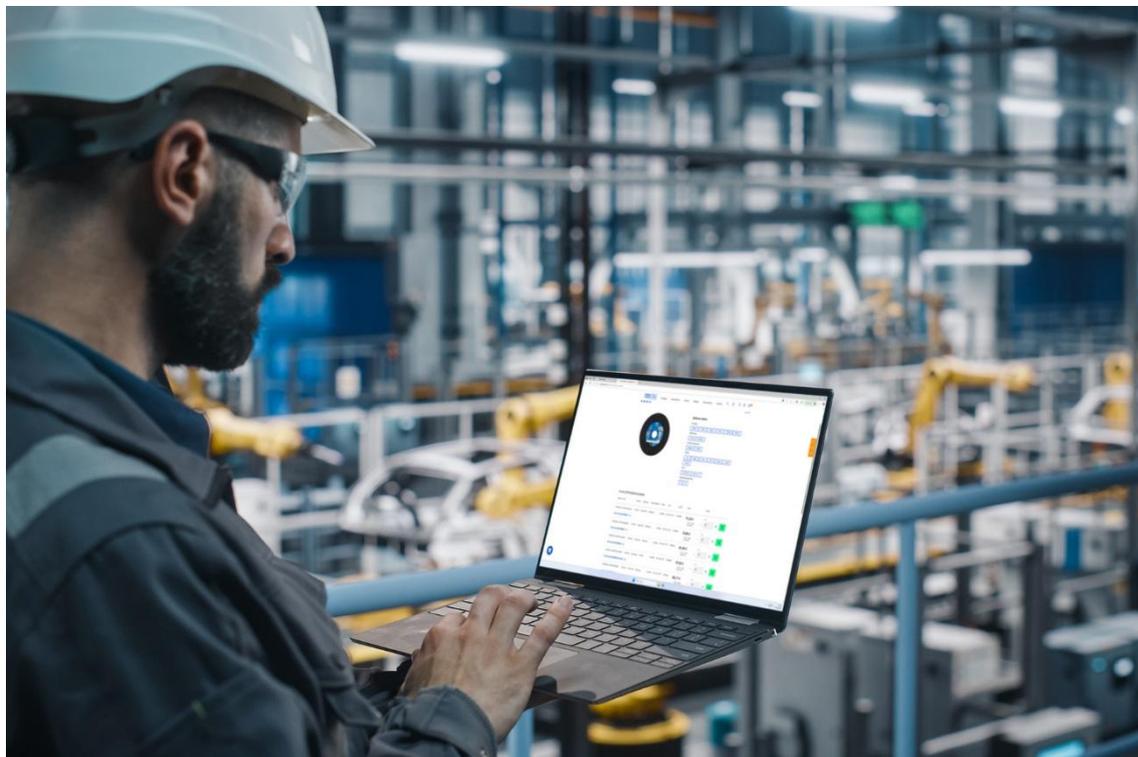
### **Portal de clientes 360° orientado al futuro**

Con la nueva PFERD TOOLS SHOP, el proveedor de soluciones de Marienheide para el tratamiento de superficies y el corte presenta un portal de clientes 360° que cumple a la perfección con estos requisitos. Información sobre productos con alta calidad de datos, conocimientos sobre aplicaciones para tomar decisiones específicas, condiciones y servicios autónomos específicos para el cliente, procesos de pedido individuales basados en productos favoritos, listas de favoritos o comportamientos de compra, procesos automatizados y datos relevantes para la compra actualizados a diario, desde la disponibilidad hasta el precio.

«Hemos analizado detenidamente lo que nuestros clientes esperan de nosotros hoy y en los próximos años, y lo que se necesita para generar un crecimiento seguro», explica Jörn Bielenberg, CEO de PFERD TOOLS, sobre el intenso proceso de desarrollo de la nueva tienda. «En una época en la que la competencia de datos, la seguridad del proceso, la flexibilidad y la automatización ganan rápidamente importancia, PFERD TOOLS SHOP ofrece una ayuda eficaz a nuestros clientes».

Con esta solución digital, PFERD TOOLS se convierte en un socio más fiable y orientado al futuro y ofrece una base estable y segura para el crecimiento y la competitividad.

## Imagen



Hacer pedidos es cosa del pasado. Ahora, se hace con el portal de clientes 360° de la tienda.

## Contacto para la prensa

August Rüggeberg GmbH & Co. KG - PFERD-Werkzeuge  
Florian Pottrick  
PR/relaciones públicas  
Hauptstr. 13  
51709 Marienheide  
Tel.: +49 (0) 2264-9353 – Móvil: +49 (0) 152 07284613  
Correo electrónico: [florian.pottrick@pferd.com](mailto:florian.pottrick@pferd.com) - [www.pferd.com](http://www.pferd.com)