

Presseinformation

Egelsbach, Januar 2025

Neue Vertriebspartnerschaft zwischen SMC Deutschland und Lippold

SMC, der führende Spezialist für pneumatische und elektrische Automatisierung, erweitert sein Netzwerk und heißt die Lippold GmbH als neuen Vertriebspartner willkommen. Das familiengeführte mittelständische Traditionsunternehmen blickt auf eine über neunzigjährige Geschichte zurück. An sechs Standorten in Nord- und Nordostdeutschland überzeugt es allem voran durch seine Expertise in den Bereichen Hydraulik, Pneumatik sowie Antriebs- und Dichtungstechnik und deckt dabei eine Vielzahl von Branchen ab. Das auf beiden Seiten bereits nach kurzer Zeit erkannte Potenzial für Synergieeffekte ganz im Sinne der Kunden führte schließlich zur erfolgreichen Vereinbarung einer strategischen Partnerschaft.

Mit dem Ziel, das eigene Portfolio an Services und modernen Automatisierungslösungen zu erweitern, hat SMC über Jahrzehnte hinweg ein umfassendes Partnernetzwerk aufgebaut. Dieses Engagement bekräftigt der Automatisierungsspezialist nun erneut durch die Erweiterung um die Vertriebspartnerschaft mit der Lippold GmbH. Der führende Experte in den Bereichen Hydraulik, Pneumatik und Antriebs- sowie Dichtungstechnik im Norden Deutschlands vertreibt als filialisierter Anbieter nicht nur herstellerunabhängige Komponenten etwa über den eigenen Onlineshop „Flixpart“. Allem voran bietet das Unternehmen auch ganzheitliche Kompetenzen zur Abdeckung der gesamten Wertschöpfungskette: von Consulting, Engineering und Fertigung über Montage und Wartung bis hin zur Logistik. So umfassen etwa die Ingenieursleistungen von Lippold alle Aufgabenbereiche für das Basic-Engineering, das Projekt- und Qualitätsmanagement, das Elektro-MSR-Engineering, das Sicherheits-Engineering und die Dokumentation. Neben der Fertigung und dem Vertrieb innovativer kundenindividueller Dichtungslösungen gehören Entwicklung, Bau sowie Wartung und Reparatur von hydraulischen Systemen und Anlagen zum spezialisierten Know-how des Unternehmens. Dabei ist der traditionsreiche Mittelständler branchenweit zu Hause: unter anderem in der Automobil-, Luftfahrt- und maritimen Industrie, der Energiewirtschaft, der Hebe- & Fördertechnik, dem Stahlwasserbau sowie dem Bereich Entsorgung & Recycling.

„Die Vertriebspartnerschaft wurde aus einer anfänglichen Idee des Geschäftsführers der Lippold GmbH, Johann Harms, geboren“, erinnert sich Jörg Heitlindemann, Distribution Account Manager Indirect Sales bei SMC Deutschland. „Dieser wollte den eigenen Onlineshop Flixpart um die führende

Marke SMC erweitern, was zunächst zu einem Web-Meeting und kurz darauf zu mehreren Besuchen am Hauptsitz in Hamburg führte. Auf diesem Weg haben wir gute Einblicke ins Unternehmen erhalten und das wirkliche Potenzial für unsere Partnerschaft entdeckt. Das umfassende Kompetenzportfolio von Lippold passt perfekt zu unserer Produktpalette – insbesondere in der Kombination aus Engineering, Fertigung und Montage sehe ich Vorteile für SMC, um unsere Fokusthemen zu unterstützen. Darüber hinaus bietet der Onlineshop hervorragende Absatzmöglichkeiten. Ich bin sicher, dass sich aus all dem vielfache Synergien zum Gewinn für unsere Kunden ergeben, und freue mich, die Lippold GmbH als neuen Vertriebspartner zu begrüßen.“

Lippold-Geschäftsführer Johann Harms teilt die Freude und fügt hinzu: „Für uns ist die Partnerschaft mit SMC eine wertvolle Ergänzung unseres umfassenden Produktportfolios in den Bereichen Hydraulik, Pneumatik sowie Antriebs- und Dichtungstechnik. Durch die Zusammenarbeit mit einem weltweit renommierten Hersteller können wir unseren Kunden noch vielseitigere und qualitativ hochwertigere Lösungen anbieten. Gleichzeitig stärken wir unsere Position als der führende Experte im Norden Deutschlands und unterstreichen unser Engagement für exzellenten Service und individuelle Beratung.“

Zwei Spezialisten schaffen optimale Ergänzung

Die Vertriebspartnerschaft zwischen Lippold und SMC vereint Tradition mit Innovation: Während Lippold als familiengeführtes Unternehmen auf eine über neunzigjährige Geschichte und Erfahrung im technischen Handel zurückblickt, bringt SMC modernste Produkte und umfassende technische Expertise in die Zusammenarbeit ein. So werden das vielfältige innovative Produktportfolio und die hohe technische Kompetenz von SMC durch das Lösungsangebot von Lippold in den Bereichen Hydraulik, Pneumatik und Antriebstechnik optimal ergänzt. Kunden erhalten so Zugang zu gemeinsamen Lösungen, die Maßstäbe in Qualität und Verlässlichkeit setzen.



Abbildung v.l.n.r.: Sebastian Birzer (Vice President Indirect Sales, SMC Deutschland), Johann Harms (Geschäftsführer, Lippold GmbH), Jörg Heitlindemann (Distribution Account Manager Indirect Sales, SMC Deutschland) und Michael Schultz (Manager Distribution, SMC Deutschland).

Foto: SMC Deutschland GmbH

Weitere Informationen finden Sie auf der SMC-Webseite unter www.smc.de

Über SMC Deutschland

Die SMC Deutschland GmbH, seit 1978 in Deutschland tätig, ist führender Hersteller, Partner und Lösungsanbieter für pneumatische und elektrische Automatisierungstechnik mit Sitz in Egelsbach bei Frankfurt am Main. Gegründet wurde sie als deutsches Tochterunternehmen der japanischen Unternehmensgruppe SMC Corporation mit Sitz in Tokio.

Mit über 820 Mitarbeitern in Deutschland betreut SMC seit Jahrzehnten erfolgreich Kunden in der Automobil-, Elektro-, Medizin-, Verpackungs- und Lebensmittelindustrie sowie dem Werkzeugmaschinenbau. Das Produktportfolio umfasst mehr als 12.000 Basismodelle mit über 700.000 Varianten für individuelle Kundenlösungen.

Die SMC Deutschland GmbH gehört zur 1959 in Japan gegründeten SMC Corporation, die in 80 Ländern weltweit mit 32 Produktionsstätten vertreten ist. Der Weltmarktführer für pneumatische Automatisierungstechnik mit einem Marktanteil von 37 Prozent erzielte im Geschäftsjahr 2022/23

einen Umsatz von rund 5,8 Milliarden Euro und beschäftigt global 23.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.