

Rilis media

DKSH menolong Indonesia menghindari *downtime* bersama Emerson Network Power

DKSH, penyedia Layanan Ekspansi Pasar yang berfokus di Asia, menjadi distributor eksklusif dan pusat servis resmi Emerson Network Power untuk produk industri dan manajemen infrastruktur pusat data serta solusi distribusi di Indonesia.

Jakarta, Indonesia, 17 Maret 2016 – DKSH Indonesia, penyedia Layanan Ekspansi Pasar unggul untuk perusahaan teknologi, menjalin kerjasama dengan Emerson Network Power, perusahaan kelas dunia untuk teknologi infrastruktur kritis dan layanan untuk seluruh siklus sistem informasi dan teknologi komunikasi. Sebagai distributor eksklusif dan pusat servis resmi, DKSH akan menyediakan layanan komprehensif dalam bidang uninterruptible power supply (UPS), manajemen termal, serta manajemen infrastruktur rak dan pusat data. Kerjasama ini mencakup keseluruhan proses dari pencarian hingga analisa dan penelitian, pemasaran dan penjualan, distribusi dan logistic serta layanan purna jual. Kerjasama ini menandai kolaborasi perdana antara Emerson Network Power dan DKSH.

Berpusat di Columbus, Ohio (USA), Emerson Network Power, dengan portofolio ekspansif untuk perangkat keras cerdas dan solusi perangkat lunak untuk daya, termal dan manajemen infrastruktur memungkinkan efisiensi dan ketersediaan jaringan. Produk UPS dari Emerson menyediakan cadangan daya dari skala kecil hingga aplikasi berskala industri, berikut dengan manajemen termal, manajemen infrastruktur rak dan pusat data yang menawarkan solusi pendingin yang presisi, lemari rak server dan sistem pemantauan jarak jauh yang cerdas untuk masing-masing pusat data.

Menurut laporan terbaru yang dilansir oleh konsultan global Roland Berger, pasar untuk produk rekayasa di Indonesia diperkirakan akan tumbuh sebesar 9,2% per tahun dari 2015-2020.

“Indonesia senantiasa menjadi pasar yang bernilai bagi Emerson Network Power”, demikian pernyataan dari Paul Churchill, Wakil Presiden Divisi Penjualan Asia Tenggara untuk Emerson Network Power di Asia. “Karena itu, dengan langkah ini kami menyelaraskan diri dengan pasar yang berkembang untuk memberikan pelayanan lebih kepada pelanggan kami dengan solusi mutakhir untuk infrastruktur kritis mereka. Dengan dukungan penjualan dan servis yang kuat dari DKSH, saya yakin bahwa kami akan mengambil bisnis Indonesia lebih lanjut dan menjadi lebih kompetitif dalam mengatasi kebutuhan pelanggan kami.”

Hanno Elbraechter, Kepala Unit Bisnis Teknologi DKSH menyatakan “Memiliki perusahaan multinasional seperti Emerson yang memilih DKSH menjadi distributor eksklusif dan rekan Layanan Ekspansi Pasar menunjukkan kemampuan kami untuk menawarkan proporsi nilai yang unik. Kami yakin bahwa kemitraan ini tidak hanya akan memperluas dan melengkapi portofolio produk kami saat ini, tetapi juga memperkuat posisi kami di industri yang ada dan memungkinkan kami untuk memberikan solusi yang lebih kepada para pelanggan kami saat ini dan pelanggan potensial kami di Indonesia.”

About DKSH

DKSH adalah penyedia Layanan Ekspansi Pasar (Market Expansion Services / MES) yang berfokus di Asia. Sesuai dengan namanya, DKSH menolong perusahaan dan merek untuk mengembangkan bisnisnya di pasar yang baru maupun yang telah ada. DKSH terdaftar di SIX Swiss Exchange sejak Maret 2012 dan merupakan perusahaan global dengan kantor pusat di Zurich. Dengan 770 lokasi bisnis yang tersebar di 35 negara, 740 di antaranya adalah di Asia, serta 28,300 orang staf spesialis, DKSH menghasilkan penjualan bersih sebesar CHF 10,1 miliar di 2015. Di 2015, DKSH merayakan hari jadinya yang ke 150. Dengan budaya Swiss yang kuat, perusahaan memiliki tradisi untuk melakukan bisnis di dan dengan Asia, serta tertanam kuat di komunitas dan bisnis Asia Pasifik

DKSH Unit Bisnis Teknologi adalah penyedia Layanan Ekspansi Pasar yang berfokus pada cakupan luas dari barang-barang investasi modal dan instrumen analitis. Unit Bisnis ini menawarkan solusi total

di area infrastruktur, material dan perlengkapan industri, instrumen presisi, mesin tekstil, semikonduktor, photovoltaic dan elektronik, agrikultur, serta aplikasi industri khusus. Portofolio layanan meliputi pencarian produk, konsultasi penetrasi pasar, pemasaran, penjualan, aplikasi teknis dan layanan purna jual seperti instalasi, pemeliharaan dan perbaikan. Dengan 75 lokasi bisnis di 18 negara dan sekitar 1,370 staf spesialis, termasuk 500 teknisi, Unit Bisnis Teknologi menghasilkan penjualan bersih CHF 372,2 juta di 2015.

Untuk informasi yang lebih lanjut, silakan menghubungi:

DKSH Holding Ltd.

Dominique Nadelhofer
Manager, Group Media Relations
Telepon +41 44 386 7228
dominique.nadelhofer@dksh.com

PT. DKSH Indonesia

Evelyn Indriani
Branding & Communications Manager
Telepon +62 22 8888 6808
Fax +62 22 8888 6809