



[Top-News](#) [Grünpflege](#)

# Energreen-Vertriebsnetz für Deutschland wird stetig engmaschiger

07. Mai 2021

Energreen Germany treibt die Marktdurchdringung weiterhin erfolgreich voran. Zusammen mit äußerst starken Vertriebspartnern ist es der deutschen Tochter des italienischen Unternehmens aus Cagnano bei Vicenza zwischenzeitlich gelungen, das Vertriebsnetz äußerst engmaschig zu knüpfen. Bis Ende dieses Jahres wird der Spezialist für

**funkferngesteuerte Raupen sowie selbstfahrende, hydrostatische Arbeitsmaschinen gebietsabdeckend in Deutschland vertreten sein. Auch der Service bzw. die Ersatzteilbeschaffung werden somit auf ein Just-in-Time-Level gehoben.**

Lesedauer: 6 min

„Energreen ist eine junge Firma mit Superprodukten und engagierten Vertriebspartnern: Unsere Weichen sind eindeutig auf Marktdurchdringung gestellt, dabei stehen ein erstklassiger Service und eine Top-Kundenbetreuung sowie eine effiziente Teileversorgung im Fokus“, weiß Arnold Kemkemer, der für den Energreen-Vertrieb in Deutschland verantwortlich zeichnet. Und weiter: „Wir wissen, wo wir hin wollen, haben unzählige zufriedene Kunden, unsere Maschinen haben einen sehr guten Ruf bei den Profis – kurzum, wir sind auf einem sehr guten Weg, und das ist unser Ansporn.“ Zwar sei das Vertriebsnetz derzeit „noch nicht komplett abgedeckt“. Ende des Jahres werde es auf der Energreen-Vertriebskarte keine weißen Flecke mehr geben. Regionalmanager Nord, Andreas Burghard, ergänzt: „Wir führen derzeit intensive Gespräche und stehen von konkreten Vertragsabschlüssen.“

Um jeweils die bestmögliche Lösung zu bieten, gehe Energreen Germany extrem flexibel auf die Möglichkeiten und Anforderungen des Marktes, der Kunden sowie der Händler ein. Auf zwei Hauptsäulen fuße derzeit die Vertriebsstruktur: einerseits erfahrene, langjährige Partner mit denen Energreen nun gemeinsam auf partnerschaftlicher Basis Vertriebsgebiete ausbaut und andererseits neue Partner, die sehr professionell aufgestellt und hochmotiviert sind. „Zusammen mit unserem langjährigen Vertriebspartner KLP Baumaschinen GmbH mit Sitz in Kulmbach, ist es uns gelungen, weitere starke Partner für die Zusammenarbeit mit KLP und den Ausbau von Vertrieb und Service im gesamten süddeutschen Raum zu verpflichten“, freut sich Kemkemer. Über „viel Erfahrung“ in Sachen selbstfahrende, hydrostatische Arbeitsmaschinen verfügen die Experten der mera Rabeler GmbH & Co. KG, so der Energreen-Vertriebs-Chef. „Gemeinsam werden wir das Gebiet im Norden ausbauen und langfristig weitere Potenziale erschließen.“ Hervorragend passt auch die Brinkert GmbH & Co. KG aufgrund ihres klaren Fokus auf Kommunaltechnik und durch ihre Fachkompetenz zum neuen Energreen-Vertriebskonzept. „Reichlich Erfahrung bei unseren funkferngesteuerten Raupen der Robo-Linien bringen die Brinkert-Fachleute mit. Außerdem sind sie von den Produkten und deren Qualität überzeugt“, weiß Burghard.

**„Die Qualität war schon immer auf sehr hohem Niveau“**

Überzeugt von der hohen Qualität der Energreen-Produkte ist auch Michael Hauke von KLP. „Wir haben uns für Energreen-Produkte entschieden, weil diese sich von jenen aller anderen Hersteller durch unerreichte Fertigungstiefe und Qualität unterscheiden.“ Außerdem verfüge der Hersteller über langjährige Erfahrung. Bereits seit November 2015 vertreibt KLP die Maschinen aus Cagnano. „Die Produktqualität war schon immer auf sehr hohem Niveau. Aktuell macht sich das neue Montage-Werk unter anderem mit der neuen Lackier- bzw. Pulverbeschichtungsanlage nochmals positiv bemerkbar, wir erreichen hier eine absolute Premiumqualität in Sachen Technik und Verarbeitung“, ist sich Hauke sicher. Gleichzeitig biete die Entwicklungs- und Testabteilung von Energreen stetigen Fortschritt, sodass mit der neuen ILF Alpha und ILF Athena neue Meilensteine in der Böschungspflege gesetzt wurden – „mit Reichweiten die ihresgleichen suchen“. Doch der oberfränkische Verkaufsleiter schätzt nicht nur die hohe Qualität der Maschinen, sondern auch die Zusammenarbeit mit dem Energreen-Germany-Team. „Wir sind mit Arnold Kemkemer als neuem Leiter zusammen mit seinem Team auf hervorragendem Kurs. Wir als KLP schätzen kurze Wege und das gemeinsame Arbeiten auf Augenhöhe – dies leben wir nicht nur in Bezug auf unsere Lieferanten, sondern auch in den Beziehungen zu unseren Kunden.“ Immerhin bedient die KLP als Händler das größte Vertriebsgebiet in Deutschland, dementsprechend „haben wir auch Maschinen und Ersatzteile vor Ort“. Denn: „Service und Ersatzteile sind bei uns die entscheidenden Ecksteine. Auch in diesem Bereich gilt die Prämisse: KLP und Energreen optimieren diesen Bereich stetig weiter.“ Beispielsweise ist es KLP gelungen für das südliche Baden-Württemberg mit der Engel Land- & Forsttechnik, mit Sitz in Stühlingen-Lausheim, sowie für den Raum Mittel- und Nordhessen und das westliche Thüringen die BORNMANN Technik GmbH in Waldkappel-Bischhausen, südöstlich von Kassel, als starke Partner zu gewinnen. Außerdem wird eines der drei bundesweiten Energreen-Regional-Ersatzteillager bei KLP aufgebaut, um in Zukunft noch schneller reagieren zu können.

### **„Wir sind von den Produkten absolut überzeugt“**

Auch Jürgen Rabeler, Geschäftsführer von mera Rabeler, ist von der Hochwertigkeit der Energreen-Produkte überzeugt. „Wir haben Energreen weit mehr als zehn Jahre beobachtet“, verrät er. „Vor etwa vier Jahren haben wir sie dann ins Programm aufgenommen.“ Hintergrund: In knapp 30 Jahren haben sich die Profis aus Stelle-Ahausen in den Bereichen Maschinen für Wasserwirtschaft, Landschaftspflege sowie Biotop-Management einen Namen gemacht und sogar für einen namhaften Hersteller Prototypen gebaut. „Nachdem dieser Hersteller seine Vertriebsstrategie verändert hatte und zukünftig den Absatz selbst regelte, kam Energreen auf uns zu“, schildert Rabeler. Und weiter: „Wir kannten Energreen von der Messe in Bologna und sind von den Produkten absolut überzeugt. Selbst bei der Weiterentwicklung hört man auf uns.“ Denn, aufgrund solch

fundiertem Erfahrungsschatz, seien die mera-Spezialisten durchaus in der Lage, die ein oder andere Produktpassung selbst zu erledigen. Neben der „sehr guten Kooperation“ zeigt sich der mera-Gründer auch über die neue Ersatzteil-Strategie „sehr, sehr glücklich“. Für die „Schnelldreher und wichtigsten Ersatzteile“ richte mera Rabeler in den kommenden Monaten das zweite Energreen-Regional-Ersatzteillager ein. „Wir sind auch sehr froh über das neue Werk in Italien. Die enge Bindung hierzu macht sich beispielsweise beim Austausch von Konstruktionsdaten bezahlt.“ mera Rabeler verantwortet exklusiv den Energreen-Vertrieb im östlichen Niedersachsen sowie in Schleswig-Holstein.

### **„Maschinen für Fachleute mit einzigartigen Features“**

Bezahlt macht sich sicherlich auch die taufische Kooperation zwischen Brinkert in Bottrop und Energreen Germany. Seit sieben Jahren setzt die Firma aus dem Ruhrgebiet verstärkt auf Kommunaltechnik. „Vor knapp 15 Jahren hat mir Jürgen Brinkert die Teilhaberschaft angeboten, da konnte ich nur Ja sagen“, sagt Geschäftsführer Thomas Schulte-Bockum. Bisher habe Brinkert Mähraupen der Robo-Serien vermietet. Und weil Schulte-Bockum bei den Robos „ein hohes Potenzial zur Marktbearbeitung“ ausgemacht hat, verantwortet Brinkert nun exklusiv den Vertrieb von Energreen-Produkten im Großteil des Ruhrgebiets, am Niederrhein sowie im Münsterland. Selbstredend auch den Service, denn dieser wird im Hause „großgeschrieben“. „Ich bewege mich in einer Nische – wir haben keine große Marke, aber Maschinen für Fachleute mit einzigartigen Features“, erläutert der 51-Jährige. Da passten die ferngesteuerten Mähraupen aus Cagnano ideal ins Portfolio. Übrigens, ein Ziel hat Schulte-Bockum klar vor Augen: „Ich werde mir die ILF-Maschinen von Energreen genauer anschauen, um diese eventuell auch noch zu vertreiben.“ Nur, dann sei wichtig, „dass wir das auch können“. Will heißen – die Brinkert-Leute sollen dann top-fit sein was die Technik und Werkstattdienstleistung betrifft, um auch Top-Service zu bieten. „Bis Ende des Sommers wird diese Idee abgeschlossen sein“, so der Geschäftsführer und Inhaber.

### **Weitere starke Partner an Bord**

Neben KLP, mera Rabeler und Brinkert ist auch die Firma Müller Mulchtechnik GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Kehrig bei Koblenz ein langjähriger Partner und künftig eine wichtige Säule von Energreen Germany für Eifel und Rheinland. Unterstützt werden die Vertriebspartner durch das Anfang des Jahres neu formierte Energreen-Team mit Sitz in Gersthofen bei Augsburg: Sonja Bischof, Administration und Händlerbetreuung, Michele Orefice, Produktmanagement sowie Sebastian Müller, Leitung Kundendienst.