



# Energreen Germany setzt Zeichen für 2021 - Director Sales Arnold Kemkemer: „Vertriebsnetz wird enger geflochten“

24. September 2020

Lesedauer: 4 min

Nach konsequenter Entwicklung in den vergangenen drei Jahren hat die Energreen Germany GmbH die Weichen in Richtung tiefgreifender Marktdurchdringung gestellt. Einerseits wurde zum 01. August Arnold Kemkemer als neuer Director Sales, Marketing und Service für das Unternehmen gewonnen. Andererseits soll die Vertriebs- und Servicestruktur in den kommenden Monaten ausgebaut werden. Außerdem verlagert die Tochter der italienischen Energreen Srl mit Sitz im Norditalienischen Cagnano bei Vincenza ihren Standort von Koblenz nach Gersthofen bei Augsburg. Strategisches Ziel sei es, in Zukunft noch näher am Kunden zu agieren, und die Zusammenarbeit zwischen Stammwerk und Deutscher Vertriebsgesellschaft zu intensivieren, teilte Kemkemer mit. Bereits zum 01. November soll die Betreuung des deutschen Marktes vom neuen Gersthofener Kunden- und Händlerzentrum aus gesteuert werden, so der 59-Jährige weiter.

„Unser Vertriebsnetz wird enger geflochten“, gibt der Manager die Stoßrichtung vor. Über weitere professionelle Vertriebspartner sowie zusätzliche Servicemanager werde der bundesdeutsche Markt weiterentwickelt und eine bundesweite Vertriebspartner-Struktur aufgebaut. In enger Zusammenarbeit mit dann acht bis neun regionalen Vertriebs- und Servicepartnern sei dann eine flächendeckende Marktbearbeitung gegeben, Service und Ersatzteilversorgung werden zielgerichtet weiterentwickelt. „Wir führen derzeit Gespräche mit designierten Händlern und Servicepartnern und stoßen auf großes Interesse sowie sehr gute Resonanz. Im Südwesten führen wir erste Vorgespräche.“ Bis Ende dieses Jahres sei der größte

Teil des Vertriebsgebietes abgedeckt, und bis zum Frühjahr 2021 soll die Restrukturierung abgeschlossen sein, sagte der studierte Agrarwirtschaftler. Dieser Schritt stelle die notwendige Konsequenz dar, um die wachsende Nachfrage nach der Technik von Energreen mit professionellen Partnern für Vertrieb und Service zu erschließen. „Auch, um unsere Pläne und Konzepte in Sachen Marktdurchdringung adäquat umsetzen zu können – Produktqualität und Kundenzufriedenheit stehen bei Energreen an erster Stelle“, ergänzte Kemkemer. Und, ebenfalls neu: „Unsere deutschen Vertriebspartner sind nun auch in der Lage, direkt in Italien zu ordern – natürlich auch Ersatzteile, die wir dort im Zentralen Ersatzteillager vorhalten. Wir haben dort und auch in der Vertriebsabwicklung drei neue Mitarbeiter, die deutsch sprechen und als Ansprechpartner zur Verfügung stehen.“ Energreen Germany und Italy rücke künftig also noch enger zusammen, was den Bestellprozess deutlich optimiere und beschleunige.

### **„working environment“ entsteht in Gersthofen**

Mit dem Umzug nach Gersthofen gehe das Unternehmen ebenfalls den konsequent-richtigen Schritt in Richtung Effizienz und Schnelligkeit in Bezug auf die Ersatzteillieferung sowie die Kundennähe. Um eine schnelle Lieferung – auch im Notfall – gewährleisten zu können, werden in Kundennähe drei regionale Ersatzteilzentren bei Vertriebspartnern eingerichtet. Eines dieser Lager – und zwar jenes für Süddeutschland – wird in Nordbayern bei der Firma KLP sein. Je ein weiteres ist für den Nordosten und den Westen der Republik geplant. Diese Ersatzteilzentren seien speziell darauf ausgerichtet, dringende Ersatzteillieferungen über Nacht an den Kunden auszuliefern, klärte der Manager auf. Mit den professionellen Strukturen und den erfahrenen Mitarbeitern werde insgesamt die Verfügbarkeit und die Liefergeschwindigkeit deutlich gesteigert. In Bayerisch-Schwaben entstehe dagegen ein „working environment“ mit Showroom – inklusive ausgestellten Maschinen und Komponenten –, Schulungsräumen sowie Technikcenter, das es sowohl den Vertriebsmitarbeitern als auch den Kunden ermögliche, die ausgeklügelte Energreen-Technik zu erleben bzw. zu erfahren.

„Das Potenzial unserer Maschinen ist groß“, ist sich Kemkemer sicher, „mit unseren ferngesteuerten ROBO Geräteträger Raupen gehören wir zu den Marktführern, verfügen über exklusive Produkteigenschaften und bekommen viel positive Resonanz aus dem Markt. Die Energreen-Produktphilosophie wird sehr gut angenommen.“ Beispielsweise werde das Produktsegment **Robo-Mini** immer stärker nachgefragt, was über Vorführungen bzw. Testmöglichkeiten im Einsatz mittelfristig noch untermauert werde. Des

Weiteren kreiere das Unternehmen derzeit auf der Plattform des **Robo GREEN evo** Interessantes für den Bereich Katastrophenschutz bzw. die Waldbrandbekämpfung. Für das kommende Jahr kündigte der Vertriebschef außerdem eine neue Maschine an, die die Robo-Baureihe ergänze.

Auch bei den ILF, den selbstfahrenden hydrostatischen Arbeitsmaschinen zeichnen sich sehr positive Entwicklungen ab. So erfahre derzeit auch der im Frühjahr gelaunchte Selbstfahrer **ILF Athena** mit 15-Meter-Ausleger bei Vorführungen großes Interesse, und zwar aufgrund der vergrößerten Kabine, der höheren Leistungsfähigkeit und der optimierten Handhabung. „Wir werden diese Vorführungen forcieren und interessierte Kunden gezielt beraten. Denn bei der ILF verfügen wir über eine Palette von Hochleistungsmaschinen mit spannenden Alleinstellungsmerkmalen, die in der Praxis eine beeindruckende Mehrleistung zu bisher eingesetzten Lösungen realisiert. Auch hier werden wir im kommenden Jahr das Produktangebot weiterentwickeln und neuen Möglichkeiten für die Anwender vorstellen“, konstatierte der Director Sales.

Anzeige

**Das autobahn-taugliche Ganzjahresfahrzeug für Ihren Betriebshof**

**Pfanzelt**  
MASCHINENBAU

**K TRAC**