

SIQRON agrar: Agrar-Vertriebsspezialisten optimieren Produktentwicklung sowie Vertrieb und Marketing

Der auf die Landtechnikbranche spezialisierte Produkt- und Vertriebsspezialist Arnold Kemkemer präsentiert sein Dienstleistungsunternehmen Siqron agrar auf der Agritechnica 2011 im Händlerinformationszentrum des LandBauTechnik-Bundesverbandes. Unter der Zielsetzung „Wir entwickeln Marktpotenziale“ versteht sich Kemkemer als Spezialist und Koordinator für integrierte Lösungen für Hersteller, Handel und Dienstleister in der Agrartechnik.



SIQRON agrar: Agrar-Vertriebsspezialisten optimieren Produktentwicklung sowie Vertrieb und Marketing

Der auf die Landtechnikbranche spezialisierte Produkt- und Vertriebsspezialist Arnold Kemkemer präsentiert sein Dienstleistungsunternehmen Siqron agrar auf der Agritechnica 2011 im Händlerinformationszentrum des LandBauTechnik-Bundesverbandes. Unter der Zielsetzung „Wir entwickeln Marktpotenziale“ versteht sich Kemkemer als Spezialist und Koordinator für integrierte Lösungen für Hersteller, Handel und Dienstleister in der Agrartechnik. Die Hauptarbeitsgebiete des Siqron-Teams sind die Produktentwicklung sowie das Vertriebs- und Marketingmanagement. Damit werden für alle Stufen von der Maschinenentwicklung bis zum Landwirt und zum Lohnunternehmer als Anwender im Rahmen einer durchgängigen Prozesskette analysiert und hieraus geeignete Strategien entwickelt. Das Beratungsunternehmen Siqron agrar ist auch bei der praktischen Umsetzung dabei und sorgt so dafür, dass neue Produkte und neue Strategien nicht als Theoriewerk enden. Neu ist seit diesem Jahr das Tätigkeitsfeld Handel und Service. Künftig wird Siqron für seine Kunden aus dem Bereich Technikhersteller auch direkte Aufgaben und Funktionen im Vertrieb übernehmen: „Bisher lag der Schwerpunkt unserer Tätigkeit im Bereich Produkt- und Vertriebsentwicklung“, so Kemkemer zur weiteren Geschäftsstrategie. „Wir haben in vielen Projekten jedoch festgestellt, dass es angesichts der deutlichen Marktveränderungen bei Herstellern und im Handel einen hohen Bedarf an neuen Vertriebskonzepten sowie an speziellen Serviceleistungen für den Endkunden gibt. Hier wollen wir unsere Kunden künftig noch viel stärker unterstützen, damit diese in ihren Märkten eine langfristig erfolgreiche und führende Position einnehmen können.“ Im Hinblick auf die erste Teilnahme an der Agritechnica sieht Kemkemer spannenden Gesprächen entgegen: „Wir freuen uns auf einen intensiven Austausch mit Handel, Herstellern und Dienstleistern. Dort bietet sich eine tolle Möglichkeit, neue innovative Ideen für die Branche zu entwickeln.“