



## **Zur sofortigen Veröffentlichung**

**PR-Kontakt für Genie: Christina Kirsten**

Tel.: +49 4152 13 93 43

E-Mail: christina.kirsten@terex.com

### **Genie zeichnet sechs autorisierte Händler aus Europa und der Region Ost als Händler des Jahres aus**

*Schlüssel des Erfolgs für die prämierten Genie Händler: starke Partnerschaften sowie  
Qualitätsversprechen und Konzentration auf höchste Kundenorientierung*

*Bothell, USA (2. Mai 2024)* – Genie hat kürzlich sechs seiner Händler – jeweils drei aus Europa und drei aus der Region Ost – mit seiner jährlichen Auszeichnung ‚Händler des Jahres 2023‘ prämiert. Mit diesem Preis würdigt Genie Händler, die das Genie Engagement für Premiumqualität und partnerschaftliche Zusammenarbeit verkörpern, indem sie ihren Kunden neben Maschinenvertrieb einen herausragenden Full-Service und Ersatzteilversorgung bieten und dabei eng mit dem Genie® Team zur Erreichung der gemeinsamen Ziele zusammenarbeiten.

#### In Europa gingen die Preise als Händler des Jahres 2023 an:

**Gold-Gewinner – BSI GmbH (BSI)**, seit mehr als 25 Jahren Spezialist für Hebe- und Höhenzugangstechnik mit Sitz in der Gernotstraße in Dortmund, hatte sich 2020 mit einem über 10.000 m<sup>2</sup> großen Firmengelände, modernem Firmengebäude und Werkshalle mit Showroom maßgeblich vergrößert. Die Vermietflotte des Unternehmens besteht mittlerweile aus mehr als 500 Arbeitsbühnen und Teleskopstaplern. Das BSI Team steht seinen Kunden mit einem Komplettangebot aus Beratung, Einsatzplanung, Auslieferung, Schulungen, Ersatzteilversorgung und Serviceverträgen zur Seite.

„Natürlich wollten wir letztes Jahr gewinnen, nachdem wir vorletztes Jahr Silber gewonnen hatten. Mit diesem klaren Ziel vor Augen haben wir uns auf die Kriterien konzentriert und zusammen mit dem Genie Team konsequent gearbeitet, um Ergebnisse zu erzielen. Und wir sind sehr stolz darauf, gewonnen zu haben. Es motiviert nicht nur unser Team, sondern ist auch etwas, das wir in allen Medien gerne kommunizieren“, erklärt Sven Nielsen, Geschäftsführer von BSI. „Unsere Zusammenarbeit mit Genie besteht bereits seit 15 Jahren. Wir verfolgen dieselben Ziele, denn ‚Quality By Design‘ wird bei uns großgeschrieben. Wir sind immer persönlich und zeitnah für unsere Kunden da.“

Nielsen fügt hinzu: „Mit der Erweiterung unseres Firmengeländes haben wir unsere Erfolgsstrategie, dem Kunden auch teils kurzfristig eine größtmögliche Bandbreite an qualitativ hochwertigen Maschinen und Service zu bieten, konsequent weiter umgesetzt. Seit mehr als 25 Jahren legen wir großen Wert auf eine starke Kundenorientierung, und jetzt freuen wir uns auf die nächsten 25 Jahre zusammen mit Genie – und darauf, 2024 wieder zu gewinnen.“

**Silber-Gewinner – HDW Nederland**, ein Unternehmen mit Niederlassungen in den Niederlanden, Belgien und Polen sowie Handelsvertretungen in 16 Ländern, das Kunden in ganz Europa und in weiteren Regionen weltweit mit Maschinen beliefert.

Vertriebsleiter Remko Jonkergouw dazu: „Wir sind sehr stolz auf unsere Partnerschaft mit Genie, die vor fast drei Jahrzehnten begann. Der Gewinn des Händlerwettbewerbs ist natürlich nicht alleiniges Ziel. Unser Hauptziel ist und bleibt die Zufriedenheit unserer Kunden. Wir setzen alles daran, unsere Kunden davon zu überzeugen, sich für Genie und nicht für den Wettbewerb zu entscheiden. Wenn wir dabei auch zu den Gewinnern des Händlerwettbewerbs zählen, ist das die Krönung des Ganzen.“

**Bronze-Gewinner – ATG Lift GmbH**, mit Hauptsitz im schwäbischen Bietigheim-Bissingen, ist ein inhabergeführtes, mittelständisches Handels- und Serviceunternehmen, spezialisiert auf den Verkauf von Neu- und Gebrauchsmaschinen, den Kundendienst sowie den Ersatzteilvertrieb für Arbeitsbühnen, Teleskoplader und Geländestapler.

„Die Zusammenarbeit mit den Genie Kollegen in Bezug auf den Händlerwettbewerb war TOP! Gemeinsam haben wir versucht, die gesteckten Ziele – höchste Premiumqualität bei Bühnen und Service für unsere Kunden zu bieten – zu erreichen und durch interne Maßnahmen und verbesserte Arbeitsabläufe zu erfüllen“, erklärt Andreas Konstantin, Eigentümer ATG. „Der Händlerwettbewerb ist natürlich toll für unser Image. Er führt aber auch dazu, dass wir unsere internen Strukturen überdenken und Prozesse optimieren. Ja, klar hatten wir das Ziel zu gewinnen. Leider hat es diese Jahr ‚nur‘ zu Platz 3 gereicht. Ziel für 2024 ist es, nach Spitzenleistungen zu streben, um Platz 1 zu erobern.“

#### Die prämierten Genie Händler des Jahres in der Region Ost

Für die Region Ost, bestehend aus West- und Südafrika, dem Nahen Osten, der Türkei, dem Fernen Osten und Indien, gingen die Auszeichnungen an:

**Gold-Gewinner: Galadari Trucks & Heavy Equipment (GTHE)**, mit Hauptsitz in Dubai, Vereinigte Arabische Emirate, und Tochtergesellschaft der Galadari Brothers Group. Seit dem 1. November 2020 ist das Unternehmen Vertragshändler für Genie Gelenk- und Teleskoparbeitsbühnen sowie Scherenbühnen in den Vereinigten Arabischen Emiraten. Basierend auf seinem stetig wachsenden Genie Gerätebestand

bietet GTHE seinen Kunden einen vereinfachten und schnelleren Zugang zu Genie Produkten, unterstützt durch einen starken Vertriebs- und Servicepartner, der in der Region einen ausgezeichneten Ruf genießt. GTHE und Genie verbindet aber mehr als nur ihre starke Präsenz und ihr ausgezeichneter Ruf auf dem Markt. Sie teilen auch dieselben Werte, die ihren jeweiligen Erfolg begründen. Diese Partnerschaft versetzt beide Unternehmen in die Lage, Synergien zu nutzen, von denen die Kunden in einem Markt wie den Vereinigten Arabischen Emiraten merklich profitieren werden.

„Bei Galadari Trucks & Heavy Equipment (GTHE) streben wir stets danach, die Nummer eins zu sein“, erklärt Divisional Sales Manager Mina Fayez. „Die reibungslose Kommunikation und konsequente Unterstützung durch das Genie Team haben uns vergangenes Jahr unsere phänomenale Goldprämierung beschert. Erreicht haben wir dies mithilfe eines Kooperationsplans, den wir zusammen mit dem gesamten Genie Team aus Vertrieb, Marketing, Service, Ersatzteile und anderen entwickelt haben. Dieser Plan basierte auf klaren Zielen und angestrebten Ergebnissen und nutzte zudem all unsere verfügbaren Ressourcen sowie Marketingkanäle.“

**Silber-Gewinner: Maco Corporation (India) Pvt., Ltd.**, mit Hauptsitz im indischen Kolkata, zählt zu den führenden Anbietern erstklassiger Industrieprodukte, hochmoderner technischer Ausrüstung und maßgeschneiderter Sonderlösungen. Das Unternehmen beliefert mehr als 1.000 Unternehmen aus Schlüsselsektoren wie Stahl, Öl und Gas, Bergbau, Energie, Raffinerien, Schienenfahrzeuge, Antriebstechnik sowie Werkzeugmaschinen und Höhenzugangstechnik, darunter internationale Marktführer der jeweiligen Branche.

„Es ist immer motivierend, wenn die Leistungen unseres Teams anerkannt werden“, betont Krishna Patel, AGM – Geschäftsbereichsleiter der Höhenzugangstechnik. „Abgesehen von der Einhaltung der Richtlinien und den Reports für den Händlerwettbewerb haben wir uns vielmehr darauf konzentriert, unsere Genie Kunden bestmöglich mit bewährten Abläufen und Prozessen zu unterstützen. Trotzdem macht uns der Gewinn der silbernen Auszeichnung sehr stolz, vor allem nachdem wir bereits im letzten Jahr Bronze gewonnen hatten. Der Preis motiviert unser Team, in unseren Aktivitäten immer das Beste zu geben – damit unsere Kunden von erstklassigen Serviceleistungen profitieren.“

**Bronze-Gewinner: Concord Access Solutions (ehemals Goscor Access Solutions)** mit Hauptsitz in Midrand, Südafrika. Concord Access Solutions (CAS) betreibt eine Flotte von mehr als 1.000 Maschinen der Höhenzugangstechnik mit Arbeitshöhen von 6 bis 57 m, geeignet für die unterschiedlichsten Einsatzbereiche vieler Märkte.

„Unser Markt ist hart umkämpft. Daher haben wir eng mit dem Genie Team zusammengearbeitet, um die Maschinen zu wettbewerbsfähigen Preisen vorrätig zu haben. Das Ergebnis war ein ausgezeichnetes

Verkaufsjahr, sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene. Angesichts unserer großen Entfernung zu Produktionswerken und Distributionszentren war die kurzfristige Verfügbarkeit der Maschinen der Schlüssel zum Erfolg. Zu diesem Zweck lag unser Fokus darauf, verschiedene Genie Modelle vorrätig zu halten, um sie schneller als unsere Wettbewerber an unsere Kunden liefern zu können“, erläutert Marcus Gartside, nationaler Vertriebsleiter bei Concord Access Solutions. „Eine Partnerschaft mit Genie und die Möglichkeit eines schnellen Informationsaustauschs sind unverzichtbar, um die Herausforderungen unserer Kunden zu verstehen, den Markt zu bedienen und kontinuierlich zu wachsen.“

###

### **Über Genie**

Seit 1966 gilt Genie als einer der führenden Namen im Bereich der Höhenzugangstechnik. An seinen Standorten und Produktionswerken rund um den Globus entwickelt und fertigt das Unternehmen Arbeitsbühnen und Teleskopstapler im bekannten Genie Blau, die an Einsatzorten weltweit für erhöhte Sicherheit und maximale Produktivität sorgen. Das Hauptanliegen, seinen Kunden gleichbleibend hohe Qualität zu bieten, hat Genie zu einem der führenden Unternehmen im Bereich der Höhenzugangstechnik und des Materialumschlags gemacht. Qualität ist bei Genie kein Zufallsprodukt, sondern Ergebnis seiner Unternehmensphilosophie „**Quality by Design**“. Weitere Informationen zu den Genie Produkten und Serviceleistungen finden Sie unter der deutschen Webseite [genielift.com/de](http://genielift.com/de).

### **Über die BSI GmbH**

Im Juli 1996 als Servicebetrieb für Hubarbeitsbühnen und Mobilkrane gegründet, hat BSI seine Aktivitäten seither ständig ausgebaut und sich zu einem der führenden Spezialisten für die Vermietung von Höhenzugangstechnik sowie den Vertrieb, Service und Ersatzteilhandel von Genie Arbeitsbühnen entwickelt. Mit Hauptsitz in der Dortmunder Gernotstraße steht das aus 40 engagierten und kompetenten Fachleuten bestehende BSI Team seinen Kunden mit einem Komplettangebot aus Beratung, Einsatzplanung, Auslieferung, Schulungen, Ersatzteilversorgung und Serviceverträgen zur Seite. Die Vermietflotte des Unternehmens besteht mittlerweile aus mehr als 500 Arbeitsbühnen und Teleskopstaplern. BSI ist seit 2018 SYSTEM LIFT-Mitglied und DIN ISO 9001-zertifiziert. BSI ist seit 2013 autorisierter Genie Händler und autorisierter Genie Service Provider (ASP). Weitere Informationen zu BSI finden Sie unter [bsi-dortmund.de](http://bsi-dortmund.de).

### **Über HDW**

HDW ist Importeur von hochwertigen Hubarbeitsbühnen, Teleskopstaplern und geländegängigen Gabelstaplern. Das Unternehmen ist in den folgenden Ländern vertreten: Niederlande, Belgien, Luxemburg, Polen, Tschechische Republik, Ungarn, Rumänien, Slowakei, Kroatien, Bosnien-Herzegowina, Serbien, Albanien, Montenegro, Bulgarien, Moldawien und Nord-Mazedonien. HDW verfügt über drei Niederlassungen in den Niederlanden, Belgien und Polen. Der Vertrieb in den übrigen Ländern erfolgt über das in der Tschechischen Republik ansässige Schwesterunternehmen Statech. In Partnerschaft mit Genie liefert HDW darüber hinaus auch Maschinen in weitere Regionen der Welt. Als offizieller Händler führender Marken wie Genie findet das Team für jeden Bedarf eine passende Lösung. Weitere Informationen finden sich unter <https://www.hdw-intl.com/>

### **Über die ATG LIFT GmbH**

Seit über 20 Jahren ist die ATG LIFT GmbH erfolgreich am Markt aktiv. Die gesammelte Erfahrung aus der dynamischen Entwicklung des Unternehmens spiegelt sich im aktuellen Leistungsspektrum der ATG LIFT GmbH. Als inhabergeführtes, mittelständisches Handels- und Serviceunternehmen ist ATG spezialisiert auf den Verkauf von Neu- und Gebrauchtmaschinen, den Kundendienst sowie den

Ersatzteilvertrieb für Teleskoplader, Hubarbeitsbühnen und Geländestapler. ATG ist Vertragspartner führender Hersteller wie Genie.

ATG LIFT bietet seinen Kunden individuelle Beratung durch kompetente Spezialisten sowie attraktive Konditionen und Finanzierungen für Neu- und Gebrauchsmaschinen. Der professionelle Wartungs- und Reparaturservice sichert den Werterhalt und die Einsatzbereitschaft der Kundengeräte, ob im Technikzentrum in Bietigheim-Bissingen oder direkt vor Ort. ATG LIFT ist ein leistungsstarker und verlässlicher Partner für Baumaschinenvermieter, Bau- und Landwirtschaft, Kommunen und Industrie in Süddeutschland. Über 25 engagierte Mitarbeiter am Firmensitz in Bietigheim-Bissingen bieten den Kunden das komplette Leistungsspektrum rund um Arbeitsbühnen, Teleskopstapler und Geländestapler (ATG).

### **Über GTHE (Galadari Trucks & Heavy Equipment)**

Galadari Trucks & Heavy Equipment (GTHE) ist eine der wichtigsten Tochtergesellschaften der Galadari Brothers Group und seit über 40 Jahren führender Anbieter von schweren Erdbewegungsmaschinen, Straßenbauausrüstung, Stromgeneratoren sowie Maschinen für den Materialumschlag in den Vereinigten Arabischen Emiraten. Getreu seinem Anspruch, Komplettlösungen anzubieten, hat sich GTHE ein hohes Ansehen für hervorragenden Service und Kundenorientierung erworben.

Das Unternehmen wurde 1976 gegründet und hat als Tochtergesellschaft der Galadari Brothers Group seinen Hauptsitz in Dubai, Vereinigte Arabische Emirate.

GTHE verfügt über ein einzigartiges Angebot an erstklassigen Support-Technologien mit Produkten und Dienstleistungen, die entwickelt wurden, um die Produktivität und Effizienz sämtlicher Industriebranchen zu maximieren. Hinter jeder dieser Lösungen stehen professionelle und umfassend geschulte Teams, die über eine hohe Kompetenz in ihren jeweiligen Fachdisziplinen verfügen und direkt durch den OEM unterstützt werden. Weitere Informationen zu GTHE stehen auf der Unternehmenswebsite <https://www.galadaringthe.com/> zur Verfügung.

### **Über Maco**

Maco zählt zu den führenden Anbietern erstklassiger Industrieprodukte, hochmoderner technischer Ausrüstung und maßgeschneiderter Sonderlösungen. Das Unternehmen beliefert mehr als 1.000 Unternehmen aus Schlüsselsektoren wie Stahl, Öl und Gas, Bergbau, Energie, Raffinerien, Schienenfahrzeuge, Antriebstechnik sowie Werkzeugmaschinen und Höhenzugangstechnik, darunter internationale Marktführer der jeweiligen Branche. Mit seinen Komplettlösungen zur Projektausführung, einschließlich Projektmanagement, Installation, Inbetriebnahme und Kundendienst, ist Maco bevorzugter Partner seiner zahlreichen Kunden. Abhängig von den Projektanforderungen bietet das Unternehmen weitere ergänzende Dienstleistungen wie Vermietung, Wartung und Reparaturen.

Dank fundierter Fachkompetenz und einem hochmotivierten Team aus mehr als 500 Beschäftigten hat Maco rund um den Globus einige der größten schlüsselfertigen Projekte zum erfolgreichen Abschluss gebracht. Durch sein Konzept der „Strategischen Geschäftsbereiche“ ist Maco zudem in der Lage, die wachsenden Anforderungen der einzelnen Fachdisziplinen auf systematische, kundenorientierte Weise zu erfüllen. Hohe Innovationskraft und modernste Technologie, unübertroffene Erfahrung sowie ein starker strategischer Unterbau durch Joint Ventures und Partnerschaften verhelfen dem Unternehmen zu einem soliden Wettbewerbsvorteil. Darüber hinaus hat die Unternehmensphilosophie einer engagierten Unterstützung, offenen Kommunikation und termingerechten Abwicklung dabei geholfen, langfristige Beziehungen zu einigen der größten Namen in der Industrie aufzubauen.

### **Über Concord Access Solutions**

Von seinem Hauptsitz in Midrand, Südafrika, aus mit Niederlassungen landesweit betreibt Concord Access Solutions eine Flotte von mehr als 1.000 Maschinen der Höhenzugangstechnik mit Arbeitshöhen von 6 bis 57 m, geeignet für die unterschiedlichsten Einsatzbereiche vieler Märkte. Bei Bedarf werden die

Kunden des Unternehmens zudem von einem Team aus technischen Spezialisten unterstützt. Ob Maschinenverkauf oder -vermietung, Bedienschulung, Ersatzteilbeschaffung oder technische Unterstützung – der Kundenservice von Concord Access Solutions ist täglich rund um die Uhr erreichbar. Weitere Informationen über Concord Access Solutions hält die Unternehmenswebsite unter [concordaccessolutions.com](http://concordaccessolutions.com) bereit.

## Fotos



**Links: Markus Bandura, Vertriebsleiter, Zentral-Region; rechts: Sven Nielsen, Geschäftsführer BSI**



**Links: Andries Schouten, COO Mateco; rechts: Remko Jonkergouw, Vertriebsleiter HDW**



**Links: Markus Bandura, rechts: Andreas Konstantin, Eigentümer ATG**



Von links nach rechts: Johan Gericke, Genie Territory Sales Manager, Naher Osten & Südostafrika; Samer Khalid, CEO Geschäftsbereich Schwerlastmaschinen, Galadari Brothers; Mohamed Galadari: GCEO & Co-Vorsitzender, Galadari Brothers; Shabel Kordahi, Geschäftsführer, Terex Equipment Naher Osten & Vertriebsleiter (AWP) Region Ost (Naher Osten, Südafrika, GUS, Indien & Türkei); Ibrahim Galadari: Exekutivausschuss-Mitglied; Mahmoud El Hamarshah: Geschäftsführer, GTHE; Mina Fayez: Divisional Sales Manager (Zitat)



Von links nach rechts: Ketan Patel, CEO, Krishna Patel, AGM – Geschäftsentwicklung, Manoj Rawat, Genie General Manager (Vertrieb) – AWP Region Indien; Will Westley, Genie VP Sales & Sales Support EMEA, Sharbel Kordahi, Managing Director Terex Equipment Middle East & Sales Director (AWP) Region Ost (Naher Osten, Südafrika, GUS, Indien & Türkei)



Marcus Gartside, Vertriebsleiter, Concord Access Solutions, Südafrika