



PER PUBBLICAZIONE IMMEDIATA

Contatto Pubbliche Relazioni EMEA:

Christina Kirsten

Telefono: +49 172 4256473

E-mail: christina.kirsten@terex.com

Genie assegna a sei distributori autorizzati in Europa e nella regione dell'Est i premi di "Dealer dell'anno"

Forti partnership e impegno per la qualità e l'eccellenza nella gestione dei clienti sono stati gli elementi chiave per i migliori dealer Genie

Bothell, WA (2 maggio 2024) - Genie ha recentemente premiato sei distributori autorizzati - tre in Europa e tre nella regione dell'Est - con i suoi premi annuali di "Dealer dell'anno". Questi riconoscimenti premiano i distributori che rappresentano un esempio dell'impegno di Genie per la qualità e la partnership, offrendo ai clienti un servizio assistenza e una disponibilità di ricambi eccezionali, oltre a una forte collaborazione con il team Genie®.

In Europa, i premi "Dealer dell'anno 2023" sono stati assegnati a:

Premio Oro - BSI GmbH, con sede a Dortmund, Germania. BSI è uno specialista della tecnologia per il sollevamento e l'accesso in quota da oltre 25 anni e ha ampliato significativamente la sua struttura nell'autunno 2020. BSI dispone di una flotta a noleggio che comprende più di 500 piattaforme di lavoro e macchine per l'accesso aereo, e il suo team fornisce ai clienti una gamma completa di servizi, tra cui consulenza, pianificazione del cantiere, consegna, formazione, fornitura di ricambi e contratti di assistenza.

"Naturalmente, puntavamo a vincere nel 2023 dopo aver ottenuto l'argento l'anno precedente. Con questo obiettivo chiaro in mente, ci siamo concentrati sui criteri e abbiamo lavorato diligentemente con il team Genie per ottenere risultati. E siamo molto orgogliosi di aver vinto. Questo non solo motiva il nostro team, ma è anche qualcosa che comunichiamo ai nostri clienti", ha dichiarato Sven Nielsen, Direttore Generale di BSI. "La nostra collaborazione con Genie risale a 15 anni fa. Abbiamo gli stessi obiettivi; oltre alla sicurezza, il "Quality By Design" è per noi una priorità assoluta. Siamo sempre personalmente disponibili, in modo tempestivo, per i nostri clienti".

Nielsen ha aggiunto: “Dopo l'ampliamento dei nostri locali, possiamo fornire ai nostri clienti macchinari di alta qualità con breve preavviso, il che è un vantaggio. Per oltre 25 anni abbiamo posto grande enfasi su un forte orientamento al cliente, e ora guardiamo ai prossimi 25 anni insieme a Genie - e a vincere di nuovo nel 2024”.

Premio Argento - HDW Nederland, che ha filiali nei Paesi Bassi, in Belgio e in Polonia e concessionari in 16 Paesi, fornisce macchine a clienti in tutta Europa e in altre regioni del mondo.

Remko Jonkergouw, Direttore Vendite, ha dichiarato: “Siamo molto orgogliosi della nostra collaborazione con Genie, iniziata quasi tre decenni fa. Vincere il concorso per distributori autorizzati non è mai un obiettivo fine a se stesso. Il nostro obiettivo principale è quello di rendere soddisfatti i nostri clienti e ci impegniamo sempre al massimo per far sì che capiscano perché dovrebbero scegliere Genie rispetto alla concorrenza. Se poi, nel corso del tempo, saremo anche uno dei vincitori del concorso, allora sarà la ciliegina sulla torta”.

Premio Bronzo - ATG Lift GmbH, con sede a Bietigheim-Bissingen, in Germania, è un'azienda commerciale e di servizi di medie dimensioni, gestita dal proprietario, specializzata nella vendita di macchine nuove e usate, nell'assistenza ai clienti e nella distribuzione di ricambi per piattaforme aeree, sollevatori telescopici e carrelli elevatori fuoristrada.

“La collaborazione tra Genie e ATG è stata eccellente! Insieme, abbiamo lavorato per raggiungere i nostri obiettivi, fornendo macchinari e servizi di altissima qualità ai nostri clienti”, ha dichiarato Andreas Konstantin, proprietario di ATG. “La competizione tra concessionari è alta, ma al di là della semplice vittoria, rappresenta un ulteriore incentivo per continuare a migliorare la nostra struttura e i nostri processi interni. Il nostro obiettivo è continuare a perseguire l'eccellenza anche nel 2024 e conquistare il primo posto quest'anno”.

I vincitori del “Dealer dell'anno” della Regione Est

Nella Regione Est, che comprende l'Africa occidentale e meridionale, il Medio Oriente, la Turchia, l'Estremo Oriente e l'India, sono stati assegnati premi a:

Premio Oro: Galadari Trucks & Heavy Equipment (GTHE), con sede a Dubai, negli Emirati Arabi Uniti, come filiale del Galadari Brothers Group. Dal 1° novembre 2020 è il distributore autorizzato per le piattaforme a braccio telescopico e articolato Genie e per le piattaforme a forbice negli Emirati Arabi Uniti. Grazie a un ampio stock programmato di macchine Genie, GTHE è in grado di offrire ai propri clienti la disponibilità alle macchine Genie in modo più facile e veloce, grazie al supporto di un solido partner di vendita e assistenza con un'eccellente reputazione nel mercato degli EAU. GTHE e Genie non

condividono solo la forza della loro presenza e reputazione sul mercato. Hanno anche gli stessi valori che sono i motori dei rispettivi successi. Questa partnership ha permesso a entrambe le aziende di creare una sinergia che viene percepita dai clienti in un mercato come quello degli EAU.

“Alla Galadari Trucks & Heavy Equipment (GTHE), ci sforziamo sempre di essere i numeri uno”, ha dichiarato Mina Fayez, Direttrice della Divisione Vendite. “La comunicazione regolare e l’incessante supporto del team Genie hanno contribuito al nostro fenomenale Premio Oro dello scorso anno. Abbiamo ottenuto questo risultato stabilendo un programma di collaborazione con il team di vendita, il team di marketing, il team Genie e altre parti interessate. Il programma è stato guidato da chiari obiettivi e da risultati chiave e ha utilizzato tutte le risorse e i canali di marketing disponibili”.

Premio Argento: Maco Corporation (India) Pvt., Ltd., con sede a Kolkata, India, è un fornitore leader di prodotti industriali di livello mondiale, macchinari ingegneristici tecnologicamente avanzati e soluzioni personalizzate. L'organizzazione si rivolge a settori critici come l'acciaio, il petrolio e il gas, l'estrazione mineraria, l'energia, le raffinerie, le ferrovie, gli impianti di trasmissione, le macchine utensili e i macchinari per l'accesso aereo, servendo più di 1.000 aziende tra cui i leader mondiali del settore.

“È sempre stimolante ricevere un riconoscimento per gli sforzi del nostro team”, ha dichiarato Krishna Patel, AGM - Head for Business per la divisione sollevamento. “Nel corso dell'anno non abbiamo pensato molto alla concorrenza, se non a fornire un riscontro tempestivo ai sondaggi di Genie e a rispettare i requisiti del concorso per concessionari. Piuttosto, ci siamo concentrati sul fornire la migliore esperienza ai clienti Genie e sul seguire i processi per ottenerla. Detto questo, vincere il Premio Argento è una grande emozione, soprattutto dopo aver vinto il Bronzo l'anno scorso. Motiva il nostro team a essere il migliore in quello che facciamo, ovvero fornire servizi di qualità ai nostri clienti”.

Premio Bronzo: Concord Access Solutions (ex Goscor Access Solutions), con sede a Midrand, Sudafrica. Concord Access Solutions GAS gestisce una flotta di oltre 1.000 macchinari per l’accesso aereo che offrono altezze di lavoro da 6 a 57 m, adatte a molteplici applicazioni per molti mercati.

“Il nostro mercato è altamente competitivo, quindi abbiamo lavorato a stretto contatto con il team Genie per garantire la disponibilità di macchine a prezzi competitivi. Il risultato è stato un anno di vendite eccellenti, a livello locale e internazionale. Avere scorte prontamente disponibili era fondamentale, data la nostra distanza da fabbriche e centri di distribuzione. Per far fronte a questa situazione, ci siamo concentrati sull'avere una gamma di macchine Genie in pronta consegna, in modo da poterle offrire ai nostri clienti più velocemente rispetto ai nostri concorrenti”, ha dichiarato Marcus Gartside, Responsabile Vendite Nazionali di Concord Access Solutions (ex Goscor). “La partnership con Genie e la capacità di

condividere le informazioni sono fondamentali per comprendere le sfide, servire il mercato e continuare a crescere”.

###

A proposito di Genie

Dal 1966, Genie è il nome leader nel settore del sollevamento aereo. Con uffici, membri del team e impianti di produzione in tutto il mondo, le piattaforme aeree e i sollevatori telescopici Genie sono disponibili per aumentare la sicurezza e migliorare la produttività nei cantieri ovunque nel mondo. La continua leadership di Genie nel settore delle piattaforme aeree e dei sollevatori telescopici si basa sulla nostra capacità di fornire costantemente una qualità superiore ai nostri clienti. Noi di Genie raggiungiamo questa **qualità** non per caso, ma **per progetto**. Per maggiori informazioni sui prodotti e servizi Genie, visitate il sito www.genielift.com.

A proposito di BSI

Fondata nel luglio 1996 come società di servizi per piattaforme aeree e gru mobili, BSI ha ampliato costantemente le proprie attività e si è trasformata in una società specializzata nel noleggio di macchinari per l'accesso aereo e nella vendita di piattaforme a braccio Genie. Con sede in Gernotstraße a Dortmund, in Germania, il team di BSI, composto da 40 specialisti dedicati e competenti, offre ai propri clienti una gamma completa di servizi, tra cui consulenza, pianificazione del cantiere, consegna, formazione, fornitura di ricambi e contratti di assistenza. La flotta di noleggio dell'azienda è oggi composta da oltre 500 piattaforme di lavoro aereo e sollevatori telescopici Genie. Dal 2018 BSI è membro di SYSTEM LIFT e certificato DIN ISO 9001. BSI è diventata distributore autorizzato Genie nel 2013 e Fornitore Autorizzato di Assistenza Genie (ASP) nel 2016. Ulteriori informazioni su BSI sono disponibili sul sito <https://www.bsi-dortmund.de/> (in tedesco).

A proposito di HDW

HDW è un importatore di piattaforme aeree, sollevatori telescopici e carrelli elevatori fuoristrada della miglior qualità. I suoi concessionari comprendono i seguenti Paesi: Paesi Bassi, Belgio, Lussemburgo, Polonia, Repubblica Ceca, Ungheria, Romania, Slovacchia, Croazia, Bosnia-Erzegovina, Serbia, Albania, Montenegro, Bulgaria, Moldavia e Nord-Macedonia. HDW ha 3 filiali, nei Paesi Bassi, in Belgio e in Polonia. Le vendite negli altri Paesi sono gestite attraverso la consociata Statech nella Repubblica Ceca. In collaborazione con Genie fornisce macchine anche in altre regioni del mondo. In qualità di concessionario ufficiale di marchi di prim'ordine come Genie, hanno una soluzione adatta a ogni esigenza. Ulteriori informazioni sono disponibili su <https://www.hdw-intl.com/>

A proposito di ATG LIFT

ATG LIFT GmbH opera con successo sul mercato da oltre 20 anni. L'esperienza acquisita grazie allo sviluppo dinamico dell'azienda si riflette nell'attuale gamma di servizi offerti da ATG LIFT GmbH. Come azienda commerciale e di servizi di medie dimensioni, gestita dai proprietari, è specializzata nella vendita di macchine nuove e usate, nell'assistenza ai clienti e nella distribuzione di ricambi per sollevatori telescopici, piattaforme aeree e carrelli elevatori fuoristrada.

ATG LIFT offre ai clienti una consulenza personalizzata da parte di specialisti competenti, nonché condizioni e finanziamenti interessanti per macchine nuove e usate. Il servizio di manutenzione e riparazione professionale protegge il valore e la continuità operativa delle macchine dei clienti, sia nel centro tecnico di Bietigheim-Bissingen che direttamente in loco. Questo fa di ATG LIFT un partner potente e affidabile per le società di noleggio di macchinari nelle costruzioni, per l'edilizia e l'agricoltura, nonché per i comuni della Germania meridionale. Oltre 25 dipendenti dedicati presso la sede centrale dell'azienda a Bietigheim-Bissingen offrono ai clienti una gamma completa di servizi. Ulteriori informazioni su BSI sono disponibili sul sito <https://www.bsi-dortmund.de/> (in tedesco).

A proposito di GTHE (Galadari Trucks & Heavy Equipment)

Galadari Trucks & Heavy Equipment (GTHE) è la filiale di punta di Galadari Brothers, che da oltre 40 anni è il principale fornitore di macchine per il movimento terra, le costruzioni stradali, i sistemi di alimentazione e la movimentazione dei materiali negli Emirati Arabi Uniti. Concentrando i propri sforzi sulla fornitura di soluzioni, GTHE si è costruita una reputazione per l'eccellenza del servizio e dell'assistenza post-vendita.

L'azienda è stata fondata nel 1976 e ha sede a Dubai, negli Emirati Arabi Uniti, come filiale del Galadari Brothers Group.

L'azienda ha creato una gamma esclusiva di tecnologie di supporto leader a livello mondiale che comprende prodotti e servizi progettati per migliorare la produttività e l'efficienza del settore. Ognuno di essi è supportato da team di professionisti, altamente preparati, competenti nei rispettivi settori e strettamente supportati dai produttori OEM. Ulteriori informazioni su GTHE sono disponibili sul sito web <https://www.galadaringthe.com/>.

A proposito di Maco

Maco è un fornitore leader di prodotti industriali di livello mondiale, macchinari ingegneristici tecnologicamente avanzati e soluzioni personalizzate. L'organizzazione si rivolge a settori critici come acciaio, petrolio e gas, estrazione mineraria, energia, raffinerie, ferrovie, impianti di trasmissione, macchine utensili e macchinari per l'accesso, servendo oltre 1000 aziende, tra cui i leader mondiali del settore. Grazie a soluzioni end-to-end per l'esecuzione dei progetti, tra cui la gestione, l'installazione, la messa in servizio e i servizi post-vendita, Maco rimane il partner preferito dai suoi stimati clienti. Forniamo anche servizi di supporto accessori come il noleggio dei macchinari, la manutenzione e le riparazioni, in base alle esigenze del progetto.

Con una forte esperienza nel settore e una forza lavoro dedicata di oltre 500 dipendenti, Maco ha realizzato con successo alcuni dei più grandi progetti chiavi in mano in tutto il mondo. Grazie al concetto di Business Unit Strategica, l'azienda è in grado di soddisfare le esigenze in rapida evoluzione di ciascun settore, in modo sistematico e incentrato sul cliente. L'uso dell'innovazione e della tecnologia, un'esperienza senza eguali e una solida base strategica attraverso joint venture e partnership conferiscono all'azienda un forte vantaggio competitivo. Oltre a questo, la promessa di un'assistenza dedicata, di una comunicazione aperta e del rispetto delle tempistiche ci ha aiutato a coltivare relazioni durature con alcuni dei più grandi nomi del settore.

A proposito di Concord Access Solutions

Con sede centrale a Midrand, in Sudafrica, e filiali in tutto il Paese, Concord Access Solutions gestisce una flotta di oltre 1.000 macchine per l'accesso aereo che offrono altezze di lavoro da 6 a 57 m, adatte a molteplici applicazioni per molti mercati. Il suo team di tecnici esperti è disponibile a supportare i clienti in caso di necessità. Che si tratti di vendita o noleggio di macchine, formazione degli operatori, ricambi o assistenza tecnica, Concord Access Solutions offre un servizio di assistenza clienti 24/7/365. Per ulteriori informazioni su Concord Access Solutions, visitate il sito concordaccesssolutions.com.

Foto



A sinistra: Markus Bandura, Direttore Vendite, Regione GAS; a destra Sven Nielsen, Direttore Generale BSI



Andries Schouten a sinistra, CEO / Remko Jonkergouw, Direttore Commerciale a destra



A sinistra: Markus Bandura, a destra: Andreas Konstantin, proprietario ATG



Da sinistra a destra: Johan Gericke, Territory Sales Manager di Genie per il Medio Oriente e l'Africa sudorientale; Samer Khalid, CEO della Divisione Heavy Equipment; Mohamed Galadari: GCEO e Co Chairman; Sharbel Kordahi, Direttore Generale di Terex Equipment Medio Oriente e Direttore Vendite (AWP) Est (Medio Oriente, Sud Africa, CIS, India e Turchia); Ibrahim Galadari: membro del Comitato Esecutivo; Mahmoud El Hamarshah: GTHE GM; Mina Fayez: Responsabile Vendite di Divisione



Da sinistra a destra: Ketan Patel, CEO, Krishna Patel, AGM - Business Development, Manoj Rawat, Genie General Manager (Vendite) - AWP Regione India; Will Westley, Genie VP Vendite e Support alle Vendite EMEA, Sharbel, Direttore Generale Terex Equipment Medio Oriente e Direttore Vendite (AWP) Est (Medio Oriente, Sud Africa, CIS, India e Turchia)



Marcus Gartside, Responsabile Vendite di Concord Access Solutions, Sudafrica