



14.10.2015

## HERKULES WILL MARKTPosition AUSBAUEN

**Herr Ljungman, Sie sind seit Mitte des Jahres neuer Geschäftsführer bei Herkules in Kassel. Was sind Ihre Ziele?**

**Fredrik Ljungman:** Zunächst möchte ich unserer Konzerntochter Herkules Hebetchnik GmbH innerhalb unseres Mutterkonzerns Hedson Technologies AB eine noch größere Bedeutung zuführen. Meine neu erschaffene Stelle als „Business Unit Manager Lifting and Sales D/A/CH“ zeigt, dass sowohl der Sektor Hebebühnen als auch der deutschsprachige Markt eine immense Bedeutung innerhalb unseres Konzerns aufweisen. Ich werde demnach die Verantwortung übernehmen, das internationale Wachstum in diesem Bereich zu forcieren und die jetzige Marktposition weiter auszubauen. Dazu möchte ich den Markt - Karosserie- und Lack noch besser verstehen und bei entsprechenden Reisen noch weiter in dieses Marktsegment eintauchen, denn ich bin erst seit Mitte des Jahres in diesem Bereich.

Gleichzeitig möchte ich unsere Konzerntochter IRT Prozesswärmetechnik GmbH im Bereich IRT-Trocknung weiter ausbauen und auch in der Industrie etablieren. Wir haben hier mehrere spannende Projekte für die Automotive- OEMs durchgeführt und sind zuversichtlich, auch in diesem Bereich weiter wachsen zu können. Wie Sie merken, ist die Konzerntochter Herkules Hebetchnik nur ein Teil meiner Gesamtaufgabe als Business Unit Manager.

**Vor kurzem endete für viele sehr überraschend die Tätigkeit von Bernd Hoffmann als langjähriger Vertriebsleiter bei Herkules. Warum?** **Fredrik Ljungman:** Diese Entscheidung basiert auf einer Umstrukturierung des Konzerns. Sowohl Hedson Technologies selbst als auch die Konzerntochter Herkules Hebetchnik wurden organisatorisch neu aufgestellt. Bisherige Hierarchien

wurden flacher gestaltet und somit die primären Vertriebsverantwortungen direkt an die jeweiligen Marktverantwortlichen übertragen. Durch diese flachen Hierarchien soll der Kunde weiter in den Fokus gestellt werden- auf allen Ebenen bis in die Konzernzentrale.

**Mit dem Vertrieb von Hebebühnen, Waschautomaten, Absaugung und IRT Trocknungstechnologie zählt Herkules zu einem der wichtigsten Ausrüster für K&L-Betriebe. Mit welchen Produkten werden Sie sich künftig im Markt aufstellen?**

Unsere Produkte stehen für Qualität und Zuverlässigkeit. Durch zahlreiche Anwendererfahrungen, innovative Technologien und durchdachte Konzepte konnte Herkules seine Produktpalette stets den Ansprüchen des Marktes optimal anpassen. Wir können ein komplettes Leistungspaket anbieten, die Arbeitsprozesse in den K&L Betrieben stets erleichtern und die Durchlaufzeiten wesentlich verkürzen. In Kombination mit unseren Außendienstmitarbeitern sowie unserem Werkskundendienst bieten wir unseren Kunden somit einen zuverlässigen Partner. Selbstverständlich werden wir in puncto Innovation einen weiteren Schritt voraus gehen und auch in Zukunft mit Individualität, Funktionalität und Qualität überzeugen. Zu aktuell laufenden Planungen und Projekten kann ich leider keine Auskünfte erteilen, aber wir freuen uns schon jetzt, unsere Kunden in naher Zukunft mit neu entwickelten und marktreifen Produkten begeistern zu können.

**Wie beurteilen Sie die aktuelle wirtschaftliche Situation der Betriebe in der Unfallreparaturbranche? Fredrik Ljungman:** Um mir hierzu eine endgültige Meinung bilden bzw. eine konkrete Stellung abgeben zu können, bin ich noch nicht lang genug in diesem Marktsegment tätig. Sie können mir diese Frage gerne noch einmal in einem Jahr stellen.

**Wird es zum Jahresende spezielle Verkaufsaktionen für K&L-Betriebe geben?**

**Fredrik Ljungman:** Ja, wir starten aktuell unter dem Motto „Heißer Herbst mit Herkules“ eine Herbstaktion, bei der wir unseren Kunden exklusive Angebote in unseren Produktgruppen Hebebühnen und Pistolenwaschgeräte bieten. Parallel hierzu führen wir mit unseren Handelspartnern Gespräche, wie wir noch weitere Produkte in Hinblick auf das Jahresendgeschäft mit Hilfe von verkaufsfördernden Maßnahmen an den Kunden bringen können.

Christian Simmert