

Siqron

## Agrar- und Vertriebsmarketing extern einkaufen

**Firmengründer Arnold Kemkemer unterstützt Hersteller, Händler und Dienstleister**

Der Landtechnik Spezialist Arnold Kemkemer bietet ab dem 1. November Vertriebsmarketing speziell für kleine und mittelgroße Betriebe. Ob Hersteller, Handel oder Dienstleister wie Lohnunternehmer, Maschinenringe oder kommunale Anbieter: Sie alle können von der Kompetenz und mehr als 20-jährigen Erfahrung des Branchenkenners profitieren, heißt es in einer Pressemitteilung seiner neu gegründeten Siqron Vertriebsmarketing Agrar.

„Gerade kleinere Betriebe verfügen über ausgezeichneten Service, qualitativ ausgereifte Produkte bzw. Dienstleistungen und hohes technisches Know-how. Bei der Vermarktung und in der Vertriebsorganisation hingegen gibt es Optimierungspotenzial. Oft wissen die Unternehmer genau, wo der Schuh drückt. Die hohe Arbeitsbelastung im Tagesgeschäft, eine dünne Personaldecke und begrenzte Mittel wirken jedoch wie ein Hemmschuh,“ fasst Kemkemer seine beruflichen Erfahrungen zusammen und skizziert daraus seine Gründer-Idee: „Hier setzt das Konzept meines Unternehmens Siqron an – wir bieten klare Perspektiven für nachhaltigen Erfolg auch und

vor allem für kleinere und mittlere Betriebe.“

### Auch bei der Umsetzung aktiv

Als Berater, Planer und Umsetzer analysiert er das Unternehmen und den Markt, entwickelt vorhandenes Potenzial im Unternehmen und zeigt Chancen auf. Im Unterschied zu reinen Beratern arbeitet er auch bei der Umsetzung aktiv mit. „Unsere Zusammenarbeit mit unseren Kunden baut auf Vertrauen, Glaubwürdigkeit und vorbehaltloses Engagement. Siqron sei mehr als eine eigene Vertriebs- und Marketing-Abteilung oder ein Marketing-Dienstleister, so Kemkemer.

„Wir sind für unsere Kunden auch da, wenn konkrete Aufgaben und Projekte angepackt werden müssen – kompetent, kostengünstig und effizient. Schließlich muss er nicht mit drei oder vier unterschiedlichen Dienstleistern zeitaufwendige Verhandlungen oder Briefings durchführen, sondern braucht nur einen Ansprechpartner, der Beratung und Planung durchführt und die Umsetzung

Fortsetzung Seite 60



**Die Beratung hört nicht am Schreibtisch auf: Arnold Kemkemer (rechts) recherchiert Fakten und Informationen für seine Auftraggeber direkt vor Ort.**

Fortsetzung von Seite 59

für ihn koordiniert,“ umreißt Kemkemer den Kundennutzen.

Siqron verfügt über ein umfassendes, weitreichendes Experten-Netzwerk von Marktanalysten, Kommunikationsfachleuten, Veranstaltungsprofis, Personalberatern bis hin zu Spezialisten, wie z.B. für Agrarreifentechnologie. Diese Fachleute können auf lange Erfahrungen in der Agrarwirtschaft verweisen. Ihr Know-how soll sich durch das Siqron-Konzept nun auch für kleinere Unternehmen erschließen.

„Langfristig besteht das Ziel für Siqron darin,“ so Kemkemer in Anspielung auf seinen Slogan 'Chancen nutzen & Potentiale entwickeln, „das Siqron Netzwerk zu einer Dienstleistungsplattform für Vertriebs- und Marketingkompetenz, zugeschnitten auf mittlere und kleine Unternehmen, auszubauen.“

Der Bedarf an solch einer neuen Form der Dienstleistung sei riesig und das Entwicklungspotential in den Betrieben erheblich – unabhängig davon, ob es sich um Hersteller, Handel oder Dienstleister dreht. Dies würden Branchenkenner bestätigen, die Kemkemer in der Entwicklungsphase von Siqron unterstützt haben.

Bereits jetzt sei das Interesse groß: Für die Unterstützung bei einer Produkteinführung über das Entwickeln neuer Dienstleis-

tungen inklusive Marktanalyse bis zur vollständigen Neupositionierung eines Unternehmens in der Agrarbranche gibt es bereits Anfragen – auch im internationalen Bereich.

Kemkemer: „Nach vier fetten Jahren in der Landmaschinenbranche erkennen viele Unternehmer jetzt aktiven Handlungsbedarf hinsichtlich modernerer Strukturen und Methoden, dafür war in den letzten Boom-Jahren zu wenig Zeit geblieben.“

Gerade in den sich aktuell abzeichnenden Veränderungen werden nun Themen angegangen, die den Unternehmern schon lange auf den Nägeln brennen: „Wie können wir die Loyalität unserer Kunden steigern, wie gewinnen wir dauerhaft neue zufriedene Kunden?“ oder „Wie vermarkte ich mein Produkt und meine Dienstleistung so, dass ich damit auch weiterhin Geld verdiene?“ fragen sich die Betriebsleiter. Hier soll das Siqron Vertriebsmarketing mit neuen Prozessen und Ideen helfen, die Effizienz der Betriebe zu steigern.

„Wir bewegen uns jetzt in einer Phase der Konsolidierung und der Professionalisierung“, stellt Kemkemer fest, „genau die richtige Zeit, um mit Siqron zu starten.“

Kontakt:  
Siqron Vertriebsmarketing Agrar,  
Dipl.-Ing agr. Arnold Kemkemer,  
Mobil 01 71-4 14 44 77