

Le nouveau programme de partenariat Kress en vaut la peine !

Interview avec le directeur suisse de POSITEC, Markus Antener

Monsieur Antener, qu'est-ce qui vous a incité à fonder une succursale Positec en Suisse ?

Comme j'ai travaillé plusieurs années dans le secteur de l'outillage électrique, le développement de la marque KRESS, riche en traditions, est un nouveau défi formidable pour moi. La possibilité de participer à la création de notre nouvelle société POSITEC Switzerland AG avec une équipe formidable est totalement passionnante et procure également un grand plaisir.

Que signifie le nom POSITEC et qui se cache derrière l'entreprise ?

Les mots « technologie positive » ont donné naissance au nom de notre entreprise. Nous représentons un fabricant chinois renommé d'outils électriques et de jardinage, qui connaît un grand succès. La philosophie me convient aussi personnellement. Positec s'engage aussi fortement dans le domaine de la durabilité. En 2013, le WWF a même décerné à notre production ultramoderne le « Platinum Low Carbon Award » pour ses installations de production durables. Positec veut également montrer la voie dans le domaine de la production optimisée en CO₂. Et ce, grâce à notre production ultramoderne qui place le bien-être des personnes et de l'environnement au centre de ses préoccupations, et ce ne sont pas des paroles en l'air.

Pourquoi cela vaut-il la peine d'être étudié par les motoristes ?

En collaboration avec des concessionnaires actifs, nous allons d'abord partager notre marque Kress riche en traditions. Nous disposons d'un vaste assortiment et de conditions avantageuses, et nous recherchons des revendeurs spécialisés qui souhaitent se lancer avec nous.

Ce marché est déjà fortement saturé ?

L'expérience montre que le marché est toujours prêt pour de véritables innovations. Nous employons plus de 400 ingénieurs qui ont fait en sorte que plus de 5000 brevets soient déposés dans le monde entier. C'est ce qui a permis, par exemple, de mettre au point une technologie de batterie avancée qui se charge en huit minutes. Il vaut également la peine de jeter un coup d'œil au Cybertank. L'assortiment de tondeuses-robots Kress présente également des innovations uniques. Par exemple, il n'est plus nécessaire de poser un câble dans le gazon.

Comment les revendeurs en profitent-ils concrètement ?

Nous proposons un programme de partenariat avantageux, dans lequel nous faisons beaucoup de choses différemment et jouons un rôle de pionnier. Le commerce spécialisé profite d'un commerce en commission génial avec des marges intéressantes. Il y a moins de capital immobilisé et un risque pratiquement minimisé. Notre objectif est un partenariat d'égal à égal, empreint de respect mutuel. Notre devise Positec: L'AVENIR APPARTIENT À CEUX QUI LE CHANGENT OU SONT CHANGÉS doit nous permettre de croître durablement ensemble.

Merci beaucoup pour cette interview.

Informations:
kress.switzerland@positecgroup.com

L'entretien a été mené par BrainGold AG.



Das neue Kress Partnerprogramm lohnt!

Interview mit dem Schweizer POSITEC Geschäftsleiter Markus Antener

Herr Antener, was hat Sie dazu bewogen in der Schweiz eine Positec Niederlassung zu gründen?

Da ich mehrere Jahre in der Elektrowerkzeugbranche tätig war, ist der Aufbau der traditionsreichen Marke KRESS eine tolle neue Herausforderung für mich. Die Möglichkeit, mit einem tollen Team unsere neue POSITEC Switzerland AG mitaufzubauen, ist total spannend und macht auch grossen Spass.

Was bedeutet der Name POSITEC und wer steht hinter der Firma?

Die Wörter positive Technologie haben zu unserem Firmennamen geführt. Wir repräsentieren einen namhaften Elektrowerkzeug- und Gartengerätehersteller aus China, welcher sehr erfolgreich unterwegs ist. Auch die Philosophie passt mir persönlich. Positec engagiert sich auch stark im Bereich der Nachhaltigkeit. Sogar der WWF verlieh unserer hochmodernen Fertigung im Jahr 2013 den «Platinum Low Carbon Award» für die nachhaltigen Produktionsanlagen. Positec will auch im Bereich CO₂ optimierter Produktion wegweisend sein. Dies mit unserer hochmodernen Fertigung, bei der das Wohl der Menschen und der Umwelt im Mittelpunkt steht und dies sind keine Floskeln

Warum ist dies für Motoristen prüfenswert?

Gemeinsam mit aktiven Händlern, werden wir zuerst unsere traditionsreiche Marke Kress gemeinsam nutzen. Es steht ein umfangreiches Sortiment sowie lohnenswerte Bedingungen bereit und wir suchen Fachhändler, welche mit uns gemeinsam durchstarten wollen.

Dieser Markt ist doch schon stark gesättigt?

Erfahrungsgemäss ist der Markt jeweils bereit für echte Innovationen. Wir beschäftigen über 400 Ingenieure die dafür gesorgt haben, dass weltweit mehr als 5'000 Patente hinterlegt sind. Dies führte beispielsweise zur fortschrittlichen Akkutechnologie, bei der innerhalb von acht Minuten geladen wird. Es lohnt sich auch ein Blick auf den Cybertank zu werfen. Einzigarti-

ge Innovationen hat es zudem auch im Kress Mähroboter Sortiment. Beispielsweise muss im Rasen kein Kabel mehr verlegt werden.

Wie profitieren Händler konkret?

Wir bieten ein vorteilhaftes Partner Programm, bei dem wir vieles anders machen und eine Vorreiterrolle einnehmen. Der Fachhandel profitiert von einem genialen Kommissionsgeschäft mit attraktiven Margen. Es gibt weniger gebundenes Kapital und ein praktisch minimiertes Risiko. Unser Ziel ist eine Partnerschaft auf Augenhöhe, die von gegenseitigem Respekt geprägt ist. Unser Positec-Motto: DIE ZUKUNFT GEHÖRT DENEN, DIE SIE ODER SICH VERÄNDERN soll dazu führen, dass wir gemeinsam nachhaltig wachsen können.

Herzlichen Dank für das Interview.

Infos unter:

kress.switzerland@positecgroup.com

Das Interview führte die BrainGold AG. ■

Kress® 

Positec Schweiz AG

Industriestrasse 20, 4912 Aarwangen

Tel. 079 951 04 75

kress.switzerland@positecgroup.com

www.kress-robotik.com