Starrag verstärkt den Vertrieb im Bereich Windenergie

Artikel vom **7. Juni 2022**
CNC-gesteuerte Fräsmaschinen

Die Schweizer Starrag Group hat Dipl.-Ing. Hubert Erz zum Senior Consultant Sales Renewables ernannt. Der langjährige Mitarbeiter soll zusammen mit den Produktbereichen Heckert, Berthiez, Dörries sowie Droop+Rein v. a. Hersteller von Antriebskomponenten für Windkraftanlagen betreuen.

Dipl.-Ing. Hubert Erz (re.) will Kundenbeziehungen weiter intensivieren (Bild: Starrag).

Auf Vertikal-Schleif- und Drehmaschinen sowie Horizontal- und Vertikal-Bearbeitungszentren der Starrag-Produktbereiche Heckert, Berthiez, Dörries sowie Droop+Rein fertigen weltweit spezialisierte Unternehmen Komponenten für Präzisionsantriebe, die in Windkraftanlagen zum Einsatz kommen.

Windenergie-Branche im Fokus

Die Windenergie-Branche steht im Zentrum der Energiewende. Wenn die CO2-Emissionen auf Netto-Null (Net Zero) sinken sollen, muss die Welt laut Global Wind Report 2021, dem alljährlichen Bericht des globalen Windenergierats GWEC, im nächsten Jahrzehnt dreimal schneller als bisher Windenergie installieren. Daher kann nicht nur der Einsatz von mehr, sondern auch von noch leistungskräftigeren Windkraftanlagen prognostiziert werden, deren Ausbeute mit Getrieben und Großlagern steht und fällt. Und hier kommen das Starrag-Geschäftssegment »Renewables« und Hubert Erz ins Spiel, der die neu geschaffene Position des Senior Consultant Sales übernimmt und der zuvor diese Branche als langjähriger Vertriebsleiter der Produktbereiche Dörries und Droop+Rein bereits intensiv betreut hat. Er berichtet direkt an Chief Sales Officer (CSO) Alexander Attenberger, den Leiter des Bereich Sales der Starrag Group. Im engen Zusammenspiel mit CSO Attenberger kümmert er sich außerhalb des Projektgeschäfts um das Thema Business Development, etwa in Sachen Marketing, Marktbeobachtung und Kundenpflege.

Bild: Starrag.

> »Ich nehme auch außerhalb von Projekten Kontakt auf mit Herstellern von Getrieben und Lagern für Windkraftanlagen. Ich kann dabei zurückgreifen auf meine Kontakte zu Kunden der Antriebsbranche, die ich seit mehr als 20 Jahren direkt betreue. Wenn es darauf ankommt, übernehme ich auch den Key-Account.« (Hubert Erz)

Starrag setzt damit auf das bei großen Kunden bewährte Prinzip »one face to the customer«, was allerdings nicht bedeuten solle, dass Kunden nicht ihre bereits bestehenden Kontakte weiterhin nutzen sollten und könnten. »Hier gibt es bereits viele Top-Beziehungen, die noch mehr gestärkt werden sollen. Interessant bin ich vor allem für neue, aber auch für langjährige Kunden, die z. B. mit uns neue Wege gehen wollen«, erläutert der Senior Consultant Sales.

Hersteller aus dieser Kategorie

© 2018 Kuhn Fachverlag