



**Pour diffusion immédiate**

**Contact Presse** : Christina Kirsten  
Téléphone : +49 4152 13 93 43  
Email : [christina.kirsten@terex.com](mailto:christina.kirsten@terex.com)

**Genie distingue six distributeurs agréés d'Europe et de la région Est en leur remettant les trophées Distributeur de l'Année**  
*Solide partenariat et engagement d'excellence en qualité et expérience clients étaient les critères clés du classement des meilleurs distributeurs*

**Bothell, État de Washington, USA (le 2 mai 2024)** – Genie a récemment récompensé six distributeurs agréés, trois en Europe et trois en région Est, lors de la remise annuelle des trophées Distributeur de l'Année. Ces prix récompensent les distributeurs qui illustrent l'engagement de Genie en termes de qualité et de partenariat en offrant un service client et une disponibilité des pièces exceptionnels, mais aussi qui font preuve d'une collaboration étroite avec l'équipe Genie®.

Pour l'Europe, les trophées Distributeurs de l'Année 2023 ont été remis à :

**Trophée d'Or : BSI GmbH**, dont le siège est dans la Gernotstraße, à Dortmund, en Allemagne. Depuis plus de 25 ans, BSI est un spécialiste des technologies de levage et d'accès à grande hauteur, et a considérablement étendu sa présence à l'automne 2020. Sa flotte comprend plus de 500 nacelles et équipements d'accès. Son équipe fournit à ses clients une gamme complète de services, comprenant le conseil, la planification du chantier, la livraison, la formation, la fourniture de pièces détachées et les contrats de service.

"Naturellement, nous avons pour objectif de gagner en 2023 après avoir remporté la médaille d'argent l'année précédente," dit Sven Nielsen, Directeur Général de BSI. "Avec cet objectif précis, nous nous sommes concentrés sur les critères et avons travaillé assidument avec l'équipe Genie pour obtenir des résultats. Et nous sommes fiers d'avoir gagné ! Cela motive non seulement notre équipe, mais c'est aussi quelque chose que nous communiquons à nos clients. Notre collaboration avec Genie remonte à 15 ans. Nous avons les mêmes objectifs : en plus de la sécurité, la qualité de conception (Quality by Design) est une priorité absolue pour nous. Nous sommes toujours personnellement disponibles pour nos clients au moment opportun."

Il ajoute : "Après l'agrandissement de nos locaux, nous sommes en mesure de fournir à nos clients des équipements de haute qualité dans des délais très courts, ce qui est un vrai plus. Depuis plus de

25 ans, nous mettons l'accent sur une forte orientation client, et nous nous réjouissons à présent des 25 prochaines années en collaboration avec Genie... et de gagner à nouveau en 2024."

**Trophée d'Argent : HDW Nederland**, qui, avec des filiales aux Pays-Bas, en Belgique et en Pologne et des distributeurs dans 16 pays, fournit des machines à des clients dans toute l'Europe, mais aussi dans d'autres régions du monde.

Directeur Commercial, Remko Jonkergouw dit : "Nous sommes très fiers de notre partenariat avec Genie qui a commencé voilà près de 30 ans. Gagner un concours distributeurs n'est jamais un but en soi. Notre objectif principal est de satisfaire nos clients, et nous nous battons toujours pour qu'ils comprennent pourquoi ils devraient choisir Genie plutôt que la concurrence. Si, au bout du compte, nous faisons partie des gagnants, c'est la cerise sur le gâteau."

**Trophée de Bronze : ATG Lift GmbH**, dont le siège est à Bietigheim-Bissingen, en Allemagne. Une société commerciale et de services de taille moyenne et dirigée par son propriétaire, spécialisée dans la vente de machines neuves et d'occasion, le service client et la distribution de pièces détachées pour nacelles, chariots télescopiques et chariots élévateurs tout-terrain.

"La coopération entre Genie et ATG a été excellente !" dit Andreas Konstantin, propriétaire d'ATG. "Ensemble, nous avons travaillé pour atteindre tout en fournissant des équipements et des services de la plus haute qualité à nos clients. Le concours distributeurs est formidable, mais au-delà du fait de gagner, il constitue une motivation supplémentaire pour continuer à améliorer notre structure et nos processus internes. Notre objectif est de continuer à viser l'excellence en 2024 et de remporter la première place cette année."

#### Les gagnants des trophées Distributeurs 2023 de la région Est

Dans la région Est, qui rassemble l'Afrique de l'Ouest et du Sud, le Moyen-Orient, la Turquie, l'Extrême-Orient et l'Inde, les prix ont été décernés à :

**Trophée d'Or : Galadari Trucks & Heavy Equipment (GTHE)**, dont le siège est à Dubaï, aux Émirats Arabes Unis (EAU), et qui est une filiale du groupe Galadari Brothers. Depuis le 1<sup>er</sup> novembre 2020, GTHE est le distributeur des nacelles télescopiques et articulées ainsi que des ciseaux Genie aux EAU. Grâce à un stock important et planifié de machines Genie, GTHE est en mesure d'offrir à ses clients un accès plus facile et rapide aux équipements Genie, avec le soutien d'un partenaire en ventes et services solide dont la réputation est excellente sur le marché des EAU. GTHE et Genie partagent plus que leurs forces en termes de présence et de réputation sur le marché : ils ont également en commun les mêmes valeurs qui sont les moteurs de leurs succès respectifs. Ce partenariat a permis aux deux sociétés de créer une synergie ressentie par les clients sur un marché tel que les EAU.

"Chez Galadari Trucks & Heavy Equipment (GTHE), nous nous efforçons toujours d'être les premiers," dit Mina Fayez, Chef de Division Commerciale. "La communication fluide et le soutien sans faille de l'équipe Genie ont contribué à l'obtention de notre médaille d'or l'année dernière. Nous y sommes parvenus en établissant un plan de collaboration avec l'équipe des ventes, l'équipe marketing, l'équipe Genie et d'autres parties prenantes clés. S'appuyant sur des objectifs clairs et des résultats clés, le plan utilisait toutes les ressources et moyens marketing disponibles."

**Trophée d'Argent : Maco Corporation (India) Pvt., Ltd.**, dont le siège est à Kolkata, en Inde. Un fournisseur leader de produits industriels de pointe, d'équipements énergétiques technologiquement avancés et de solutions sur mesure. La société répond aux besoins de secteurs cruciaux tels que l'acier, le pétrole et le gaz, l'exploitation minière, l'énergie, les raffineries, les chemins de fer, les entraînements et transmissions, les machines-outils et les équipements d'accès, en fournissant plus de 1 000 entreprises, dont des leaders mondiaux de leurs marchés.

"C'est toujours motivant d'être reconnus pour les efforts de notre équipe," dit Krishna Patel, Directeur de l'Activité de la Division Accès. "Tout au long de l'année, nous n'avons pas beaucoup pensé à la compétition, si ce n'est pour répondre dans les temps aux études Genie et respecter les exigences du concours des distributeurs. Nous nous sommes plutôt attachés à offrir la meilleure expérience aux clients de Genie et à suivre le processus pour y parvenir. Cela dit, remporter le prix d'argent est une grande satisfaction, surtout après avoir remporté le prix de bronze l'année dernière. Cela motive notre équipe à être la meilleure dans ce qu'elle fait, c'est-à-dire fournir des services de qualité à nos clients."

**Trophée de Bronze : Concord Access Solutions (auparavant Goscor Access Solutions)**, dont le siège est à Midrand, en Afrique du Sud. Concord Access Solutions GAS exploite une flotte de plus de 1 000 équipements d'accès offrant des hauteurs de travail allant de 6 à 57 m, adaptés à de multiples applications pour de nombreux marchés.

"Notre marché étant très compétitif, nous travaillons en étroite collaboration avec l'équipe Genie pour garantir la disponibilité des machines à des prix compétitifs. Résultat : une excellente année commerciale, tant au niveau local qu'international. Il était essentiel de disposer d'un stock facilement accessible, compte tenu de notre éloignement des usines et des centres de distribution. Pour pallier cela, nous nous sommes efforcés d'avoir un stock d'équipement Genie pour fournir nos clients plus rapidement que nos concurrents," dit Marcus Gartside, Chef National des Ventes chez Concord Access Solutions (auparavant Goscor). "Un partenariat avec Genie et la capacité de partager des informations sont essentiels pour comprendre les défis, servir le marché et continuer à se développer."

####

### **À propos de Genie**

Depuis 1966, Genie est un nom leader du marché de la nacelle. Avec des bureaux, des collaborateurs et des usines à travers le monde, on trouve des nacelles et chariots télescopiques Genie qui améliorent la sécurité et la productivité sur les chantiers du monde entier. Le leadership continu de Genie en nacelles et élévateurs de matériaux s'est bâti sur notre aptitude à fournir à nos clients de la haute qualité. Chez Genie, nous n'atteignons pas cette **qualité** par chance, mais par le **design**. Pour plus d'information sur les produits et services Genie, rendez-vous sur [www.genielift.fr](http://www.genielift.fr).

### **À propos de BSI**

Fondée en juillet 1996 en tant que société de services pour nacelles et grues mobiles, BSI a depuis développé constamment son activité en devenant un spécialiste de la location d'équipement d'accès et de la vente de nacelles Genie. Basée dans Gernotstraße, à Dortmund, en Allemagne, l'équipe BSI de 40 spécialistes dévoués et compétents offre à ses clients une gamme complète de services, incluant consulting, planning de chantier, livraison, formation, fourniture de pièces et contrats de service. Aujourd'hui, sa flotte de location comporte plus de 500 nacelles et chariots télescopiques Genie. Depuis 2018, BSI est membre de SYSTEM LIFT et certifiée DIN ISO 9001. BSI devient distributeur agréé Genie en 2013 et Fournisseur agréé de Services Genie (ASP) en 2016. Pour plus d'infos sur BSI, rendez-vous sur <https://www.bsi-dortmund.de/> (en Allemand).

### **À propos de HDW**

HDW importe des nacelles, chariots télescopiques et chariots élévateurs tout-terrain de top qualité. Leurs concessions couvrent les pays suivants : Pays-Bas, Pologne, République Tchèque, Hongrie, Roumanie, Slovaquie, Croatie, Bosnie-Herzégovine, Serbie, Albanie, Monténégro, Bulgarie, Moldavie et Macédoine du Nord. HDW a 3 filiales, aux Pays-Bas, en Belgique et en Pologne. Les ventes dans les autres pays sont couvertes par Statech, leur société sœur en République Tchèque. En partenariat avec Genie, ils fournissent également des machines à d'autres régions du monde. En tant que distributeur officiel de marques leaders comme Genie, ils ont la bonne solution pour chaque besoin. Pour plus d'infos sur HDW, rendez-vous sur <https://www.hdw-intl.com/>.

### **À propos de ATG LIFT**

ATG LIFT GmbH est sur le marché avec succès depuis plus de 20 ans. L'expérience acquise par le développement dynamique de la société se reflète dans la gamme actuelle de services offerts par ATG LIFT GmbH. Société de commerce et de services de taille intermédiaire et dirigée par son propriétaire, elle est spécialisée dans la vente de machines neuves et d'occasion, le service client et la distribution de pièces pour nacelles, chariots télescopiques et chariots élévateurs tout-terrain.

ATG LIFT procure à ses clients des conseils avisés prodigués par des spécialistes compétents, mais aussi des conditions de financement attractives pour machines neuves et d'occasion. Son service professionnel de maintenance et réparation assure la valeur et l'état opérationnel immédiat des machines des clients, soit au centre technique de Bietigheim-Bissingen, soit directement sur site. Cela fait d'ATG LIFT un partenaire solide et fiable pour les sociétés de location d'équipement de construction, la construction et l'agriculture, tout comme pour les municipalités du sud de l'Allemagne. Plus de 25 employés dédiés du siège de Bietigheim-Bissingen offrent aux clients toute la gamme de services. Pour plus d'infos sur ATG LIFT GmbH, rendez-vous sur <https://atglift.de/> (en Allemand)

### **À propos de GTHE (Galadari Trucks & Heavy Equipment)**

Galadari Trucks & Heavy Equipment (GTHE) est la filiale navire amiral de Galadari Brothers, fournisseur leader depuis plus de 40 ans aux Émirats Arabes Unis en terrassement lourd, construction de routes, systèmes électriques et équipement de manutention. Focalisant ses efforts sur la fourniture de solutions, GTHE s'est taillé une réputation de qualité exceptionnelle en services et support après-ventes.

Fondée en 1976, la société est basée à Dubaï, aux Émirats Arabes Unis, et est une filiale du Groupe Galadari Brothers.

Elle a mis en place une gamme exclusive de premier plan mondial de technologies de support, dont des produits et services conçus pour améliorer la productivité et l'efficacité sur le marché. Chacune

d'entre elles est soutenue par des équipes professionnelles très formées, reconnues dans leurs domaines respectifs et appuyées par les OEM.  
Pour plus d'infos sur GTHE, rendez-vous sur <https://www.galadarigthe.com/>.

### **À propos de Maco**

Maco est un fournisseur de produits industriels de pointe, d'équipement énergétique technologiquement avancé et de solutions sur mesure. La société répond aux besoins de secteurs cruciaux tels que l'acier, le pétrole et le gaz, la mine, l'électricité, le raffinage, le chemin de fer, les entraînements et transmissions, les machines-outils et l'équipement d'accès, en fournissant plus de 1.000 entreprises, dont des leaders mondiaux de leurs marchés. Au travers de solutions complètes en exécution de projets, dont la gestion, l'installation, la mise en service et le support après-ventes, Maco reste le partenaire favori de ses clients réputés. La société propose également des services de soutien complémentaires, tels que la location d'équipement, la maintenance et la réparation selon les demandes de chaque projet.

Avec une forte expertise dans son domaine et un effectif engagé de plus de 500 employés, Maco a réalisé avec succès quelques-uns des plus grands projets clé en main dans le monde. Grâce au concept d'unité commerciale stratégique, la société est capable de répondre aux besoins évolutifs dans chaque domaine, d'une manière systématiquement centrée sur le client. Utilisation d'innovation et de technologie, expérience inégalée et solides fondations stratégiques au travers de joint-ventures et de partenariats, donnent à l'entreprise un fort avantage concurrentiel. En dehors de cela, une promesse tacite d'assistance dédiée, une communication ouverte et le respect des délais l'ont aidée à élaborer des relations à long terme avec quelques-uns des plus grands noms de l'industrie. Pour plus d'infos sur Maco, rendez-vous sur <https://www.macocorporation.com/access-machine>

### **À propos de Concord Access Solutions**

Basée à Midrand, en Afrique du Sud, avec des filiales dans tout le pays, Concord Access Solutions fait tourner une flotte de plus de 1.000 unités d'équipement d'accès offrant des hauteurs de travail allant de 6 à 57 m, s'adaptant à de multiples applications sur de nombreux marchés. Son équipe de techniciens spécialistes se tient disponible pour aider les clients qui en ont besoin. Qu'il s'agisse de vente ou location de machine, de formation des opérateurs, de pièces détachées ou de support technique, Concord Access Solutions offre un service client 24/7/365.  
Pour plus d'infos sur Concord Access Solutions, rendez-vous sur [concordaccesssolutions.com/](http://concordaccesssolutions.com/).

### **Photos**



À gauche : Markus Bandura, Directeur Commercial Région GAS.

À droite : Sven Nielsen, Directeur Général BSI



Andries Schouten à gauche, CEO,

et Remko Jonkergouw, Directeur Commercial, à droite



À gauche : Markus Bandura, à droite: M. Andreas Konstantin, Propriétaire d'ATG



De gauche à droite : Johan Gericke, Responsable Ventes Territoriales Genie Moyen-Orient et Afrique du Sud; Samer Khalid CEO- Division Équipement Lourd; Mohamed Galadari : GCEO et Co-Président; Sharbel Kordahi, Directeur Général Terex Equipment Moyen-Orient et Directeur Commercial (AWP) Région Est (Moyen-Orient, Afrique du Sud, Extrême-Orient, Inde et Turquie); Ibrahim Galadari : membre du Comité Exécutif; Mahmoud El Hamarshah : Directeur Général GTHE; Mina Fayez : Chef de Division Ventes



De gauche à droite : Ketan Patel, CEO, Krishna Patel, AGM – Développement Commercial, Manoj Rawat, Directeur Général Genie (Ventes) - AWP Région Inde; Will Westley, Vice-Président Genie Ventes et Support Ventes EMEA, Sharbel Kordahi, Directeur Général Terex Equipment Moyen-Orient et Directeur Commercial (AWP) Région Est (Moyen-Orient, Afrique du Sud, Extrême-Orient, Inde et Turquie)



Marcus Gartside, Responsable Ventes, Concord Access Solutions, Afrique du Sud