

## Ausa ernennt neuen Deutschland-Manager

**A**usa Deutschland hat seit dem 1. Oktober einen neuen Leiter. Es handelt sich um Stefan Bassermann, Experte im Bereich Kommunalgeräte- und Außenreinigungstechnik, der sich das Ziel gesetzt hat, das Ausa-Sorti-

ment fest auf dem deutschen Markt zu etablieren.

Trotz seiner erst 44 Jahre blickt Bassermann bereits auf eine lange Berufslaufbahn im Sektor Kommunalgeräte und Außenreinigung zurück, der für Ausa eine hohe strategische Bedeutung hat. Bassermann kennt sich sehr gut auf dem deutschen Markt aus.

Nicht umsonst hat er seine Kenntnisse in und für führende Spitzenunternehmen der Branche wie Hako, John

Deere, Egholm und Nilfisk ausbauen und Erfahrungen sammeln können. In diesen namhaften Firmen hat er nicht nur in leitenden Positionen seine Fähigkeiten unter Beweis gestellt, sondern sich zudem auf Multiservice-Fahrzeuge und Kehrmaschinen spezialisiert.

Seinen eigenen Aussagen nach geht er mit folgenden Hauptzielen in sein neues Amt: „Die Umsetzung einer  
*(Fortsetzung auf Seite 42)*

Vertriebsstrategie, die es vermag, das Ausa-Sortiment als Referenz auf dem deutschen Markt zu etablieren, den Ausbau des bestehenden Vertriebsnetzes sowie dessen Stärkung und Verbesserung.“

Um ihn bei diesen Zielsetzungen zu unterstützen, kann Ausa auf mehr als 50 Vertriebsstellen in Deutschland zurückgreifen, die sich praktisch flächendeckend über das Land verteilen. Außerdem bietet das Unternehmen seinen Vertriebspartnern durch seine Teilnahme an den wichtigsten internationalen Messen des Sektors ständige Unterstützung. So nahm Ausa vergan-



genen Juni an der Demopark 2009 teil, einer der wichtigsten Messen Europas, und nutzte den Anlass zur Deutschlandpremiere seiner 3 m<sup>3</sup>-Kehrmaschine, der B 300 H, und um den innovativen Kompaktlader Taurulift mit Teleskoparm vorzustellen. Bassermann ist zuversichtlich, schon in Kürze die Er-

gebnisse seines Wirkens an der Spitze der deutschen Niederlassung vorstellen zu können.

Er ist sich des hohen Anspruchsniveaus des wettbewerbsintensiven deutschen Marktes voll bewusst und freut sich auf seine Aufgabe. Schließlich ist er sich Eines sicher: „Die Ausa-Maschinen für den Kommunal- und Dienstleistungsbedarf decken sich hervorragend mit den Anforderungen des deutschen Marktes, der in erster Linie Leistung, Funktionalität, Rentabilität und Vielseitigkeit verlangt – genau das, was das Ansehen der spanischen Marke ausmacht.“ ●

●