

Die Clark Europe GmbH auf Expansionskurs

Fertigung in Mülheim noch in diesem Jahr

Auch wenn die Verkaufszahlen für Flurförderzeuge infolge der Finanzkrise und den daraus resultierenden wirtschaftlichen Probleme nicht die Zuwachsraten der letzten Jahre erreichen werden – bei der Clark Europe GmbH in Mülheim an der Ruhr blickt man optimistisch in die Zukunft. Im zurückliegenden Jahr ist der Mülheimer Betrieb deutlich gewachsen und die Jagd nach ehemals verlorengegangenen Marktanteilen wird weiter fortgesetzt. Noch im Jahr 2009 wird Clark mit dem Aufbau einer eigenen Produktion in Mülheim beginnen. Darüber hinaus wird mit neuen Modellen die Produktpalette aktualisiert, und mit dem Ausbau des Vertriebsnetzes in den Zukunftsmärkten Naher Osten, Afrika und Osteuropa sollen bisher brachliegende Absatzgebiete erschlossen werden.

Egon Strehl, Geschäftsführer der Clark Europe GmbH, erläutert dazu: „Das Jahr 2008 hat gezeigt, dass die Ampeln für Clark weiterhin auf Grün geschaltet sind. Die Dynamik in der gesamten Intra-logistik-Branche ist trotz erkennbarer Wachstumsabschwächung ungebrochen. Davon wird Clark mit seinen robusten, effizienten und hochproduktiven Geräten bei einem sehr wirtschaftlichen Preis-Leistungs-Verhältnis auch 2009 überproportional profitieren.“ Darüber hinaus habe die von Clark initiierte Marken-Offensive 2008 Früchte getragen: „Die starke In-



Egon Strehl, Geschäftsführer der Clark Europe GmbH in Mülheim an der Ruhr

novationsleistung des Jahres 2008 traf offensichtlich den Nerv des Marktes, auch unsere Präsenz auf den Messen dieser Welt,

das große Presseecho und eine wachsende Schar hoch motivierter Clark-Händler sind Eckpfeiler unseres Wachstums.“ Clark steigerte im Jahr 2008 die Auftragseingänge um zwölf Prozent und die Auslieferungsquote von Geräten lag um 20 Prozent über dem Vorjahresniveau.

In das Bewusstsein der Öffentlichkeit gerückt

Das starke Ergebnis im Neugeräte-Geschäft führt das Mülheimer Unternehmen unter anderem durch die Präsenz auf der Logistikleitmesse Cemat 2008 in Hannover und den neuen Modellen wie der Dreirad-Elektrobau-reihe GTX 16-20s und der Vier-rad-Elektrobau-reihe GEX 16-20s zurück. Positiv wirkte sich außerdem die im Jahr 2007 vorge-

nommene Produkterweiterung um Lagertechnikgeräte aus. Flankiert wurde das solide Wachstum bei Neugeräten von einer 15-prozentigen Steigerung beim Ersatzteilumsatz. Für das Geschäftsjahr 2009 rechnet Clark mit 20 Prozent Wachstum bei den verkauften Einheiten, mit einer 20-prozentigen Steigerung der Auftragseingänge sowie mit einem um 19 Prozent wachsenden Ersatzteilgeschäft. Zu den ehrgeizigen Zielen für das Jahr 2009 gehört auch die Erweiterung der internen Struktur um vier Geschäftseinheiten. Die Geschäftseinheit Sales & Marketing, die von Rolf Eiten, Director Sales & Marketing geleitet wird, ist verantwortlich für den weltweiten Vertrieb der Flurförderzeuge. In den Aufgabenbereich



Diesel- und Treibgasstapler der Clark-Baureihe CQ20-30 bieten für umschlagintensive Handling-Arbeiten alles, was von einem robusten Flurförderzeug gefordert wird