

TIV GmbH

Thomsen Industrie-Vertretungen

Seit 1980
in der
norddeutschen Industrie
eingeführt



Ihr Vertrieb in Nord-West-Deutschland



TIV GmbH
direkt vor Ort – technisch
versiert – langfristig und
nachhaltig

...im Maschinen-, Anlagen-, Geräte- und Fahrzeugbau & Großhandel



Was macht eine Industrievertretung (Handelsvertretung)?

Industrievertretungen („Handelsvertreter“, „Werksvertretungen“) sind unabhängige Unternehmen, die im Auftrag von Herstellern Dienstleistungen im Bereich des Vertriebs und der Vermarktung erbringen. Typischerweise besteht das Produktportfolio einer Industrievertretung aus vergleichbaren, aber nicht miteinander konkurrierenden Produkten. Die Industrievertretung arbeitet für den Hersteller/Anbieter in einem bestimmten geographischen Gebiet, und hat exklusive Vertretungsrechte innerhalb dieses Gebiets. In der Praxis arbeiten die Vertretungen in ihren Vertriebsgebieten quasi als der Außendienst des jeweiligen Herstellers. Sie werden überwiegend auf Provisionsbasis entlohnt und stellen somit die kostengünstigste Möglichkeit dar, ein bestimmtes Absatzgebiet abzudecken.

Daher gilt die Zusammenarbeit mit Vertretungen seit längerer Zeit als eine sehr praktische Lösung. Die Herstellern und Anbietern die Möglichkeit eröffnet, ihre Produkte zu vermarkten, gleichzeitig aber ihre Festkosten niedrig zu halten.

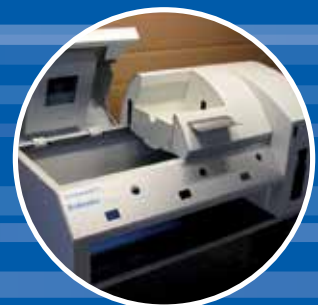
Der ständige Druck, unter dem so viele Firmen heutzutage stehen, ihre Gewinne zu maximieren und ihr Eigenkapital zu erhöhen, hat eine zunehmende Zahl von Unternehmen zur Erkenntnis gebracht, dass die Auslagerung ihrer Außendienstaktivitäten an Vertretungen ihnen hilft, ihre Produkte effizient und kostengünstig zu vertreiben. Vertretungen verfügen über professionelle, kompetente und flexible Außendienstmitarbeiter. Immer mehr große und kleine Unternehmen genießen die Vorteile, die die Zusammenarbeit mit im Markt eingeführten qualifizierten Handelspartner vor Ort mit sich bringt. Sie profitieren direkt von der Erfahrung und dem Fachkönnen von Belegschaften, die aus erfahrenen Profis bestehen.

What is a commercial agent (manufacturers' representative)?

Commercial agents (in daily business life also referred to as manufacturers' representatives, sales reps or sales agents) are independent professional providers of field sales and marketing services to manufacturers or suppliers. They typically handle a portfolio of related but non-competitive product lines, working under a contractual arrangement within a defined geographic territory on an exclusive basis. In fact commercial agents are the manufacturers' sales personnel in the territory paid predominant on a commission basis and as such they are the most cost-effective manner in reaching the market channel.

Commercial agency is therefore an already long time existing solution for manufacturers and suppliers to market their products in countries all over the world keeping overhead low and standardizing sales costs.

Today's reaction to the constant pressure for greater profits and faster build-up of shareholder equity is that more and more companies are recognizing outsourcing field sales through commercial agents as the most effective and economical way of marketing their products. Commercial agency firms offer a professional, adaptable and competent sales force. Increasing numbers of companies large and small have come to realize the qualities of commercial agents, not only as a sales force, but as professionals with valuable skills and experience.



*Was tun wir für Sie
und wo liegen unsere Stärken:*

*What we do for you
and where our strengths lie:*

1

Betreuung Ihrer bestehender Kunden

- ▶ bei neuen Projekten
- ▶ in laufenden Projekten

durch:

- ▶ Kundenbesuche
- ▶ Telefonkontakte
- ▶ Mailingaktionen

1

Support for your existing customers

- ▶ in new projects
- ▶ during current projects

with:

- ▶ customer visits
- ▶ telephone contacts
- ▶ mailing promotions

TIV GmbH

Ihr externer Key-Accounter

2

Neuakquise für Ihr Haus

- ▶ Definition, Zielbranchen und Zielkunden
- ▶ Besuche
- ▶ Telefonmarketing
- ▶ Mailingaktionen

2

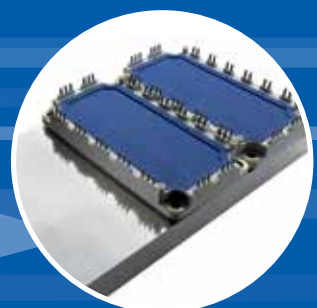
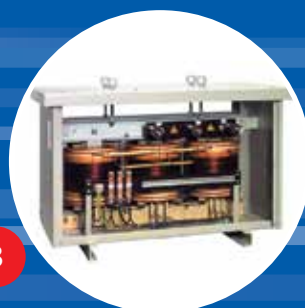
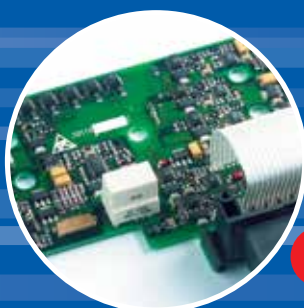
New acquisitions for your business

- ▶ definition, target branches and customers
- ▶ visits
- ▶ telephone marketing
- ▶ mailing promotions

Unsere Strategie / Our Strategy

- ▶ *Wachstumsstarke Kunden und Märkte*
- ▶ *Aktivitätenplanung*
- ▶ *Vertriebscontrolling*
- ▶ *Orientierung nach Kundenumsatzpotential*
- ▶ *C-Kundenbetreuung durch den Innendienst*
- ▶ *Konzentriertes Produktportfolio*
- ▶ *Fachberatung (Ziel: 70% der technischen Fragen beantworten)*
- ▶ *Abspraken mit der Technik*

- ▶ *fast-growing customers and markets*
- ▶ *activity planning*
- ▶ *sales controlling*
- ▶ *orientation on customer revenue potential*
- ▶ *internal service for supporting 'Grade C' customers*
- ▶ *concentrated product portfolio*
- ▶ *professional consultation (goal: answer 70% of technical questions)*
- ▶ *coordination with engineering*



3

Ein verlässlicher Partner am Markt

- TIV bedeutet transparente und gut kalkulierbare Vertriebskosten
- TIV ist vor Ort
- TIV ist schnell (max. 3 Std. bis zum Kunden)
- TIV ist für technische und kaufmännische Belange der Ansprechpartner für Ihre Kunden
- TIV hat großes Know-How bei der Beurteilung regionaler Absatzmärkte und kennt die lokalen und emotionalen Gegebenheiten
- TIV verkauft auf Augenhöhe
- TIV betreibt gezielte Neukundenakquisition
- TIV sorgt für Ihre Bekanntheit
- TIV ist breit am Markt aufgestellt
- TIV bietet nicht nur Vertrieb sondern auch zielgenaue Marktanalysen
- TIV berät Sie in vielen Belangen
- TIV steht im persönlichen Kontakt zu den Kunden
- TIV kümmert sich um Ihre Kunden

- TIV macht für namhafte Hersteller der Industrie den Vertrieb (ist eingeführt)

- TIV **übernimmt das externe Key-Accounting** für die Zulieferindustrie

A reliable partner in the market

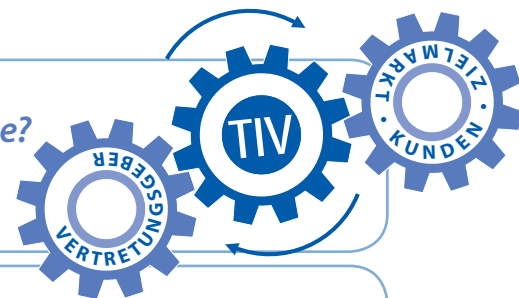
- TIV means transparent and easily calculated sales costs
- TIV is on-site
- TIV is fast (max. 3 hrs. to reach customer)
- TIV is your customer's contact person for technical and commercial matters
- TIV possesses great know-how in assessing regional sales markets and knows the local and emotional circumstances
- TIV sells at eye level
- TIV pursues specific new customer acquisition
- TIV makes sure you are well known
- TIV is broadly positioned on the market
- TIV offers not only sales, but also precise market analyses
- TIV advises you in a wide range of matters
- TIV has personal contact with customers
- TIV takes care of your customer

- TIV makes sales for renowned industrial manufacturers (already established)

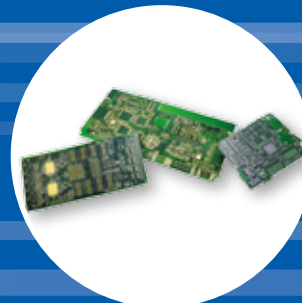
- TIV takes over external key accounting for the supplier industry



Den „richtigen“ Kunden finden - welchen wollen Sie?



Profitieren Sie bei Ihrer Zusammenarbeit mit TIV GmbH von unseren umfangreichen und gewachsenen Kundenbeziehungen.



Service auf höchstem Niveau

Service of the highest level

Serviceleistungen für Vertretungsgeber

- Vertriebliche und technische Beratung
- Strategische Vertriebsplanung
- Messearbeit (Manpower, Plattformgeber, Bedarfsanalyse)
- Marktanalysen
- Markterschließung
- Projekt- und Angebotsverfolgung
- Vertriebliche Abwicklung
- Reklamationsbearbeitung (-annahme)
- Synergieeffekt durch andere bestehende Vertretungen
- Newsletter an die **wirklichen** Entscheider

Services for those we represent:

- technical and sales-related consulting
- strategic sales planning
- trade fair services (man power, platform provider, demand analysis)
- market analysis
- market development
- project and offer tracking
- closing deals
- complaint processing (receiving complaints)
- synergy effect through representative relationship with others
- newsletter that reaches the real deciders

Serviceleistungen für Kunden (für Ihre Endkunden)

- Technische und kaufmännische Beratung
- Produktlösungen gemeinsam erarbeiten
- Vertriebliche Abwicklung
- Reklamationsbearbeitung
- Ein Ansprechpartner für mehrere Vertretungen

Services for customers (end customers)

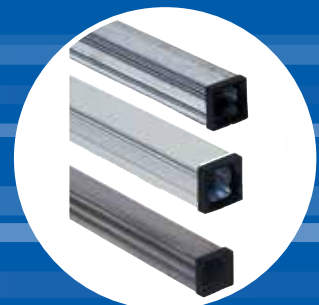
- technical and commercial consulting
- cooperatively developing product solutions
- closing deals
- complaint processing
- one contact person for multiple agencies



Find the „right“ customer - which one would you like?



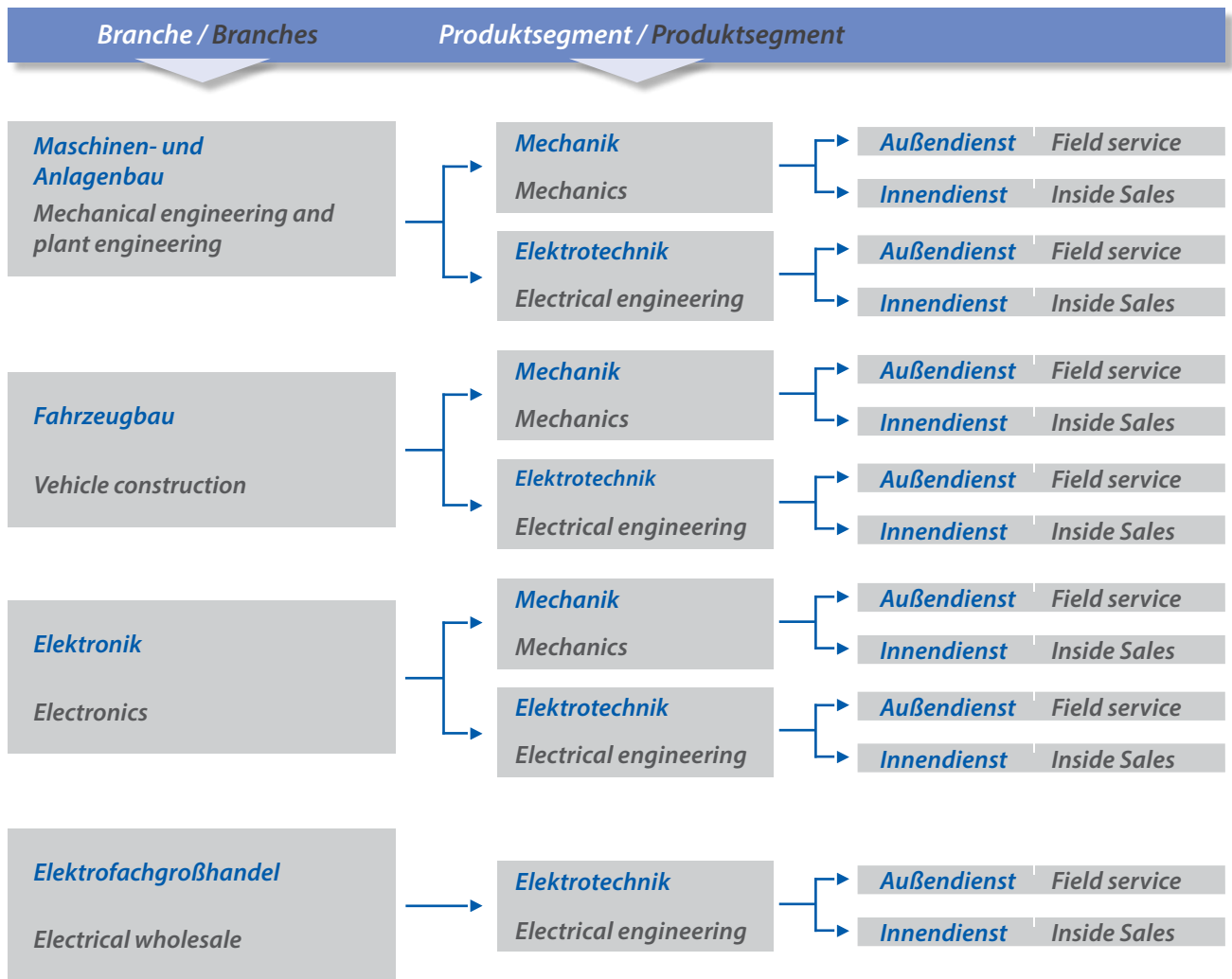
Your profit of the cooperate with TIV GmbH is our comprehensive and well-developed customer relations.



TIV GmbH - Organigramm

TIV GmbH - Organigramm

TIV GmbH
Thomsen Industrie-Vertretungen



Unsere Vertriebsmitarbeiter arbeiten Branchen und Produktbezogen
Our sales staff perform branch-related and product-related services



Maschinen- und Anlagenbau

- Abfüllanlagen
- Aufzüge/Lifte/Rolltreppen
- Automatisierungsanlagen
- Druckmaschinen und Komponenten
- Fördermaschinen/Fördertechnik
- Handel
 - ▶ Elektrotechnik
 - ▶ Distribution
 - ▶ Exporteure
 - ▶ für C-Teile Management
- Holzbearbeitungsmaschinen
- Kabelkonfektion
- Klimaanlage/Heizung/Lüftung
- Werkzeugmaschinen
- Lebensmittelanlagen
- Pharmaanlagen
- Steuerungsbau
- Schaltanlagenbau
- Verpackungsanlagen
- Erneuerbare Energien

Mechanical engineering and appliance engineering

- Bottling Plants
- Elevators/Lifts/Escalators
- Automation Plants
- Printing Machines and Components
- Conveyor Machines/Conveyor Technology
- Commerce
 - ▶ Electrical Engineering
 - ▶ Distribution
 - ▶ Exporters
 - ▶ For C-Part Management
- Woodworking Machines
- Cable Processing
- Air Conditioning/Heating/Ventilation
- Machine Tools
- Food Plants
- Pharmaceutical Plants
- Control Engineering
- Switchgear Engineering
- Packaging Plants
- Renewable energy



Vertragspartner (Auszug)

Contractual Partners (exemplary)

Elektrotechnik Electrical engineering				
Mechanik Mechanics				

Fahrzeugbau

- *Automobilhersteller*
- *Automobilzulieferer*
- *Baumaschinen*
- *Busse*
- *Fahrzeugbau*
- *Gabelstapler*
- *Handel*
 - ▶ *Fahrzeugteile*
 - ▶ *Landtechnik*
 - ▶ *Schifffahrt (Boat)*
 - ▶ *Exporteure*
- *Kabelkonfektion*
- *Kabinenhersteller*
- *Kommunalfahrzeuge*
- *Kräne/Bagger*
- *Landmaschinen*
- *Luft & Raumfahrt*
- *Militärfahrzeuge*
- *Nutzfahrzeuge*
- *Reha- und Altenfahrzeuge*
- *Schienefahrzeuge*
- *Schiffsbau/Werften*

Vehicle construction

- *Automotive Manufacturers*
- *Automotive Suppliers*
- *Construction Machines*
- *Buses*
- *Vehicle Construction*
- *Fork Lifts*
- *Commerce*
 - ▶ *Vehicle Components*
 - ▶ *Agricultural Technology*
 - ▶ *Shipping (Boat)*
 - ▶ *Exporters*
- *Cable Processing*
- *Cabin Manufacturer*
- *Municipal Vehicles*
- *Cranes/Excavators*
- *Agricultural Machinery*
- *Air & Space Aviation*
- *Military Vehicles*
- *Commercial Vehicles*
- *Rehab and Senior Vehicles*
- *Rail Vehicles*
- *Ship Building/Shipyards*



Vertragspartner (Auszug)

Elektrotechnik
Electrical engineering

Amphenol-Air LB

jokon

Littelfuse
Expertise Applied | Answers Delivered

PFLITSCH
Division for the best solution

Mechanik
Mechanics

tastitalia
YOUR TECHUMAN INTERFACE

DIAG
ALUMINIUMGIEßEREI

FUDICKAR
Leichtbau

DRUKO
Metallguß GmbH

Contractual Partners (exemplary)

Gerätebau

- Alarmanlagen/Brandmeldeanlagen/Notstromanlagen
- Antriebstechnik
- Datentechnik
- Elektronik für den Fahrzeugbau
- Generatoren/Transformatoren/Ventilatoren
- Gerätebau
- Geräte für die Schifffahrt
- Handel
 - ▶ Distribution
 - ▶ Elektrohandel
 - ▶ Exporteure
- Hausgeräte
- Kabelkonfektion
- Leiterplattenbestücker
- Leuchten
- Medizin & Laborgeräte
- Militärgeräte
- Prüf- und Messgeräte
- Erneuerbare Energien
- Steckverbinder
- Steuerungsbau
- Schaltanlagenbau

Appliance engineering

- Alarm Systems/Fire Warning Systems/Emergency Power Systems
- Drive Engineering
- Data Technology
- Electronics For Vehicle Construction
- Generators/Transformers/Ventilators
- Appliance Engineering
- Equipment For Shipping
- Commerce
 - ▶ Distribution
 - ▶ Electronics Retail
 - ▶ Exporters
- Household Devices
- Cable Processing
- Circuit Board Assembly
- Lighting
- Medicine & Laboratory Equipment
- Military Equipment
- Testing and Measuring Equipment
- Renewable Energies
- Connectors
- Control Engineering
- Switchgear Engineering



Vertragspartner (Auszug)

Contractual Partners (exemplary)

Elektrotechnik Electrical engineering				
Mechanik Mechanics				

Elektrofachgroßhandel

- *Elektrogroßhandel*
- *Elektrofachgroßhandel*
- *Filialen des Fachgroßhandels*
- *Exporteure*

Electrical wholesale

- *Electrical Wholesale*
- *Electrical Wholesale*
- *Wholesale Branch Stores*
- *Exporters*

Aufgaben

- *Thekentage werden von uns vor Ort durchgeführt*
- *Schulung der Mitarbeiter in den Filialen des Elektrofachgroßhandels*
- *dieser Bereich arbeitet im klassischen „dreistufiger Vertrieb“*
- *Werbung bei großen Installationsbetrieben*

Tasks

- *We hold open days on location*
- *Training employees in electrical wholesale branch stores*
- *This area works in classic „three-level sales“*
- *Advertising at large installation companies*



Arbeitsweise

Working method

1 Ihre Vertriebsstrategie dient, uns als Vorgabe für den Dienstleistungsprozess.

Diese Vertriebsstrategie wird in der Regel anlässlich der jährlichen Vertriebstagung festgelegt.

Eine festgelegte Strategie bedeutet z. B.:

- ▶ Preisgestaltung / Konditionspolitik
- ▶ Produktpalette
- ▶ Kundensegmente / Abnehmergruppen
- ▶ Geplante Jahresaktivitäten
- ▶ Umsatzplanung

1 Your sales strategy is the guideline for our service process.

The sales strategy is typically determined during the annual sales meeting.

An adopted strategy means for instance:

- ▶ Pricing / rebate policy
- ▶ product range
- ▶ customer segments / demand sectors
- ▶ Events planned for the year
- ▶ Turnover planning

2 Anhand der Vertriebsstrategie, führen wir eine Marktabklärung und Bedarfsermittlung durch.

Das Ergebnis dieser Arbeit ist eine genaue Aussage darüber, welchen Kunden im Vertragsgebiet wir bearbeiten wollen.

Wir erstellen und verabschieden gemeinsam eine Jahresvorplanung. Die Anfertigung der Kunden- vorplanung erfolgt vom Außendienstmitarbeiter in Abstimmung mit dem Kunden und Ihrem Haus.

Dazu führen wir regelmäßig einen Soll/Ist-Vergleich durch.

2 Based on the sales strategy for the area defined in the agreement, we conduct market research and determine demand. The results provide a clear view on which customers we want to focus on.

We draft and adopt a preliminary plan for the year. The preliminary planning for the customer is carried out by the sales representative in coordination with the customer and your company.

In addition, we also regularly conduct a target/ performance comparison.

3 In der Jahresvorplanung schreiben wir auch die Anzahl der Aktivitäten, d.h. Kundenbesuche bzw. technische Beratungsgespräche fest.

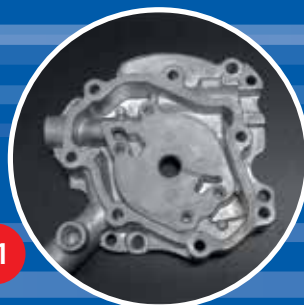
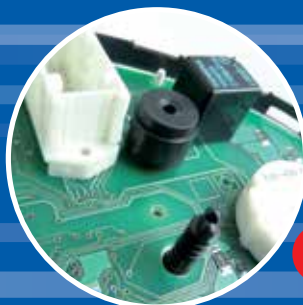
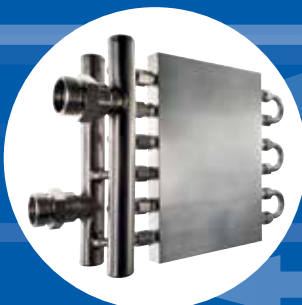
Darüber hinaus definieren wir ebenfalls die Neukunden-Akquise nach den mit Ihnen festgelegten Zielbranchen.

Ein Kundenbesuch beinhaltet den kaufmännischen und technischen Part. Eine nachhaltige Projektarbeit am Kunden ist die wichtigste Vorarbeit für einen Auftrag.

3 In the preliminary plan for the year we also determine the number of activities, i.e. the number of customer visits or technical consultations.

Beyond that we also define business development based on the target sectors that are determined together with you.

A customer visit entails both commercial and technical aspects. The most important preparation for an assignment is sustainable project work for the customer.



Arbeitsweise

Working method

- 4** *Nach jedem Kundenbesuch übermitteln wir Ihnen einen Besuchsbericht per E-Mail. In diesen Berichten dokumentieren wir Ihnen die Informationen und Ergebnisse der Besuche.*

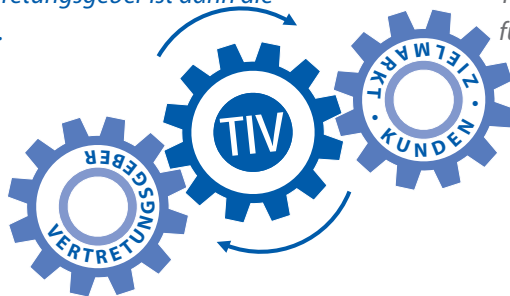
Wesentliche Punkte sind:

- ▶ *Die Gesamtinformation über den Kunden (Produktportfolio, Märkte, Unternehmensgröße usw.)*
- ▶ *Projektstatus zu laufenden und zukünftigen Projekten*
- ▶ *Weitere Aktionen und Maßnahmen, z. B. Angebote, Muster, etc*
- ▶ *Der Informationsgehalt wird kurz und knapp dargestellt*

- 5** *Angebot und Muster sind der Erfolg aus der Vorarbeit von Punkt 1 bis 4. Nun klären wir ab, ob das richtige Produkt angeboten bzw. bemustert wurde. In dieser Nachfassaktion prüfen wir alle Daten nochmals mit dem Kunden und dokumentieren das Ergebnis.*

- 6** *Wir führen für Sie die Auftragsverhandlung beim Kunden. Wenn alle technischen Voraussetzungen gegeben sind und das Angebot verfolgt wird, ist in vielen Fällen eine Auftragsverhandlung erforderlich. Hierbei klären wir die endgültigen Bestelldaten wie technische Ausführung, Menge, Preis, Lieferzeit und Zahlungskonditionen nach Ihren Vorgaben.*

Ihre Aufgabe als Vertretungsgeber ist dann die Auftragsausführung.



After each customer visit you will receive a visit report by e-mail. These reports document information and results from the visit.

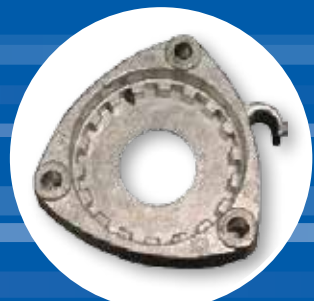
The main points are:

- ▶ *the detailed information about the customer (product portfolio, markets, company size, etc.)*
- ▶ *project status of current and future projects*
- ▶ *other promotions and measures, for example offers, samples, etc.*
- ▶ *short and concise presentation of the information*

The offer and sample are the success of the preparation from points 1-4. Now we determine whether or not the right product was sampled or offered. We review all the data once again with the customer and document the result during this follow-up work..

We negotiate the contract with the customer. Once all technical requirements have been met and the offer is being pursued, contract negotiations are often necessary. During these negotiations we resolve the final order information such as technical model, amount, price, delivery time and payment terms according to your instruction

Your duty as the represented customer is then to fulfill the contract.



Offene Beziehungen schaffen Vertrauen

Professionelle Lösungen seit vielen Jahren erfolgreich einsetzen heißt für uns ...

- den Kundennutzen gemeinsam erarbeiten
- durch technische und kaufmännische Beratung dem Kundenanspruch kostengünstig gerecht zu werden

Dies bedeutet, stets neben bewährten die neuesten und besten Produkte aus unserem Programm anzubieten.

Gleichzeitig stellen wir unser umfangreiches Fachwissen produktunabhängig und produktübergreifend zur Verfügung und unterstützen Neuentwicklungen. Ständige Marktbeobachtung, Beratung in unterschiedlichen Märkten und interne Weiterbildung gewährleisten umfassende Kompetenz. Hieraus wächst eine vertrauensvolle Partnerschaft zum beiderseitigen Vorteil. Wir möchten durch einen regelmäßigen Informationsaustausch langfristig eine Geschäftsbeziehung aufbauen und pflegen. Kundenvorteile zu erkennen und zu fördern hat höchste Priorität.

- **Ihr Potential zu stärken ist unser Anspruch - messen Sie uns daran!**



Close relations develop trust

The successful implementation of professional solutions over several years means...:

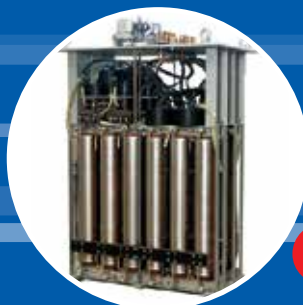
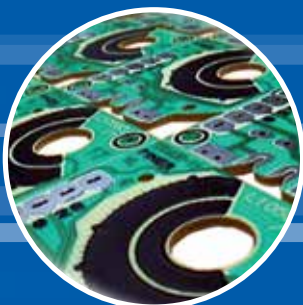
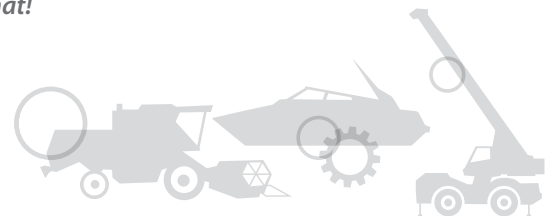
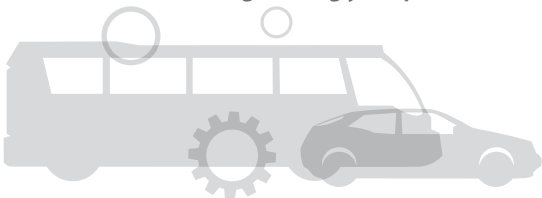
- developing the benefits for customers
- meet customer demands and cost-effectively, through technical and commercial consulting.

This means apart from proven products we also offer the latest and best products from our range.

At the same time, we provide our extensive know-how, independent of the product and across all products, and also support new development. Constant market monitoring, consulting in different markets, and internal training, guarantee comprehensive competence. This results in a partnership based on mutual trust with benefits for all. We would like to build up a long term business relationship through a continuous exchange of information.

Recognising and conveying benefits for customers, who have utmost priority for us.

- **Strengthening your potential is our aspiration - measure us on that!**

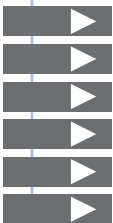
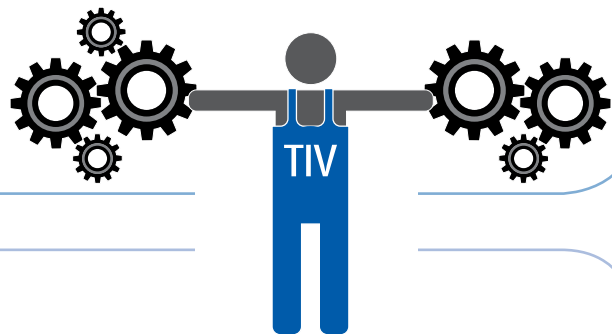


Arbeitsweise

Working method



- Wir setzen für Sie Ihre Vertriebsstrategie um*
- Wir ermitteln für Sie den Bedarf und machen die Marktabklärung*
- Wir besuchen Ihre Kunden und beraten diese technisch und kaufmännisch*
- Wir führen ein detailliertes Berichtswesen für Sie durch*
- Wir erledigen Ihre Angebots- und Musterverfolgung*
- Wir verhandeln für Sie die Aufträge beim Kunden*



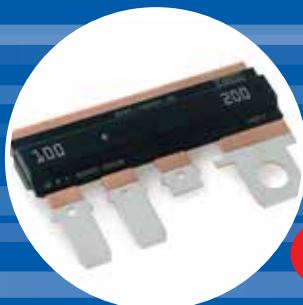
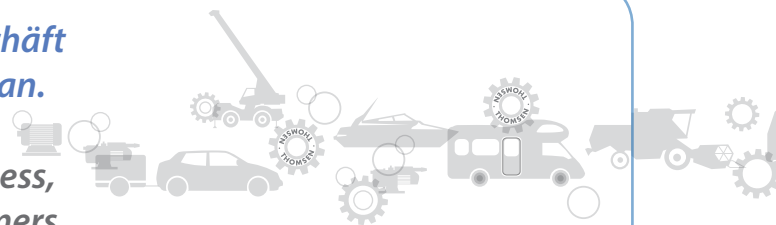
- We implement your sales strategy for you*
- We determine the demand, and research the market for you*
- We visit your customers and advise them in technical and commercial matters*
- We carry out detailed reporting for you*
- We take care of your offer and sample tracking*
- We negotiate contracts with the customer for you*



***Konzentrieren Sie sich auf Ihr Geschäft
wir sind schon an Ihren Kunden dran.***



***You can concentrate on your uissness,
we work allready with your customers.***



Geschäftsführung

Managing Directory



Jörg Schmidt

*geschäftsführender
Gesellschafter*

- Maschinen-, Anlagenbau
- ⊕ Organisation



Marc Lilkendey

*geschäftsführender
Gesellschafter*

- Fahrzeugbau
- Elektrogroßhandel
- ⊕ Organisation



Jens Thomsen

*geschäftsführender
Gesellschafter*

- Gerätebau
- ⊕ Organisation
- ⊕ Dienstleistungsvertrieb

Historie / History

23.06.1980

▶ *Hermann Thomsen gründet die Hermann Thomsen Industrie-Vertretung*

▶ *Hermann Thomsen (Toolmaker) founded Hermann Thomsen Industrie-Vertretung*

1988

▶ *Übernahme der Behm GmbH*

▶ *Acquisition of Behm GmbH*

2001

▶ *Übernahme der Thomsen GmbH + Co durch Jens Thomsen.
▶ Herr Jörg Schmidt erhält Einzelprokura für die Thomsen GmbH + Co. KG Industrie-Vertretungen.*

▶ *Acquisition of Thomsen GmbH + Co by Jens Thomsen.
▶ Herr Jörg Schmidt receives power of procuration for Thomsen GmbH + Co. KG Industrie-Vertretungen.*

2008

▶ *Gründung der Thomsen Industrie-Vertretungen GmbH zur langfristigen Nachfolgeregelung*

▶ *Foundation of Thomsen Industrie-Vertretungen GmbH as long term company inheritance regulations*

2010

▶ *Die Thomsen Industrie-Vertretungen GmbH bekommt durch Herrn Jörg Schmidt und Herrn Marc Lilkendey zwei weitere geschäftsführende Gesellschafter*

▶ *Two further senior partners, Jörg Schmidt and Marc Lilkendey, join the Thomsen Industrie-Vertretungen GmbH*

2016

▶ *Die Thomsen Industrie-Vertretungen GmbH firmiert um in die TIV GmbH*

▶ *The Thomsen Industrie-Vertretungen GmbH change the company's name in TIV GmbH*

...wir entwickeln uns weiter!

...we are developing further!

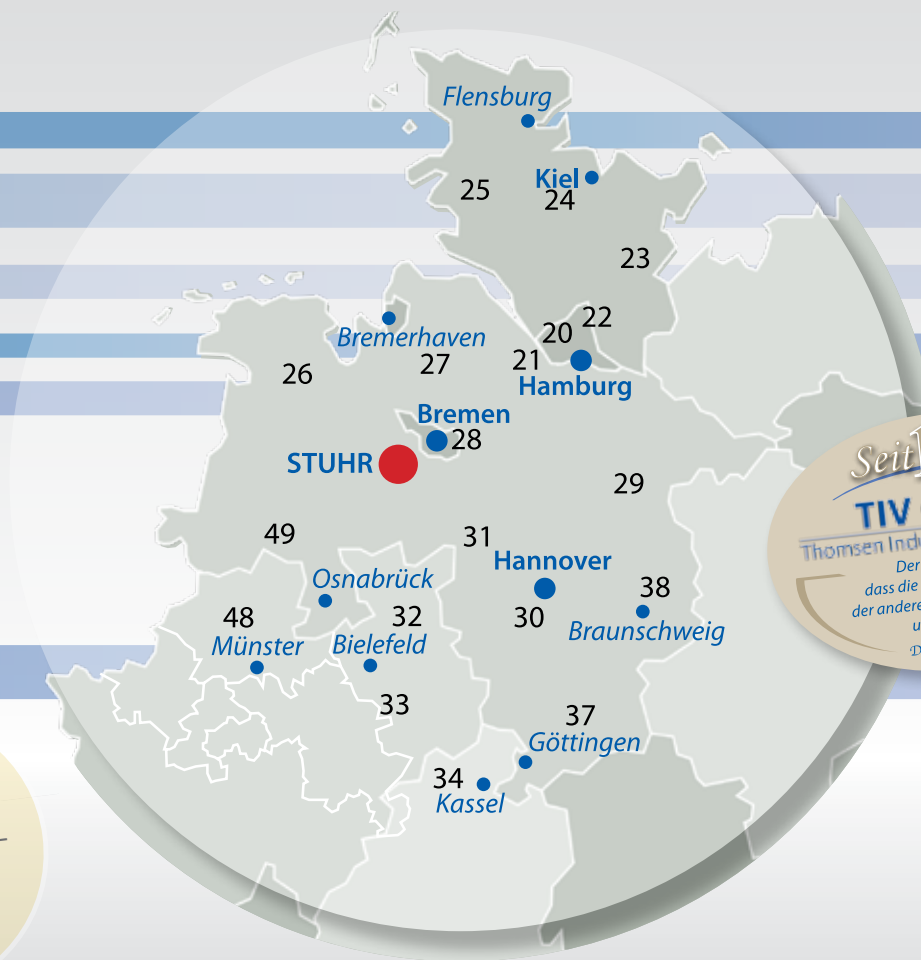
TIV GmbH

Thomsen Industrie-Vertretungen

www.tiv-gmbh.de



TIV GmbH • Moordeicher Landstr. 27 • 28816 Stuhr
Tel.: +49 (0) 421 56522-0 • E-Mail: office@tiv-gmbh.de



Seit 1980
TIV GmbH
Thomsen Industrie-Vertretungen
*Der eine wartet,
dass die Zeit sich wandelt,
der andere packt sie kräftig an
und handelt.*
Dante Alighieri

TIV GmbH
local – experienced –
longterm and
sustainable

Your sales partner in North West Germany

...for machine, plant, appliance and vehicle construction and wholesalers

