

Starke Synergien für höchste Kundenzufriedenheit.

RST & Jungheinrich – eine generationenübergreifende Partnerschaft.

Was einst mit dem Vater begann, wird heute erfolgreich durch die Tochter weitergeführt. Genau wie Jungheinrich, ist die RST-Gruppe (RST GmbH Ralf Schnirch, RST Handels GmbH Schnirch und RST Ausbildungsakademie) ein Familienunternehmen, das größten Wert auf langfristige Kundenbeziehungen, qualitativ hochwertige Produkte und erstklassigen Service legt. Bereits seit der Firmengründung vor über 20 Jahren, vertreibt der Anbieter für Stapler- und Lagertechnik Jungheinrich Flurförderzeuge. Anfang 2021 wurde die RST GmbH Ralf Schnirch zu einem der ersten offiziellen „Partner of Jungheinrich“ im Rahmen des PoJ-Partnerprogramms, einem globalen Vertriebs- und Servicekonzept von Jungheinrich.

DOPPELTE VERTRIEBS- UND SERVICEPOWER.

Tief verwurzelt im nordrhein-westfälischen Erfstadt unterstützt die RST-Gruppe ihre Kunden in der Vertriebsregion Köln/Bonn mit ganzheitlichen Logistiklösungen. Ob Verkauf, Vermietung, Wartung oder Reparatur – zu jeder Zeit steht ein breites Fahrzeugkontingent, sowie geschultes Technikpersonal zur Verfügung, um die Klienten in ihrem Tagesgeschäft bestmöglich zu unterstützen. Dafür nutzt das Partnerunternehmen das gesamte Jungheinrich Produktportfolio in Gelb und Lila. Sowohl klassische Flurförderzeuge, als auch Elektrofahrzeuge der neuen Marke AntOn by Jungheinrich, die besonders Kunden im Midtech-Segment ansprechen sollen.

EIN PORTFOLIO MIT VIELEN GESICHTERN.

Mit der strategischen Entscheidung, ergänzend zum eigenen Direktvertrieb das globale Partner- und Distributorennetzwerk auszubauen, stellt sich Jungheinrich breiter auf, um kleinere und mittelständische Kunden noch gezielter anzusprechen. Aktuell vertreiben 160 internationale Partner das gesamte Produktportfolio von Jungheinrich. Darüber hinaus werden weltweit Distributoren für AntOn by Jungheinrich aufgebaut. So lässt sich das Angebot optimal an die Nachfrage der Kunden anpassen. „Im Mittelpunkt der Partnerschaften steht die professionelle, individuelle Beratung“, so Peter Dehnen, Jungheinrich Fachberater und lokaler Partner Manager. „Das gemeinsame Ziel ist die Zufriedenheit unserer Kunden.“

01
Gelb trifft Lila: Als Vertriebspartner von Jungheinrich hat RST nun auch AntOn Fahrzeuge im Sortiment.





„Bei uns zählt noch der Handschlag und das gesprochene Wort.“

Melina Schnirch

Geschäftsführerin RST-Gruppe

Auf ein Wort mit **Melina Schnirch,** Geschäftsführerin

Wann und wie sind Sie „Partner of Jungheinrich“ geworden?

Nach langjähriger Zusammenarbeit mit Jungheinrich sind wir seit 2021 „Partner of Jungheinrich“ in der Region Köln/Bonn. Mein Vater Ralf Schnirch ist inzwischen seit über 40 Jahren in der Intralogistik tätig und hat von Beginn an mit Jungheinrich zusammengearbeitet. Da wir in unserem Unternehmen großen Wert auf Qualitätsprodukte legen, war und ist Jungheinrich für uns ein zentraler Anbieter. Als klar wurde, dass es eine offizielle Partnerschaft geben wird, waren wir einer der ersten Händler, der mit Jungheinrich auf dieser Basis zusammengearbeitet hat.

Worin bestehen die Hauptaufgaben und wie hat sich die Zusammenarbeit über die Zeit entwickelt?

Wir packen eigentlich immer dort an, wo es gerade brennt. Als inhabergeführtes Familienunternehmen können wir schnell, flexibel und unbürokratisch handeln. Das Geheimnis ist die Kombination aus modernen High-End-Produkten und gelebter Kundennähe. Wir pflegen enge Beziehungen zu unseren Kunden und sie vertrauen auf unsere Empfehlungen im Bereich Intralogistik. Das Angebot an Flurförderzeugen hat sich über die Zeit gewandelt, zum Beispiel vom Verbrenner zum Elektromotor. Die Zusammenarbeit mit Jungheinrich würde ich als offen, fair und transparent beschreiben – eine durchweg positive Erfahrung für uns.

Warum haben Sie Ihr Portfolio mit Fahrzeugen der Marke AntOn by Jungheinrich erweitert?

Da wir auch Kunden aus dem Mid-Tech-Segment bedienen, war es für uns eine logische Konsequenz, die Fahrzeuge in unser Portfolio zu integrieren. Nachdem wir die neuen Stapler getestet haben, können wir sagen, dass es sich um hochwertige Fahrzeuge im Einstiegssegment mit optimalem Preis-Leistungs-Verhältnis handelt. Wir sind ein Unternehmen, das sich ständig weiterentwickelt und offen ist für Innovationen. Auch wenn sich das Markendesign in Lila von unseren anderen Produkten abhebt, haben wir uns schnell an die neue Farbvielfalt gewöhnt und sind froh, unseren Kunden ein diverses Fahrzeugportfolio anbieten zu können.

JUNGHEINRICH