

27.05.2026 - 15:02 Uhr

Näher am Kunden, stärker im Markt: Magirus stellt Vertrieb strategisch neu auf

Ulm (ots) -

- **Vertriebsneuausrichtung mit klarem Fokus auf Direktvertrieb, Kundennähe und internationale Marktbearbeitung**
- **Intensiver Dialog mit Anwendern für praxisingerechte Lösungen und schnelle Reaktionsfähigkeit**
- **Gezielter Ausbau der internationalen Vertriebsstrukturen und regionalen Präsenz unter anderem in den Vereinigten Arabischen Emiraten, Spanien und Polen**
- **Stärkung der Rolle von Magirus als verlässlicher Partner für öffentliche Sicherheit und kritische Infrastruktur in Europa durch wachsende internationale Präsenz**

Magirus richtet seinen Vertrieb national und international neu aus und stellt den direkten Austausch mit seinen Kunden konsequent in den Mittelpunkt. Als Teil seiner umfassenden Transformation nutzt das Unternehmen Markt- und Anwendungskenntnisse künftig noch systematischer, um Lösungen gezielter an den praktischen Anforderungen der Einsatzkräfte auszurichten.

Dafür entwickelt Magirus seine Vertriebsorganisation gezielt weiter, definiert Verantwortungsbereiche neu und baut das Vertriebsteam konsequent aus, um die Kundennähe weiter zu stärken. So können Markt- und Kundenbedürfnisse früher erkannt und schneller in konkrete Lösungen überführt werden. Die Neuausrichtung des Vertriebs ist damit ein zentraler Baustein der strategischen Weiterentwicklung von Magirus und die Grundlage für weiteres Wachstum.

Kundennähe als Leitprinzip im Vertrieb

Die Neustrukturierung greift zentrale Elemente des Transformationsplans auf, die auf eine stärkere Kundenorientierung und eine effizientere Organisation abzielen. Der direkte Austausch mit Magirus verkürzt Entscheidungswege und erhöht die Transparenz. Kunden profitieren von einer engeren, kontinuierlichen Betreuung sowie von Lösungen, die noch präziser auf ihre operativen Bedarfe zugeschnitten sind. Gleichzeitig ermöglicht die neue Struktur, Markt- und Anwendungsanforderungen systematischer zu erfassen und auszuwerten. So können Entwicklungen frühzeitig erkannt und Innovationen schneller in praxisingerechte Lösungen überführt werden - nah an den realen Einsatzbedingungen und Anforderungen vor Ort.

"Mit der Neuausrichtung unseres Vertriebs schaffen wir die Grundlage für eine langfristige Stärkung unserer Kundenbeziehungen, richten unsere Organisation konsequent auf Nähe, Servicequalität und Marktintelligenz aus. So stellen wir sicher, dass Magirus auch künftig ein verlässlicher Partner für Behörden und Organisationen mit Sicherheitsaufgaben bleibt - einschließlich Feuerwehren, Katastrophenschutz, Technisches Hilfswerk (THW), Hilfsorganisationen und der Bundeswehr", erklärt Fatmir Veselaj, CEO von Magirus.

Partnerschaften im Wandel: Neue Wege in der Zusammenarbeit

Im Zuge der Neuausrichtung werden bestehende Händlerbeziehungen neu geordnet. Dabei bedeutet die Veränderung in einigen Fällen, dass Partnerschaften nicht fortgeführt werden. "Wir sind dankbar für die Unterstützung, die wir durch unsere bisherigen Partner erfahren haben, und setzen zugleich auf neue Formen der Kooperation, die den nachhaltigen Erfolg und die bestmögliche Betreuung unserer Kunden sicherstellen", erklärt Thorsten Marquardt, Head of Global Sales bei Magirus.

Parallel dazu spricht Magirus in ausgewählten Märkten mit bestehenden Händlern und Vertriebspartnern über zukunftsorientierte Nachfolge- und Strukturmodelle. Im Fokus stehen langfristige Stabilität, regionale Präsenz und die gemeinsame Weiterentwicklung der Marktorganisation. Dabei ist Magirus ausdrücklich offen für Kooperationsformen, die über klassische Vertriebsstrukturen hinausgehen.

Stärkere regionale Präsenz in Vereinigten Arabischen Emiraten, Spanien und Polen

Parallel zur Neuausrichtung in Deutschland intensiviert Magirus die Betreuung seiner internationalen Märkte. Unter der Leitung von Andreas Wenzel, der langjährige Erfahrung im internationalen Vertrieb mitbringt, wird das globale Vertriebsteam ausgebaut und weiterentwickelt. Ziel ist es, Händler und Partner weltweit noch enger zu begleiten, Marktpotenziale systematischer zu erschließen und Kunden in allen Regionen schneller und direkter zu unterstützen.

Gleichzeitig treibt Magirus den Ausbau eigener Landesgesellschaften konsequent voran: Nach der Gründung der Magirus Schweiz und der Eröffnung des neuen Standorts in Schongau im Kanton Luzern im Jahr 2025 sowie der aktuell laufenden Etablierung einer eigenen Gesellschaft in den Vereinigten Arabischen Emiraten steht als nächster Schritt der Aufbau einer Landesgesellschaft in Spanien und Polen an. Mit dieser stärkeren regionalen Präsenz schafft Magirus zusätzliche Nähe zu seinen Märkten und verbessert die Verfügbarkeit seiner Produkte und Services weltweit.

Mit dem Ausbau seiner internationalen Vertriebsstrukturen verfolgt Magirus konsequent das Ziel, Kunden weltweit direkter zu begleiten, regionale Marktanforderungen besser zu verstehen und seine Rolle als verlässlicher Partner für öffentliche Sicherheit und kritische Infrastruktur international weiter auszubauen.

BILDUNTERSCHRIFTEN (COPYRIGHT MAGIRUS)

Bild: Näher am Einsatz, näher am Kunden: Magirus stärkt seine internationale Vertriebspräsenz.

[\[Download\]](#)

ÜBER MAGIRUS

Leidenschaft und Präzision, High-Tech und Handwerk. Seit 1864 steht Magirus für die Verbindung von Innovation und Tradition - im Dienst derjenigen, die unsere Gesellschaft schützen. Als Systemanbieter für Brand- und Katastrophenschutz sowie Defense & Security entwickelt Magirus integrierte Lösungen entlang der gesamten Einsatzkette - von Fahrzeugen über Technologien bis hin zu digitalen Systemen - für Feuerwehren, Einsatzorganisationen, Sicherheitsbehörden und all jene, die Verantwortung für den Schutz unserer Gesellschaft und kritischer Infrastrukturen tragen. Das Portfolio umfasst ein breites Spektrum an Einsatzfahrzeugen - von Löschfahrzeugen und Drehleitern bis hin zu spezialisierten und taktischen Fahrzeuglösungen -, ergänzt durch digitale Einsatz- und Flottenmanagementsysteme, Robotiklösungen, leistungsstarke Pumpen sowie Equipment und umfassende Serviceleistungen. Mit über 1.700 Mitarbeitenden an Standorten in Deutschland, Italien, Frankreich, Österreich und der Schweiz ist Magirus international präsent.

Fatmir Veselaj, Chief Executive Officer (CEO) Magirus GmbH

Fatmir Veselaj ist seit Juli 2025 CEO von Magirus und verantwortet die strategische Ausrichtung sowie die Weiterentwicklung des Unternehmens. Zuvor leitete er als Chief Restructuring Officer (CRO) die ersten wichtigen Schritte zur Stabilisierung des Unternehmens ein.

[\[Download Portrait 1\]](#)

Thorsten Marquardt, Head of Global Sales, Magirus GmbH

Thorsten Marquardt ist seit Juli 2025 Head of Global Sales bei Magirus und verantwortet die globale Vertriebsstrategie sowie den internationalen Marktausbau. Zuvor steuerte er das weltweite Partner- und Ausbildungsnetzwerk und war als Vertriebsleiter Deutschland & Schweiz tätig.

[\[Download Portrait 2\]](#)

Andreas Wenzel, Manager International Sales & Partnerships, Magirus GmbH

Andreas Wenzel ist seit 2023 Regionaler Vertriebsleiter für Lateinamerika und den asiatisch-pazifischen Raum. Er verfügt über langjährige Erfahrung in der Feuerwehrbranche und bringt umfassende technische Expertise mit. In seiner zukünftigen Rolle verantwortet er die Weiterentwicklung der internationalen Händlermärkte sowie den Ausbau der regionalen Vertriebsstrukturen.

[\[Download Portrait 3\]](#)

Pressekontakt:

Pierre Deraëd
Magirus GmbH
Global Marketing & Corporate Communications
Graf-Arco-Strasse 30
89079 Ulm
E-Mail: pr@magirusgroup.com
Mobil: +49 151 58011330

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100103201/100940294> abgerufen werden.