

YADOS Vertriebs GmbH: Generationswechsel mit Innovationsleidenschaft

Vertriebschef Karl Gentner übergibt Nachfolge an Martin Gentner

Seit der Unternehmensgründung im Jahr 2009 befindet sich die YADOS GmbH, Spezialist für effiziente Wärmenetze und Systemkomponenten, auf Wachstumskurs. Auch die selbstständige Vertriebs GmbH unter Karl Gentner war von Beginn an ein Erfolgsmodell – Marktpräsenz und Marktanteil konnten erfolgreich ausgebaut werden. Tendenz steigend. Im November tritt Martin Gentner die Nachfolge seines Vaters an und tritt an die Spitze der Verkaufsddivision mit Sitz in Aalen, Baden-Württemberg.

Aalen, 02.11.2022 Mit 25 Jahren Vertriebserfahrung tritt Karl Gentner, der in diesem Jahr seinen 64 Geburtstag feiert, in den Ruhestand. Auf die Zeit, die hinter ihm liegt, blickt er zufrieden zurück: Die Idee, mit einem selbstständigen Vertrieb noch näher am Kunden und schlagkräftiger am Markt zu sein, ist aufgegangen.

„Über den persönlichen Kontakt und Servicegedanken hinaus, war und ist für uns entscheidend, vor Ort exakt ermitteln zu können, wie eine wirtschaftlich solide und objektspezifisch ausgelegte Wärmelösung aussehen muss. Das gilt für energetische Vorhaben im Bestand genauso wie für Neubauprojekte. Unsere tiefe Planungs- und Systemkompetenz hat dabei maßgeblich zum Erfolg der YADOS GmbH beigetragen und unterstützt die gewohnt bedarfsorientierte Produktentwicklung des Unternehmens“, erklärt Karl Gentner.

Die jetzt anstehende Übergabe an die nächste Generation ist bestens vorbereitet. Karl Gentner und Sohn Martin arbeiten seit Jahren zusammen. Martin Gentner kennt die Branche von der Pike auf. Der studierte Bautechniker sammelte jahrelang Erfahrung als Vertriebsdienstleiter im Außendienst für den süddeutschen Raum. In einer Sonderfunktion „Vertriebssupport Leittechnik“ war Martin Gentner dafür verantwortlich, die für ein effizientes Netzmanagement und Monitoring in Nah- und Fernwärmenetzen entwickelte Leit- und Kommunikationstechnik YADO|LINK, deutschlandweit zu vertreiben.

Weiterentwicklung erprobter Effizienzkomponenten für Nah- und Fernwärmenetze

Der Generationswechsel fällt in volatile Zeiten, geprägt von den vielfältigen Herausforderungen der Energiewende. „Die Transformation des Wärmemarktes muss jetzt zielstrebig vorangetrieben und ermöglicht werden. Die klassischen Energieversorger werden ihre Netze – nicht zuletzt aufgrund steigender Kundennachfrage – weiter ausbauen, um flächendeckend für die Erneuerbaren fit zu sein. Auf kommunaler Ebene wird der Auf- und Ausbau von Nah- und Fernwärmenetzen massiv voranschreiten“, erklärt Martin Gentner.

Die dann zukünftig grüne Wärme wird für alle Beteiligten einschneidende Veränderungen mit sich bringen. Erklärtes Ziel von YADOS ist es, den Wünschen und Forderungen der Netzbetreiber und Wärmeabnehmer nach Betriebssicherheit und Komfort auch weiterhin ökonomisch und ökologisch gerecht zu werden.

Der Einsatz optimierter Wärmeübergabestationen und deren Weiterentwicklung wird hier zum entscheidenden Erfolgsfaktor sowohl im industriellen und kommunalen Einsatzbereich als auch in der Versorgung von Ein- und Mehrfamilienhäusern. Die Stationen besitzen enormes Potenzial, niedrige Rücklauftemperaturen zu erzielen, was maßgeblich zu einem stabilen und wirtschaftlichen Netzbetrieb beiträgt.

„Wir konzentrieren uns daher verstärkt auf die konsequente und kontinuierliche Verbesserung unserer direkten und indirekten Übergabetechnologien, etwa der YADO|GIRO“, so Martin Gentner. Für die Zukunft sieht Gentner hocheffiziente hybride Wärmeübergabestationen mit integrierten Wärmepumpen zur wirksamen Kopplung unterschiedlicher Energiesektoren in intelligenten Wärmenetzen.

Aufbruch in die energetische Zukunft mit neuer Vertriebsstruktur

Mit der Übernahme durch Martin Gentner ändern sich auch die bestehenden Vertriebsstrukturen. Um das starke Wachstum und die positive Marktentwicklung optimal bedienen zu können, verstärken seit kurzem Marcus Gigl und Andreas Wimmer, beide mit langjähriger Berufserfahrung im YADOS Umfeld, die Organisation als Vertriebsleiter.

Unverändert hingegen bleibt die Intention des Vertriebsteams. Martin Gentner und seine Kollegen setzen klare Prioritäten: „Im Mittelpunkt unserer Arbeit wird immer die Zufriedenheit aller Projektbeteiligten und die Schaffung innovativer und individueller Kundenlösungen stehen. Das gelingt uns, indem wir von der Beratung über die Planung und Entwicklung bis hin zur Produktion und Inbetriebnahme alles aus einer Hand bieten – und das objektspezifisch und maßgeschneidert“.

4534 Zeichen



Der YADOS Vertrieb: Marcus Gigl, Karl Gentner, Martin Gentner, Andreas Wimmer (von links nach rechts)