

Pressemitteilung

(Solingen, 01.04.2020)

Mit Mike G. Hiatt übernimmt ein erfahrener Experte die Verantwortung für die Vertriebs- und Marketingaktivitäten bei HEITLAND. Er arbeitet seit über 25 Jahren im Vertrieb und verfügt über langjährige Personal- und Führungsverantwortung. Bei HEITLAND freut sich Hiatt darauf, die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens mitzugestalten und dem auch teilweise neuem Vertriebsteam ein guter Coach zu sein.

„Ich freue mich außerordentlich über die vertriebliche und strategische Verantwortung in einem so innovativen und wachsendem Unternehmen wie HEITLAND“, so Mike Hiatt. „Als Vertriebsleiter möchte ich die Bekanntheit von HEITLAND steigern, Strategien weiterentwickeln, Prozesse optimieren und den Umsatz ausbauen.“ Schwerpunkte seiner neuen Aufgabe sieht der 56-Jährige in der Kundenbindung im Bereich Wasser und dem Ausbau der Kunden im Bereich Gas. Auch die Fokussierung auf neue Messtechnologien und Optimierung der Vertriebsprozesse (CRM), sowie der Ausbau der Zusammenarbeit mit den OEM Partnern liegen in seinem Fokus. Hiatts Credo dafür: weg von der Routine und auch mal neue Wege beschreiten. Direktmarketing soll zukünftig einen höheren Stellenwert erhalten, ebenso die interne Regelkommunikation. Praxisseminare für Kunden und Interessenten, Hausmessen sowie Partner-Events sollen die Marketingaktivitäten ergänzen. „Wichtig ist, sowohl Effektivität („Die richtigen Dinge tun“) als auch Effizienz („Die Dinge richtig tun“) zu erhöhen – und zwar in allen Bereichen: vom Außendienst über die Vertriebskanäle und Partnerschaften bis hin zum Technologie- und Produktmanagement“, so der Maschinenbauingenieur.

Mike G. Hiatt hat mehr als 25 Jahre im Vertrieb bzw. in vertriebsnahen Bereichen gearbeitet und bringt für seine neue Position umfangreiches Know-how aus der Produktberatung und dem Produktmarketing mit. Vor seinem Wechsel zu HEITLAND war Hiatt zuletzt als Geschäftsführer und Vertriebsleiter Wasserwirtschaft bei der Honeywell Messtechnik GmbH (ehemals Elster Messtechnik GmbH) in Lorsch tätig. Weitere Stationen waren dort auch, in unterschiedlichen Verantwortungen, Tätigkeiten im Bereich Business Development, Produktmarketing und in der Entwicklung.

Gleichzeitig mit Mike G. Hiatt konnte HEITLAND auch Jörg Piepkorn und Stefan Rist, beide ebenfalls langjährige Mitarbeiter im Vertrieb bei Honeywell, für sich gewinnen. „Durch diese Akquisition sind wir nun gut gerüstet die nächsten 100 Jahre (100jähriges Firmenjubiläum findet 2021 statt) in Angriff zu nehmen und auch den Weg für die nächste Generation zu ebnen“ so Geschäftsführer Stephan Bangert.

Ernst Heitland GmbH & Co. KG

HEITLAND bietet ein umfassendes Produktpotfolio für die Bereiche Wasser- und Gasversorgung. Der Messtechnikexperte aus Solingen kann auf fast 100 Jahre Erfahrung in der Messtechnik für die Versorgungswirtschaft zurückblicken. Diese Erfahrung wird auch im Bereich der kundenspezifischen Ausführungen effektiv genutzt. Die Produktion findet am Standort in Solingen statt.

Lösungen rund um die Versorgungswirtschaft
Die Kernkompetenzen von HEITLAND liegen im Bereich der Konformitätserklärung, in der Umsetzung von kundenspezifischen Anforderungen, sowie in der Reparatur und Aufarbeitung von Wasser- und Gaszählern. Zum Einsatz kommen Produkte der OEM Partner Honeywell/Elster und Pietro Fiorentini, sowie einigen anderen langjährigen Systemlieferanten. MID und CE-konforme Produktion sind selbstverständlich für HEITLAND. Darüber hinaus erfüllen die Produkte des Herstellers weitere nationale oder auch internationale Richtlinien wie ATEX, KTW und W421. Das Unternehmen unterhält zudem ein Qualitätsmanagement-System nach ISO 9001:2015, sowie ein Umweltmanagement-System nach ISO 14001:2015, beides vom TÜV Rheinland.