



Bilder

1

Aktuelles **GaLaBau / Kommunaltechnik**

NEGRI S.R.L.

Kundenanforderungen bestmöglich erfüllen

19. Juni 2025

Lesedauer: 6 min | Bildquelle: Negri

Von: **Dan Windhorst**

Der italienische Maschinenhersteller Negri S.R.L., bekannt für hochwertige Häcksler, Zerkleinerer und Komposttechnik sowie Laubsauger, verstärkt ab August mit der Gründung von Negri Deutschland seine Präsenz auf dem deutschen Markt. Ziel ist es, auch den Kunden hierzulande einen direkten Zugang zu den Produkten sowie Service- und Beratungsleistungen des Unternehmens zu bieten. Einen ersten Eindruck vom Unternehmen und seinen Produkten können sich Interessierte auf

der Demopark verschaffen. Dort werden u. a. die Modelle »C17« (Referenz-Häcksler) und »R230« (kompakter, selbstfahrender Zerkleinerer für die Gartenpflege) präsentiert.



Negri
Stand H-816

(v. l. n. r.): Francesco, Marco und Roberto Negri mit dem Häcksler »C17«, der neuesten Ergänzung im Sortiment. Dieser wird – wie alle anderen Maschinen auch – vollständig im eigenen Haus gefertigt.

Wie sie Negri-Kunden hierzulande mit dem Versprechen einer durchgängig hohen Qualität und eines zuverlässigen After-Sales-Services überzeugen wollen, erklären die Geschäftsführer Roberto und Francesco Negri im Interview mit dem bauMAGAZIN.

bauMAGAZIN: *Negri baut auf einer langjährigen Tradition sowie einem breiten Produktspektrum auf. Worauf sind Sie im Hinblick auf die Firmenhistorie und Ihr Portfolio, speziell die Biohäcksler und Laubsauger, besonders stolz?*

Francesco Negri: An erster Stelle ist es uns wichtig, darauf hinzuweisen, dass wir seit der Gründung durch meinen Vater Marco Negri vor über 30 Jahren ein familiengeführtes Unternehmen sind. Mein Bruder Roberto und ich repräsentieren die zweite Generation bei Negri. Auf die Aufgabe, dieses traditionsreiche Unternehmen zu führen, haben wir uns entsprechend vorbereitet: Wir sind beide Maschinenbauingenieure mit Erfahrung in der Automobil- und Landmaschinenbranche. Daher steckt bei uns beiden nicht nur eine Menge Fachwissen, sondern auch Herzblut im Unternehmen.

Roberto Negri: Sehen Sie, der Ursprung unserer Produkte liegt im Bereich der Biohäcksler. Das stellt auch das Kerngeschäft von Negri dar. Im Laufe der Jahre haben wir unser Produktsortiment kontinuierlich erweitert – stets mit dem Ziel, die Bedürfnisse der Kunden zu erkennen und die daraus resultierenden Anforderungen bestmöglich zu erfüllen.

Francesco Negri: In dem Zusammenhang ist es wichtig zu erwähnen, dass wir nicht nur Produkte vertreiben, sondern unsere Maschinen komplett im eigenen Haus fertigen. Dadurch haben wir vollständige Kontrolle über den Produktionsprozess – angefangen beim Laserschneiden der Bleche über das robotergestützte Schweißen bis hin zur Bearbeitung unserer Rotoren. Das macht uns zu einem verlässlichen Partner, angefangen bei der Erstberatung bis zur Betreuung nach dem Kauf.

Roberto Negri: Uns ist wichtig, dass die Kunden langfristig auf uns zählen können. Deswegen liefern wir noch heute Ersatzteile für Maschinen, die über 20 Jahre alt sind. Dank unserer durchdachten Konstruktionen und auf langlebige Produkte ausgelegten Unternehmensstruktur sind wir in der Lage, diese weiterhin zu produzieren. So können wir selbst lange nach dem Kauf unseren Kunden den bestmöglichen Service gewährleisten.

bauMAGAZIN: *Mit welchen Produkten möchten Sie auf dem deutschen Markt stärker vertreten sein und welche Zielgruppen sprechen Sie an?*

Francesco Negri: Wir sind uns sicher, dass unsere neue Biohäcksler-Produktlinie ein starkes Zeichen auf dem Markt setzen wird. Denn unser Fokus liegt auf langlebigen, robusten und zuverlässigen Maschinen – das ist genau das, was die Kunden hierzulande erwarten. Gleichzeitig sind wir überzeugt, dass unser gesamtes Sortiment für den deutschen Markt interessant ist. Der allgemeine Trend im Bereich Recycling geht klar hin zu kleineren Kompostieranlagen – hier sehen wir unsere Häcksler als ideale Lösung, wie es sich bereits in vielen anderen europäischen Ländern gezeigt hat.

Roberto Negri: Ein weiterer wichtiger Trend ist das Mietgeschäft. Alle unsere Modelle sind auch als Raupenversion erhältlich, was sie besonders attraktiv für den Verleih macht. Die hohe Qualität unserer Maschinen hat bereits dazu geführt, dass wir in die Mietflotten führender europäischer Anbieter

aufgenommen wurden – auch dank unseres zuverlässigen After-Sales-Services. Zusätzlich bieten wir mit dem CRS (Control & Reporting System) ein Ferndiagnosesystem, mit dem Mietunternehmen Wartungen und Betriebskosten effizient verfolgen können.

bauMAGAZIN: Welche Ziele – auch in Bezug auf Stückzahlen – verbinden Sie mit dem Markteintritt in Deutschland?

Francesco Negri: Wir haben das Marktpotenzial und mögliche Marktanteile natürlich im Vorfeld untersucht, aber darauf kommt es im Moment nicht an. Unser aktuelles Hauptziel ist, Kunden für unsere Produkte und Dienstleistungen zu begeistern. Und das passiert nicht, indem wir nur darüber reden, sondern es unter Beweis stellen. Unser nächster großer Auftritt wird auf der Demopark in Eisenach sein. Dort stellen wir nicht nur unsere neue Vertriebsstruktur für den deutschen Markt, sondern auch unsere aktuellen Top-Produkte vor: den »C17«, unseren Referenz-Häcksler, und den »R230«, einen kompakten, selbstfahrenden Zerkleinerer für die Gartenpflege, sowie leistungsstarke Laubsauger – alle ideal geeignet für Gärtner und den privaten Einsatz.

Anzeige



The advertisement features a yellow tractor-mounted planer (HK Planierhobel) on the right side. On the left, the text 'JETZT BEWERBEN!' is written in large, bold, yellow letters. Below this, the text 'HK Planierhobel' is displayed in white. Further down, 'Testzeitraum: MÄRZ 2026' is written in white. In the bottom right corner, the text 'DIE PROFI TESTER' is displayed in white. The background is a dark blue gradient.

bauMAGAZIN: Warum sollte sich ein Kunde für ein Produkt von Negri entscheiden?

Roberto Negri: Was unsere Maschinen auszeichnet, ist die hohe Fertigungsqualität in Verbindung mit einem kundenorientierten Service. Wir halten beispielsweise ständig Ersatzteile auf Lager – organisiert in einem vollautomatischen Logistikzentrum, aus dem täglich versendet wird. Unser technischer Kundendienst ist sowohl telefonisch als auch via WhatsApp während der Arbeitszeiten erreichbar.

Francesco Negri: Ein weiterer wichtiger Baustein ist ein gut organisiertes und ausgebildetes Händlernetzwerk, das Kunden mit Service und kompetenter Beratung unterstützt. Das wird durch die Firmengründung von Negri Deutschland noch erweitert und professionalisiert. Aktuell unterstützt uns dabei beratend Hans-Joachim Endress. Ab dem

1. Juni ist zudem Thomas Mattis für den Vertrieb zuständig. Mattis war seit vielen Jahren selbstständiger Kommunalhändler und zuletzt im Außendienst für einen Kommunalhändler im Westen Deutschlands tätig. Das Ziel ist, mit dieser Unterstützung mehr Händler zu gewinnen und ein größeres Netzwerk für Wartung und Service aufzubauen.

Roberto Negri: Innovation ist ein weiterer Eckpfeiler unserer Philosophie: Unser voll integriertes OBS (On-Board-System) ermöglicht es dem Bediener etwa, die Maschine über ein Touchscreen-System aus der Automobiltechnik vollständig zu steuern. Das OBS zeigt Warnhinweise zur gesamten Maschine an – von der Hydraulik bis zu den Sensoren. So einfach und transparent war die Bedienung eines Häckslers noch nie! Etwaige Fehler können dadurch schneller erkannt und behoben sowie die Wartung beschleunigt werden.

baumAGAZIN: *Was können Ihre Produkte besser als die der Mitbewerber?*

Francesco Negri: Um möglichst viele Kundenanforderungen abdecken zu können, bieten wir alle gängigen Schneidtechnologien an: Hammerhäcksler, Messerhäcksler und unser bekanntestes System – das kombinierte Zerkleinerungssystem. So sind wir in der Lage, je nach Material und Kundenbedarf die optimale Lösung zu liefern. Da wir im Gegensatz zu Mitbewerbern selbst produzieren und eine vollständige Produktlinie anbieten, muss sich der Kunde also nicht auf eine bestimmte Maschine festlegen und dadurch ggf. einschränken oder Kompromisse eingehen.

Roberto Negri: Ein weiterer Schwerpunkt unserer Produktentwicklung ist die Sicherheit: Unsere Raupenmaschinen sind serienmäßig voll fernsteuerbar (Remote-controlled). Denn wir sind der Meinung, dass schwere Maschinen aus sicherer Distanz bedient werden sollten – On-Board-Steuerungen schränken die Übersicht über das Arbeitsumfeld zu stark ein oder binden eine zweite Arbeitskraft mit Aufsichtsaufgaben. Außerdem stellt die hydraulische Trennung von Vorschub und Antrieb ein zusätzliches Sicherheitsmerkmal dar: Während sich die Maschine bewegt, wird kein Material zugeführt. So werden potenziell gefährliche Situationen bereits von Anfang an vermieden, insbesondere wenn mehrere Personen gleichzeitig an der Maschine arbeiten.s

VERWANDTE ARTIKEL



WARTUNGSARBEITEN IM GALABAU: EFFIZIENTER UND

[zum Artikel](#)



POWER FÜR DEN GALABAU

[zum Artikel](#)



BREITE PALDACHER

[zum Artikel](#)