

Bühnenmagazin „on Tour“

In den vergangenen Wochen war die Redaktion des BÜHNENMAGAZINs „on Tour“, um in persönlichen Gesprächen Informationen aus erster Hand zu erhalten. Einiges floss direkt in die Firmenportraits der letzten Ausgabe. Jedoch ging es in den Gesprächen nicht nur um Firmengeschichte oder Unternehmensphilosophie, sondern auch um die derzeitige Marktsituation, darum, wie die ersten Monate im neuen Jahr verlaufen sind, und um bevorstehende Ereignisse wie die Platformers` Days und die Apex.

Wie sich in den Gesprächen zeigte, spielen nicht nur die bekannten Messen, wie eben Platformers` Days, Apex oder auch CeMat, eine Rolle im Terminkalender der Bühnenhersteller. Auch andere Veranstaltungen, auf denen neue Kunden aus anderen Branchen angesprochen werden können, wie zum Beispiel die Demopark, stehen zunehmend im Mittelpunkt.

Überhaupt war bei den Herstellern ein Trend in Richtung „kleinere“ Messen, die bestimmte Branchen ansprechen, auszumachen. Dabei wurden häufig zwei Gründe angeführt: Erstens böten diese Messen den Vorteil, dass überwiegend Fachpublikum vor Ort ist und somit potenzielle Kunden, so eine vielfach geäußerte Ansicht. Und Zweitens böten gerade diese Veranstaltungen noch die Möglichkeit, die Maschinen vorführen zu können – nicht nur auf einem abgesperrten Testgelände.

Rückläufige Besucherzahlen?

Beim Besuch der **Teupen Maschinenbau GmbH** ging es im Gespräch selbstverständlich auch um die Platformers` Days und die Apex. BM fragte unter anderem, wie es mit den Standgebühren auf den unterschiedlichen Messen aussieht. Michael

Vennemann, Vertriebsleitung Deutschland, brachte zum Ausdruck, dass Veranstaltungen wie beispielsweise die Demopark oder die Platformers` Days im Vergleich zur Apex günstig seien.

Sowohl die Demopark als auch die Platformers` Days sprechen sicherlich in erster Linie nationale Brancheninsider an. Bei der Apex verhält sich dies anders.

Die Apex in Maastricht hat sich als internationale Messe der Bühnenbranche etabliert. Bei einem Exportanteil von 70 % lässt sich auch die Teupen Maschinenbau GmbH von hohen Standgebühren nicht abschrecken. Dazu wird diese Veranstaltung als zu wichtig erachtet, insbesondere auch, weil sie vor drei Jahren das letzte Mal stattfand.

„Die zeitliche Nähe der internationalen Apex hat auf die Besucherzahlen der Platformers` Days keinen Einfluss“, erläutert Vennemann. „Rückläufige Besucherzahlen der Platformers` Days sind wohl eher aufgrund der fehlenden System-Lift-Tagung zu erwarten.“ Einen Vorteil bietet aber der Branchentreff in Hohenroda. Im Gegensatz zur Apex können die Besucher auf den Platformers` Days mit den Arbeitsbühnen von Teupen in die Höhe gehen. In Maastricht ist dies zumindest



Gab den Startschuss für die erfolgreiche neue T-Baureihe: der T 270.

in den Hallen, und dort hat das Gronauer Unternehmen seinen Stand (Stand-Nr.: 1430), verboten. Teupen Maschinenbau GmbH hat auch im Freigelände einen eigenen Stand (Stand-Nr.: 2130), auf dem der LEO 50 GTX steht.

„Gut ins Jahr gestartet“

Wie wichtig die Kundenbetreuung vor Ort und der persönliche Kontakt sind, zeigte sich bei der **Anton Ruthmann GmbH & Co. KG**. Ende 2003 gab es bei Ruthmann einen Wandel in der Gesellschafter- und Geschäftsführerstruktur, als Heinrich Winkelmann und Heinz-Jürgen Buss neben Hubert Ruthmann als neue geschäftsführende Gesellschafter in das Unternehmen eintraten. Seit diesem Zeitpunkt gab es manche Veränderungen bei dem Traditionsunternehmen, die einerseits den Service und andererseits die Produktion treffen. Wie BM im Gespräch mit Thomas Rammelt, Marketing- und Vertriebsleiter Deutschland, Anfang Juni dieses Jahres erfuhr, wurden mehrere Teilbereiche der Vorfertigung ausgelagert.

Ende des vergangenen Jahres machte sich Ruthmann nun daran, auch den Vertrieb mit seinem neuen Vertriebsleiter Thomas Rammelt umzustellen. Wurde bis dahin der Vertrieb überwiegend telefonisch von Gescher aus mit mäßiger regionaler Präsenz gemacht, setzt der neue Vertriebsleiter deutlich mehr auf regionale Präsenz, so Rammelt gegenüber BM. Und dies mit Erfolg. „Wir sind gut ins Jahr gestartet, besser als wir erwartet haben“, berichtet Rammelt. Die gute Auftragslage führt er unter anderem auf die Umstrukturierung beim Vertrieb zurück.

Erfolgreich ist auch die neue T-Reihe gestartet. Nach dem T 270 erhielt diese Reihe in der ersten Jahreshälfte mit dem T 220 Zuwachs. Beide Maschinen werden auf den Platformers` Days neben dem Steiger® TB 220 zu sehen sein. Die Platformers` Days hält Thomas Rammelt für eine wichtige Veranstaltung in Deutschland. Er rechnet aber auch damit, dass aufgrund der nicht stattfindenden System-Lift-Tagung Besucher ausbleiben werden.

In Kürze, so konnte BM in Erfahrung bringen, wird die neue T-Baureihe



Das Schulungsgelände der Teupen Maschinenbau GmbH.

BM-Bild

erneut erweitert werden. Mit dem Steiger® T 370 wird Ruthmann auf der Apex einen „großen Bruder“ präsentieren.

Gute Chancen für die Lkw-Arbeitsbühnen ...

... sieht das Team der Omme Lift GmbH in Langenhagen um Geschäftsführer Harry Lorentsen seit der Eigenständigkeit Ende letzten Jahres nun auch für den deutschen Markt, so der Geschäftsführer und die beiden Gebietsverkaufsleiter, Yama Saha und

„Die Kunden in Deutschland sind wieder investitionsfreudiger geworden“, erläuterte Yama Saha ferner. „Jedoch muss der Vertrieb speziell bei den Raupengeräten dem Kunden helfen, Kunden zu finden beziehungsweise ihm Einsatzgebiete aufzeigen.“ Mit der verbesserten Auftragslage stieg aber auch die Inzahlungnahme von Gebrauchtgeräten. Dies sieht man bei der Omme Lift GmbH aber nicht negativ, jedoch müsse in naher Zukunft wohl der Bereich Gebrauchtbühnen ausgebaut werden.



Wurden vom Markt gut angenommen: Die Raupen-Arbeitsbühnen von Omme.

Stephan Opfer, im Gespräch mit BM. Beim ehemaligen Händler von Omme Lift gab es in diesem Bereich Produktüberschneidungen, so dass die Lkw-Arbeitsbühnen auf dem deutschen Markt nie richtig bekannt wurden.

Bei den vor einigen Jahren neu eingeführten Raupen-Arbeitsbühnen sieht dies hingegen anders aus. Diese wurden nach Aussage der beiden Gebietsverkaufsleiter vom Markt gut angenommen. Dabei verwiesen Yama Saha und Stephan Opfer auch auf die Großvermieter. Gerade im Bereich der Vermietung sei die einfache Bedienung und Steuerung der Hubarbeitsbühne vorteilhaft. Die Bedienelemente von Omme böten aber noch einen weiteren Pluspunkt – insbesondere im Mietbereich: Omme Lift verwendet bei Anhänger-, Raupen- und Lkw-Arbeitsbühnen die gleichen Bedienpulte.

Als weitere Vorteile für die Omme-Raupengeräte führten Saha und Opfer einerseits das geringe Gewicht und die kompakten Maße und andererseits den serienmäßigen Kombiantrieb (Diesel/Elektrik) sowie das gute Preis/Leistungs-Verhältnis an und dies obwohl Omme in Dänemark nach eigenen Angaben eine hohe Fertigungstiefe aufweist. Die hohe Fertigungstiefe bietet jedoch den Vorteil einer guten Ersatzteilversorgung, so Lorentsen.

Die anhaltend gute europaweite Auftragslage führte bei Omme dazu, dass sich die Lieferzeiten von ehemals vier bis sechs Wochen auf etwa 16 Wochen derzeit erhöhten, erläuterte Harry Lorentsen im Gespräch mit BM. Darüber werde der Kunde vor Vertragsabschluss aber auch informiert. Zudem könne sich der Auftraggeber auf den zugesagten Termin verlassen.

Produktions- und Kundenwandel ...

... so könnte man die Situation der ESDA Fahrzeugwerke GmbH in den vergangenen 12 Monaten umschreiben. Nicht dass das Unternehmen dies forciert hätte, vielmehr hat der Markt diesen Wandel vorgegeben. Im Gespräch mit BM Anfang Juni erläuterte Attila Bayer, Geschäftsführer der ESDA Fahrzeugwerke GmbH, dass etwa 40 % an kommunalen Aufträgen fehlen würden. Die Kassen der Städte sind leer, womit dieser Einbruch leicht zu erklären ist. Produzierte ESDA bis Juni 2004 noch zu 80 % Anhänger-Arbeitsbühnen, so füllen diese 80 % mittlerweile die Produktion von Lkw-Arbeitsbühnen. Dies habe jedoch vielschichtiger Gründe.

Wenn ein Unternehmen solche Einbrüche bestimmter Märkte und Produkte kompensieren kann, ist dies



Weil Sie uns wichtig sind, schrauben wir unsere Sicherheitsstandards auf das Höchste.

An der Haulotte Gruppe kommt niemand mehr vorbei wenn es um die Thematik Personen- und Lasthebemittel geht. Als europäischer marktführender Hersteller bietet Ihnen Haulotte eine komplette Palette von Maschinen im Bereich Personen- und Lasthebemittel.

Innovation, Entschlossenheit und Leidenschaft, das sind die Werte auf denen die Entwicklung unserer Gruppe basiert. Jedes neue Modell wurde entwickelt, um Ihre Sicherheit und Ihren Komfort zu verbessern sowie Ihren Vorstellungen zu entsprechen.

- Ein breites Angebot an Hubarbeitsbühnen mehr als 45 Modelle
- Ein komplettes Programm von Lasthebemitteln
- FH Teleskopstapler bis 17m und 42 T Hublast
- Easy Crane selbstfahrende Kräne
- Multijob: die funktionsale Baumaschine



HAULOTTE - DER SPEZIALIST FÜR PERSONEN- UND LASTHEBEMITTEL

WWW.HAULOTTE.GRUPP



Begleiten Sie uns!



Haulotte
Der Weg in die räumliche Dimension



Stark im Kommen bei der ESDA Fahrzeugwerke GmbH: die Lkw-Arbeitsbühnen der 3,5 t-Klasse.

schon ein echter Erfolg. Die ESDA Fahrzeugwerke GmbH konnte aber sogar die Auftragseingänge steigern. Attila Bayer berichtete im Gespräch mit BM Anfang Juni, dass in den ersten fünf Monaten dieses Jahres bereits die Stückzahlen von 2003 erzielt wurden.

Worin liegen aber die Gründe für einen derart radikalen Wandel des Marktes? Und wie gelingt es einem Unternehmen, eine solche Marktverschiebung mit alternativen Produkten aufzufangen? Insbesondere in der Vermietung ist der Bereich Anhänger-Arbeitsbühne rückläufig, dies bestätigt auch die neueste Umfrage des bbi für das dritte Quartal 2005. Bei der Vermietung von Lkw-Arbeitsbühnen sieht dies hingegen besser aus. Damit alleine lassen sich aber sicherlich nicht die gestiegenen Auf-

tragseingänge bei ESDA erklären. Da bedarf es mehr. Da muss dann auch das Produkt selber stimmen. Dabei spielt die auf den Platformers' Days 2004 vorgestellte neue Lkw-Arbeitsbühne TL 2150 sicherlich eine Rolle. „Die TL 2150 läuft sehr erfolg-

reich“, berichtete Attila Bayer. Veränderungen im Unternehmen, Innovationen und neue Technik haben dazu beigetragen, dass die ESDA Fahrzeugwerke solche Markt- und Produktschwankungen ausgleichen konnte (siehe auch das Firmenportrait S. 27 im BM 20).

Zahlreiche Innovationen

WUMAG Elevant wird in diesem Jahr nicht nur einige neue Lkw-Arbeitsbühnen-Modelle auf den Markt bringen, sondern hat auch einige Innovationen in punkto Fertigungstechnik aufzuweisen. So werden beispielsweise die Hydraulikleitungen nicht mehr verschraubt, sondern über eine Steckverbindung angeschlossen. Insbesondere beim 6-jährlichen Wechsel



Wenn das neue Lager der WUMAG GmbH Werk Ebersbach in Betrieb genommen wird ...



... hat die Endmontage mehr Platz.

BM-Bilder

der Schläuche bedeutet dies weniger Zeitaufwand.

Spätestens auf der Apex präsentiert WUMAG die neue 3,5 t-Lkw-Arbeitsbühne WTB 220. Bei der Entwicklung dieser Arbeitsbühne flossen gleich mehrere Neuheiten mit ein. Im Gespräch mit BM erläuterten Reinhard Lauermann und Rolf Kulawik, die Geschäftsführer der WUMAG Elevant, dass die WTB 220 mit neuen teleskopierbaren hinteren Stützen ausgestattet ist. Ferner wurde bei der Platinenfertigung ein Pressverfahren angewendet, so dass es keine kalten Lötstellen mehr geben kann.

Auch wenn große Teile des Stahlbaus von WUMAG ausgelagert worden sind, so legte Reinhard Lauermann doch auf die Feststellung wert, dass alle Stahlbauteile in Deutschland gefertigt werden.

Bei den Kunststoffkörben des Unternehmens kommen jetzt Schwenktüren zum Einsatz, die den Einstieg in den Korb einfacher gestalten.

Auch im Bereich der Schwerlastbühnen gibt es Neuigkeiten. So schließt die neue 37 m-Lkw-Arbeitsbühne WT 370 den Schwerlastbereich nach unten hin ab. Bevor die Maschine überhaupt fertig gestellt war, hatte WUMAG die Maschine schon verkauft, so die Geschäftsleitung. Gleiches gilt für die Schwerlast-Arbeitsbühne WT 610, die Ende des Jahres ausgeliefert wird. Beim Vertrieb der Schwerlastreihe wurde darauf hingewiesen, dass insbesondere bei diesen Maschinen der Kundennutzen die Auslegung bestimmt hat. Als Beispiele wurden die Korbdrehung von 2 x 80° oder auch der bis zu 3,5 m teleskopierbaren Korbarm genannt.

Zufrieden sind die beiden Geschäftsführer mit der derzeitigen Auftragslage. So konnte WUMAG ein Wachstum von 20 % verzeichnen. Die Planziele für das erste Halbjahr wurden ebenfalls erreicht. Jedoch wurde auch betont, dass die Margen geringer sind, da auch bei den Lkw-Bühnenherstellern viel über den Preis verkauft wird. Schließlich berichtete Rolf Kulawik noch, dass der Bereich Service bei WUMAG weiter ausgebaut werden soll: Das Servicenetz wurde um den Stützpunkt „Deutschland-Mitte“ erweitert.

Stichwort Service

In den letzten Jahren verzeichnete die Pinguely-Haulotte-Gruppe ein starkes Wachstum. Dies führte das Unternehmen im Bereich Hubarbeitsbühnen



Gängige Verschleiß- und Kleinteile befinden sich auch im Ersatzteillager der Haulotte Hubarbeitsbühnen GmbH in Bad Krozingen. BM-Bild

an die Spitze in Europa, so Patrick Degen, Geschäftsführer der Haulotte Hubarbeitsbühnen GmbH, im Gespräch gegenüber BM. Aber nicht nur bei den Verkaufszahlen sieht sich Haulotte vorne, „Haulotte bietet zudem den besten Service“, so jedenfalls die Meinung von Patrick Degen. Ob Verkauf oder Service, der französische Hersteller ist weiter auf Expansionskurs. So ist das Unternehmen mittlerweile mit einer Filiale in Russland vertreten.

„In allen Ländern, in denen Haulotte selber vertreten ist, wird auch der dementsprechende Service angeboten“, berichtet Patrick Degen. Da aber die auf der ganzen Welt verteilten Servicestationen nicht alle Ersatzteile konstant vorhalten können, sind die Niederlassungen mit der Servicezentrale in Frankreich vernetzt, so dass per Expressdienst auch nicht vorrätige Ersatzteile innerhalb kurzer Zeit zur Verfügung stehen.

Hoher Wiedererkennungswert

Im Jahr 1990 wurde die erste Scheren-Arbeitsbühne des kanadischen Herstellers Skyjack auf der Leipziger Messe ausgestellt. Von Beginn an – also seit 15 Jahren – war die Häblier-Lift GmbH aus Halle/Saale als Händler für Deutschland mit von der Partie. Die



Haben einen hohen Wiedererkennungswert: die Skyjack-Scheren-Arbeitsbühnen. BM-Bild



Auch bei älteren Arbeitsbühnen ist die Verkabelung beinahe identisch.

BM-Bild

Maschinen haben sich seit dieser Zeit kaum verändert und weisen einen hohen Wiedererkennungswert auf, wie Thomas Häbeler, Geschäftsführer Häbeler-Lift, im Gespräch mit BM betonte. Sicherlich wurden die Scheren-Arbeitsbühnen modifiziert und den geänderten Gesetzgebungen angepasst, aber ein Vermieter hat es bei der Wartung oder einer kleineren Reparatur mit einer neuen Skyjack-Bühne genau so leicht wie mit einer alten, da beispielsweise Kabelbeschriftung und Farbe weitestgehend identisch sind. „Skyjack verfolgt bei seinen Hubarbeitsbühnen seit Jahrzehnten die gleiche Philosophie“, so Thomas Häbeler. In der Vermietung werden die Skyjack-Arbeitsbühnen von den jeweiligen Unternehmen meist selbst repariert. Hat ein Vermieter einmal Probleme, könne dies meist telefonisch behoben werden. Lediglich die Industriekunden werden meist direkt betreut.

Gängige Ersatz-/Verschleißteile hält Häbeler-Lift im Lager in Halle vor. Ersatzteile können zudem direkt auf der Homepage bestellt werden. Weitere Ersatzteile können schnell aus dem Zentrallager in England geordert werden. Aufgrund der Robustheit und der Langlebigkeit sind gebrauchte Skyjack-Bühnen nach Aussage des Geschäftsführers meist auch etwas teurer als vergleichbare Modelle anderer Hersteller. Einen weiteren Vorteil der Skyjack-Scheren-Arbeitsbühnen sieht Häbeler in dem geringen Gewicht. So unterscheiden sich beispielsweise die oberen und unteren Scherenpakete. Der Unterschied liegt dabei in der Wandstärke, so dass dies äußerlich nicht auffällt.

Veränderungen wurden an den Hubarbeitsbühnen einerseits für einen

höheren Kundennutzen und andererseits bezüglich gesetzlicher Vorschriften vorgenommen. So erhielten die Scherenbühnen beispielsweise längere Plattformen, ein Wiegesystem oder beispielsweise beim 17 m-Gerät eine automatisch nivellierende Abstützung.

Den Trend zu immer mehr Elektronik in Baumaschinen geht Skyjack hingegen nicht mit. Insbesondere unter extremen Einsatzbedingungen, wie beispielsweise auf einer Werft oder beim Dauereinsatz auf einer Baustelle, seien die Maschinen mit viel Elektronik anfälliger für Ausfälle, so Thomas Häbeler. Ferner könne auch der Vermieter meist nicht mehr so viel selber reparieren. Dass Skyjack auf dem richtigen Weg sei, sieht Thomas Häbeler darin bestätigt, dass nach seiner Aussage immer mehr Baumaschinenhersteller heute wieder die Elektronik aus ihren Geräten rausnehmen.

Auch Skyjack präsentiert selbstverständlich neue Modelle, setzt jedoch wie schon erwähnt eher auf Bewährtes. Dies hängt auch damit zusammen, dass das Unternehmen ein neues Modell ein Jahr lang durchtestet, bis es auf den Markt kommt, so Thomas Häbeler. Zunächst werden die einzelnen Komponenten ein halbes Jahr auf Herz und Nieren geprüft und schließlich die ganze Maschine einen tage- und nächtelangen Dauertest durchzogen.

Die Skyjack-Arbeitsbühnen werden in Kanada, den USA und Ungarn gefertigt. Am ungarischen Produktionsstandort werden neben den beiden Scheren-Arbeitsbühnen 3220 und 3226 noch die Anhänger-Arbeitsbühne SJLB 12 T und der Selbstfahrer SJLB 12 gefertigt. Die restlichen Maschinen kommen entweder aus dem Stammwerk in Kanada oder aus dem Werk in den USA. Häbeler-Lift hat die gängigsten

BISON PALFINGER



Kurbelschwenktisch

variable Abstützung

kurze Fahrzeuglänge

große seitliche Reichweiten

Arbeitshöhen von 13 m bis 61 m

PALFINGER GmbH

Feldkirchener Feld 1, D 83404 Ainning

Tel. +49 (0)8654 477-0, Fax DW 4000

info@palfinger.de, www.palfinger.de

Maschinen in Halle vorrätig, wovon sich BM selbst überzeugen konnte, da sonst Lieferzeiten von zwei bis drei Monaten in Kauf genommen werden müssten. Bestellt Thomas Häbeler weitere Modelle in Kanada oder den USA, sind die schon verkauft, bevor die Maschine in Europa ankommt, so der Geschäftsführer.

War das Jahr für den Verkauf in Deutschland gut gestartet, so verzeichnete Häbeler Anfang Juli wieder einen Knick. Insgesamt ist der Verkauf im Vergleich zu 2004 gut, jedoch wird Skyjack in Deutschland sicherlich keine 30 % Marktanteil wie in den USA erreichen. Das in Halle ansässige Unternehmen ist aber immer auf der Suche nach neuen Vertriebswegen. Thomas Häbeler sieht dafür in den Platformers' Days eine gute Messe. Anders als beim Verkauf, wird man in der Vermietung die Umsätze des vergangenen Jahres wohl nicht erreichen, so die Einschätzung des Unternehmens.

Derzeit produziert Skyjack laut Thomas Häbeler 800 Maschinen im Monat. Im vergangenen Jahr konnte Skyjack die Produktion der 100.000sten Scheren-Arbeitsbühne feiern. aufgrund der zuverlässigkeit befinden sich viele ältere Bühnen noch im Einsatz – auch den zufriedenen Kunden von Häbeler-Lift, so der Geschäftsführer. Nicht selten befänden sich die Skyjack-Scheren auch noch nach 10 Jahren und darüber hinaus noch in der Vermietung und würden so gute Erträge erwirtschaften.



Befand sich beim BM-Besuch gerade im Testlauf: eine zur Hubrettungsbühne umgebaute TKA 28 KS von Bison Palfinger. BM-Bild



Auch die Access-Arbeitsbühnen werden jetzt in Löbau gefertigt. BM-Bild

Unternehmensstruktur verändert

Seit der Übernahme von Bison stematec durch die Palfinger AG wurde viel über Veränderungen im Produktionsbereich des Herstellers berichtet. Die Komponentenproduktion

wird immer mehr ausgelagert, wobei die frei werdenden Mitarbeiter überwiegend für die Endmontage umgeschult werden. Mittlerweile werden auch Stützen, Drehturm, Kurbelschwenktisch und Korbbarm nicht mehr in Löbau gefertigt.

Die Teleskopausleger jedoch werden aufgrund des anspruchsvollen Schweißprozesses mit dünnwandigem Feinkornstahl nach wie vor in Löbau produziert. Aber auch an der Auslagerung dieses Bereichs wird mit Hochdruck gearbeitet, jedoch kann dies nur, wie bei den anderen Verlagerungen auch, bei gleich bleibender Qualität geschehen, wie Harald Hauser, Geschäftsführer der Bison Palfinger GmbH, im Gespräch mit BM erläuterte. Die Bemusterung werde dieses Jahr wohl noch abgeschlossen. Ab 2006 wird auch dieser Produktionsbereich dann ausgelagert sein. Jedoch betont Hauser, dass man auf den Stahlbau in Löbau nicht gänzlich verzichten will, um so auf Sonderwünsche eingehen zu können. Neben der Auslagerung können zudem inzwischen die Einkaufssynergien mit der Palfinger AG immer besser genutzt werden, wie beispielsweise nun auch bei den Hydraulikzylindern.

Bisher weniger Beachtung hingegen fanden die Veränderungen in der Unternehmensstruktur, obschon es nicht zu Entlassungen gekommen ist. Vor der Übernahme waren alle Mitarbeiter von der Produktion über den Vertrieb/Verkauf bis hin zum Service bei Bison stematec angestellt. Diese Unternehmensstrukturen wurden an die der Palfinger AG angeglichen. Somit sind Verkauf und der Service für Deutschland jetzt in der Palfinger GmbH in Ainring angesiedelt. Hausintern wurden die Produktentwicklung und die Produktion getrennt. Dies soll laut Hauser bewirken, dass die Entwicklung neuer Produkte und Ideen nicht gehemmt wird, indem schon die Produktion im Vorfeld die Machbarkeit in Frage stellt. Was die Entwicklung an-

TRS Transport-Service

Genehmigungsbeschaffung und Transportbegleitung durch ganz Europa

Außergewöhnlicher Service

Außergewöhnliche Transporte

TRANSPORT-SERVICE

Ein Allianzpartner der Nooteboom Trailers B.V.

Website: www.trstransport-service.de

TRS TRANSPORT-SERVICE GmbH
Postfach 13 04 29, 45294 Essen, Tel. 0201 - 592 83 00
NIEDERLASSUNG BUNDE
Dollartstraße 4, 26831 Bunde, Tel. 04953 - 923674

geht, so teilte Hauser mit, dass Bison Palfinger eine neue Lkw-Arbeitsbühne im 3,5 t-Bereich auf den Markt bringen wird.

Was die „Access“-Arbeitsbühnen von Palfinger anbelangt, so wurde auch deren Produktion vollständig nach Löbau verlagert. Harald Hauser betonte in diesem Zusammenhang, dass auch diese 3,5 t-Lkw-Arbeitsbühnen gut laufen. Zum Teil werde bei den Access-Arbeitsbühnen Bison-Technologie genutzt. Bison Palfinger baut diese Hubarbeitsbühnen auf Mercedes, Renault und speziell für Südeuropa weiterhin auch auf preisgünstige Nissan-Fahrgestellen auf.

Was die wirtschaftliche Lage in Deutschland anbelangt, so vertritt Hauser die Meinung, dass sich der deutsche Markt immer noch nicht erholt hat. Um so wichtiger sei es, dass andere europäische Märkte anziehen.

„Für Partner um Kunden kämpfen“



Zählen unter vielen zu den System Lift-Partnern: Koch-Arbeitsbühnen ...

Diese Aussage stand am Anfang eines Gesprächs, das BM mit Leopold Mayrhofer, Vorstandsvorsitzender der System Lift AG, führte. Wie sich im Gespräch herausstellte, geht es dabei

will, indem sie zentral koordiniert werden. Auch Ideen der Partnerbetriebe aufzunehmen, weiter zu verfolgen und daraus entsprechende Konzepte zu erarbeiten, ist ein Ziel.

Dafür brachte Mayrhofer ein Beispiel, aus dem eventuell eine Tochtergesellschaft entstehen könnte.

Zu den System Lift-Partnerbetrieben gehören auch Unternehmen, die neben der Arbeitsbühnenvermietung im Kranbereich tätig sind, wie beispielsweise Dornseiff GmbH & Co. KG, Hochmuth GmbH & Co. KG, Hofmann Autokrane GmbH, Hoff Kranbetrieb GmbH, Herzog Kran-Service GmbH und Ulferts & Wittock GmbH.

Von einem dieser Kranpartner kam die Anregung, das System Lift-Konzept auch für den Kranbereich umzusetzen. Seitdem führt die Zentrale Gespräche mit Kranvermietern und untersucht die Umsetzbarkeit. Es könnte also sein, dass es in Zukunft einmal eine „System Kran“ AG oder Ähnliches geben wird. Man darf gespannt sein.

Derzeit besteht die System Lift Organisation aus 55 Partnerbetrieben. Langfristig sieht Mayrhofer im Verbund Platz für bis zu 70 Partner, da es noch Regionen gibt, in denen die eine oder



... Kühne Arbeitsbühnen Vermietung (Kühne-Kassel) ...

nicht nur um die reine Kundenakquise, sondern um Aufgaben, die die Zentrale seinen Partnerbetrieben abnehmen

andere Lücke zu schließen ist. „Jedoch müssen bei der Auswahl die bestehenden Vertragsgebiete berücksichtigen“



... sowie das Unternehmen Ziegler.

sichtigt werden und die Qualität der neuen Unternehmen stimmen“. Insgesamt ist das Konzept auf einem erfolgreichen Weg. „Einige Vermietpartner machen mehr als 30 % ihres Umsatzes mit Partnerbetrieben“, berichtet Mayrhofer.

„Unser Ziel ist es, das Netzwerk an Partnerbetrieben flächendeckend dicht zu halten“, erläutert der Vorstand. Die Begründung von Mayrhofer zeigt, dass dies schon mit dem „Kampf um Kunden“ zu tun hat. „Wir wollen nah am Kunden sein. Dies garantiert geringe Transportkosten und die schnelle Bekanntmachung der Marke System Lift.“

Die Zentrale trägt aber ebenso zur Neukundengewinnung bei. „Täglich kommen bei uns hier in der Zentrale etwa sechs bis sieben Mietanfragen“, so Mayrhofer. „Diese werden an den ortsansässigen Partnerbetrieb weitergeleitet. In 95 % führen diese Anfragen zu Aufträgen bei unseren Partnerbetrieben.“

Das System Lift-Prinzip stützt sich auf verschiedene Pfeiler, die einerseits zur Kundenzufriedenheit und andererseits zur Kundenneugewinnung beitragen. Dazu zählen beispielsweise der Qualitätsanspruch, der an die Partnerbetriebe gestellt wird, oder auch die Zusammenarbeit untereinander.

Die Überprüfung der Betriebe trägt zur Qualitätssicherung und somit auch zur Kundenbindung bei. Wie heißt es

so schön: „Das Auge isst mit.“ Ein ordentlich geführter Betrieb bindet sicherlich eher Kunden. Ein wichtiger Punkt, da System Lift nach Aussage von Mayrhofer ein „hochpreisiges Unternehmen“ ist.

Kann eine Kundenanfrage wegen fehlender Maschinen in einer Region nicht bedient werden, ist dies ärgerlich. Genau diesbezüglich führt die Zentrale jährlich eine Befragung durch und wertet diese aus. So können sich die Partnerbetriebe in einer Region nach der Auswertung untereinander absprechen, wer eventuell welche Maschine in seinem Fuhrpark ergänzt. Auch solche Befragungen gehören zum „Kundenkampf“ dazu, damit bei der nächsten Anfrage keine Absage erteilt werden muss.


Eine wichtige Aufgabe der Zentrale in Hannover ist sicherlich die Verhandlung von Rahmenverträgen mit den Herstellern. Die Verhandlungen der System Lift Zentrale werden unterstützt von Dirk Mühlhahn (Einkauf Dornseiff) und Markus Adam. Sicherlich geht es bei den Rahmenverträgen um gute Preisgestaltungen für die Partnerbetriebe. Jedoch nicht ausschließlich. „Wichtiger als der Preis ist meist noch der Service und die Ersatzteilversorgung“, erläutert Mayrhofer.

Ähnlich wie andere große Vermietunternehmen in Deutschland bietet auch System Lift Sicherheitsschulungen für die Mitarbeiter von Unternehmen

denitec Die richtige Adresse für gebrauchte Arbeitsbühnen

Anhängerbühnen Scherenbühnen Teleskopbühnen

- Große Auswahl
- Sofort verfügbar
- Top Qualität
- Top Konditionen
- Ankauf-Verkauf



Süding 28b
 0 27404 Zeven
 Tel. +49 (0)4261 951038
 Fax +49 (0)4261-951039
 Email denitec@t-online.de
 Internet: www.denitec.de

