

Zur Produktpräsentation das passende Finanzierungsangebot

Am 10. April fand bei der MWS Leasing GmbH in Sulzbach eine Präsentation des Kooperationspartners UNIC Minikran statt. So erhielten die geladenen Kranbetreiber nach der Präsentation und einer Testfahrt mit einem der Miniraupenkrane direkt das passende Finanzierungsangebot.

Trotz schlechten Wetters hatte doch so mancher Kranbetreiber den Weg nach Sulzbach gefunden. Bernhard Schaaf, Geschäftsführer der MWS Leasing GmbH, und Dietlind Körner, Geschäftsführerin der UNIC & Mobile Cranes Körner GmbH, begrüßten die Gäste, bevor die Präsentation der Minikrane begann.

Insgesamt drei Modelle hatte Unic mitgebracht. Zu sehen gab es einen URW 295, der 2,9 t Tragkraft bei einem Radius von 1,4 m bietet und dabei ein Eigengewicht von etwa 2 t auf die Waage bringt. Die maximale Hakenhöhe beläuft sich auf 8,8 m. Mit seinen Transportmaßen von 2,69 m Länge, 0,6 m Breite und 1,38 m Höhe eignet sich der Unic 295 insbesondere für den Inneneinsatz, da Normtüren kein Problem darstellen.

Der Baumo 506-5.1 bietet 5 t Tragkraft bei einem Radius von 2 m sowie maximal 16 m Hakenhöhe. Mit einem Gesamtgewicht von bis zu 4.990 kg kann auch dieser Minikran mehr heben als er wiegt. Mit einer Breite von 1,4 m und einer Höhe von knapp über 2 m können Doppeltüren gemeistert werden, sodass auch im Gebäudeinneren gearbeitet werden kann. Sowohl der 295 als

auch der 506-5.1 weisen einen Raupenbodendruck von unter 0,5 kg/cm² auf.

Schließlich war noch der größte Unic-Miniraupenkrane, der URW-706, mit dabei. Mit dem 706 können maximal 6 t bei einem Radius von 3 m gehoben werden. Die Hakenhöhe von 19,5 m kann mittels Auslegerverlängerung auf 22,7 m gesteigert werden. Bei der Präsentation in Sulzbach waren alle Minikrane mit einer Auslegerverlängerung ausgestattet, sodass diese Option auch bei den kleineren Maschinen zur Verfügung steht.

„Möglichst lange keine Standardlösung werden, sondern Speziallösung bleiben.“

Thomas Thielen, und Hans-Rolf Kops von der UNIC Zentrale, informierten über das UNIC-Engagement in Deutschland.

„Im Jahr 2005 und 2007 war Deutschland der stärkste Markt bei den UNIC Miniraupenkrane in Europa“, berichtete Thomas Thielen. Aus diesem Grund wurde das Deutschlandteam auch Anfang des Jahres mit dem „Top Distributor Award“ für 2007 ausgezeichnet.



Sowohl das MWS-Team um Monika Werner-Schaaf (sitzend), Geschäftsführung der MWS Leasing GmbH, Bernhard Schaaf, Geschäftsführung, Saskia Schaaf und Sandra Schwarzer als auch ...
BM-Bild



... das Unic-Team, hier auf den Platformers` Days 2007, um Hans-Rolf Kops von der Unic Zentrale, Bernd Schubert, Inhaber der Baumo Cranes Europe, Dietlind Körner, Geschäftsführerin der Unic & Mobile Cranes Körner GmbH, und Thomas Thielen, Geschäftsführer der Thomas Thielen Kran- & Höhenzugangstechnik und der Unic Vermietzentrale, hatten zur Unic-Präsentation bei der MWS Leasing geladen.
BM-Bild

Im vergangenen Jahr konnte UNIC in Deutschland 23 Minikrane in den Markt bringen.

Im ersten Quartal 2008 konnte der Generalimporteur, Unic & Mobile Cranes Körner GmbH, bereits 12 Maschinen auf dem deutschen Markt platzieren. Wenn sich diese Entwicklung fortsetzt, rechnen Thomas Thielen und Hans-Rolf Kops mit 40 Minikrane bis zum Jahresende.

Einen starken Wandel konnte Unic in Deutschland dabei bei der Kundenklientel verzeichnen. Im Jahr 2005 waren gerade 22% der Kunden Kranbetreiber. 2006 stieg dieser An-

teil auf 33% und im vergangenen Jahr sogar auf 73%.

„Dieser hohe Anteil im Jahr 2007 und 2008 ist sicherlich auf unseren bauma-Auftritt zurück zu führen, bei dem wir uns bewusst auf die Kranbranche konzentriert haben“, berichtete Thielen im Gespräch mit BM. Auch wenn der Anteil der Kunden aus dem Bereich Bühnenvermietung in den letzten Jahren rückläufig war – im Jahr 2007 noch 11% – so will man aber auch diese Branche nicht aus den Augen verlieren.

Auch nach dem Verkauf eines Minikrane unterstützt das UNIC-Team seine Kunden



Die geladenen Gäste bei der Präsentation der Unic-Miniraupenkrane, wie beispielsweise ...
BM-Bild

weiter. So bietet UNIC Unterstützung bei der Akquisition potenzieller Kunden beziehungsweise Objekten an. Dies geschieht durch Schulungen der Mitarbeiter in den Bereichen Beratung, Objektbegehung und Vermietung. Weitere Unterstützung erfährt der Kunde im Bereich Marketing. So

hatte UNIC beispielsweise bei der Präsentation in Sulzbach für ihre Kunden Imagebroschüren mit Einsatzbildern und Traglasttabellen erstellt. Die Homepage (www.minikran.de) beinhaltet das Vermietpartnernetz. Auf einer Karte können die Vermietpartner sehen, wo sich weitere Unic-Minikrane

beispielsweise im Fuhrpark eines Kran- oder Bühnenbetreibers befinden. Dadurch wird eine bundesweite Vermietung realisiert. An der Vermietpartnerschaft kann direkt nach der Bestellung des ersten Unic-Minikrans für den eigenen Fuhrpark kostenfrei teilgenommen werden. Und auf der eigenen UNIC-Homepage steht den Kunden im Memberbereich neben detaillierten Angaben zu den deutschlandweiten Vermietpartnern ein Stützdruckrechenprogramm für alle UNIC Modelle zur Verfügung.

Auf Grundlage des Finanzierungsangebots und den damit verbundenen monatlichen Leasingraten sowie den derzeit realistischen Mieteinnahmen/Tag rechnete Hans-Rolf Kops vor, dass ein Kran sich lediglich drei Tage im Einsatz befinden muss, um die Kosten zu decken. Si-

cherlich lassen sich aufgrund der noch nicht so zahlreichen im Markt befindlichen Minikrane noch gute Mietpreise erzielen, da es sich noch um eine Speziallösung handelt. „Unser Ziel ist es, möglichst lange keine Standardlösung zu werden, sondern eine Speziallösung zu bleiben“, betonte Thomas Thielen.

Auch Bernhard Schaaf sieht in neuen Produkten viel Potenzial. „Man muss sich über neue Produkte und deren Ergänzung im Fuhrpark Gedanken machen, wenn sie auf den Markt kommen“, so Schaaf. „Derzeit konnte ich auf der Karte der UNIC-Vermietpartner noch einige Löcher ausmachen. Somit besteht für den Vermieter, der in Minikrane investiert, sicherlich noch Potenzial, den Markt der Minikrane selber mit zu entwickeln.“ **BM**



... dem URW-295 oder ...

BM-Bild



... dem URW-706.

BM-Bild



„Petri Heil“: 706 hat 295 am Haken.

BM-Bild



octopussi

Raupenarbeitsbühnen bis 17m Arbeitshöhe



scorpion

LKW-Teleskop- Hubarbeitsbühnen bis 23m Arbeitshöhe



snake

LKW-Gelenkteleskop- Hubarbeitsbühnen bis 21m Arbeitshöhe

MASCHINENVERTRIEB
OIL & STEEL

Günstige LKW- und Raupenarbeitsbühnen auf hohem Qualitätsniveau.

Sofort heißt sofort: Das ganze Lieferprogramm steht für Sie bereit. Wir reagieren ebenso kurzfristig, wie Sie es müssen. Selbstverständlich.

SOFORT LIEFERBAR!

Risikofreies Ausprobieren unter Real-Bedingungen: Günstige Langzeitmiete bei uneingeschränkter Nutzung (auch im Mieteinsatz).

100% Anrechnung der Miete bei Kaufentscheidung.
Die Langzeitlösung für Ihre Fuhrparkinvestitionen.

Gießener Straße 16
35418 Buseck

Tel. 0641 - 40 10 21 90
Fax 0641 - 40 10 21 91

www.oilandsteel.de
info@oilandsteel.de