

Praxisnaher Vertrieb überzeugt

Möchte ein Hersteller seine Hubarbeitsbühnen erfolgreich auf dem deutschen Markt vermarkten, ist ein guter Service unumgänglich. Dies weiß auch der Airo Deutschlandvertrieb der Hoffmann GmbH & Co. KG aus Waghäusel, die seit Anfang September auch deutscher Vertriebspartner des italienischen Lkw-Bühnenherstellers Isoli ist. Ende Oktober besuchte die BM-Redaktion das deutsche Airo-/Isoli-Team in Waghäusel.

Ziemlich genau zwei Jahre sind seit dem letzten Besuch der BM-Redaktion in Waghäusel vergangen – zwei Jahre, in denen sich einiges getan hat. Waren zuvor schon der Gebraucht- und Neumaschinenhandel gesellschaftlich von der Arbeitsbühnenvermietung getrennt, so wurde Anfang des Jahres auch die räumliche Trennung vollzogen. Auf dem insgesamt 12.000 m² großen Gelände bezog der Gebraucht- und Neumaschinenhandel eine 800 m² große Halle. Die offizielle Eröffnung feierte das Team Anfang Februar.

In der neuen Halle befindet sich ein Ersatzteillager, ein großer Showroom, in dem neue und gebrauchte Hubarbeitsbühnen präsentiert werden sowie ein großes Vertriebs- und Servicebüro. Ferner werden in der Halle praxisnahe Service- und Techniks Schulungen vorgenommen, wie die BM-Redaktion am Tag des Besuchs miterleben konnte.

Service: Der Schlüssel zum Vertrieb

Über die Wettbewerbs-Problematik, wenn Vermieter selbst Arbeitsbühnen vertreiben, wur-



Der Eingang zum Airo-/Isoli-Deutschlandvertrieb und des Hoffmann-Gebrauchtmaschinen-Handel. Rechts sind die Büroräume zu sehen.

BM-Bild

de schon häufig in der Branche diskutiert. Jedoch gibt es auch Argumente, die für diesen Vertriebsweg sprechen. Hierbei ist sicherlich die Praxisnähe zu nennen, die ein Vermieter in Bezug auf Arbeitsbühnen aufweist. Zudem wird ein Vermieter, der bestimmte Arbeitsbühnen vertreibt, diese zunächst selbst im Fuhrpark auf Herz und Nieren prüfen. Diesen Weg ging die Hoffmann GmbH beispielsweise auch bei den Airo-Bühnen. Nachdem diese im Fuhrpark von Thomas Hoffmann in der Praxis erprobt waren und der Deutschlandvertrieb für Airo übernommen wurde, startete direkt der ebenfalls praxisorientierte Vertrieb.

Der Airo-Deutschlandvertrieb unternahm Vorfahrtouren

und ließ interessierte Vermieter Maschinen auch schon mal für Testzwecke vor Ort. Damit war der Grundstein für einen erfolgreichen Vertrieb gelegt. Jedoch wusste Hoffmann aus eigener Erfahrung als Vermieter auch ganz genau, dass ein entsprechender Service ebenso wichtig ist. „Der Service wird seitens anderer Vermieter gelobt“; erläuterte Bärbel Eßwein, Beratung/Verkauf Airo-Isoli-Deutschlandvertrieb, im Gespräch. Am Tag des BM-Besuchs fand eine Technik-Schulung für Kunden über Airo-Arbeitsbühnen statt. Vor Ort waren Werkstattangestellte von Vermietern, die Kunden des Airo-Deutschlandvertriebs sind. Die Schulung wurde im Showroom abgehalten, so konnte die Theorie direkt

praktisch am Objekt visualisiert werden. „Es ist viel einprägsamer, wenn man nicht nur theoretisch erklärt bekommt, welcher Draht mit welcher Farbe wofür zuständig ist, sondern wenn man auch sehen kann, wo dieser verläuft“, erläuterte ein Schulungsteilnehmer im Gespräch.

Gute Resonanz auf Testphasen lässt Isoli-Vertrieb gut anlaufen

Im Gespräch äußerten sich Schulungsteilnehmer auch positiv über die Verbesserungen, die von Airo an der XS-Scheren-Serie vorgenommen wurden. Vorgegeben wurden diese Verbesse-



Nicht zu übersehen: hier ist der Airo-Deutschlandvertrieb zu Hause.

BM-Bild



Kundenschulung für Airo-Arbeitsbühnen am Tag des BM-Besuchs.

BM-Bild

rungen von Hoffmann. Für eine rasche Umsetzung der Vorgaben zeichnet insbesondere Rimedia Perotto verantwortlich, die im Heimatwerk in Italien sehr deutlich und nachhaltig die Position von Hoffmann zum Ausdruck gebracht hat, wie die BM-Redaktion erfuhr. Zu den Verbesserungen zählen beispielsweise, dass die

Hauptplatine aus dem Scherenpaket an die Seite verlegt wurde oder dass Spiralkabel zum Einsatz kommen, die weniger bruchanfällig sind. „Airo geht viel auf die Anregungen von Hoffmann ein“, erläuterte Bärbel Eßwein.

Wie schon bei der Übernahme des Airo-Vertriebs so setzt Hoffmann auch beim Isoli-Vertrieb

auf Vorführ Touren und Testphasen der Maschinen bei Kunden. „Der Isoli-Vertrieb ist gut ange laufen“, erläuterte Bärbel Eßwein im Gespräch, „wir erhielten eine gute Resonanz auf die Testphasen bei den Kunden.“ Derzeit ist der deutsche Isoli-Vertrieb von Hoffmann mit zwei Lkw-Arbeitsbühnen unterwegs bei Kunden.

Dabei handelt es sich um zwei Hubarbeitsbühnen auf 3,5-t-Chassis – eine Gelenkteleskop- und eine Teleskop-Maschine.

Bei der auf Vorführ tour befindlichen PNT 230 handelt es sich um eine typisch, italienische Lkw-Arbeitsbühne, da der gelenkige Bühnenaufbau aus Doppelpantograf mit anschließendem



Offiziell im Februar dieses Jahres eröffnet: die Hallen des Airo-Deutschlandvertriebs und der Hoffmann-Gebrauchtmaschinenhandel.

BM-Bild



Das Ersatzteillager des Airo-/Isoli-Deutschlandvertriebs

BM-Bild

Teleskopausleger besteht. Dieser Aufbau ermöglicht bei der PNT 230 noch in einer Höhe von etwa 9 m horizontal bis zur maximalen Reichweite von 11,3 m bei 120 kg Nutzlast über Hindernisse hinweg zu arbeiten – wenn die vorderen H-Stützen ausgefahren sind. Im Einsatz können mit der PNT 230 Arbeiten in bis zu 22,5 m Höhe bei einer beachtlichen Tragkraft von 230 kg durchgeführt werden.

Die Teleskop-Lkw-Arbeitsbühne PT 225 ist serienmäßig mit vorderen und hinteren H-Stützen

Hohe Produktionstiefe – Erfahrungen aus dem Abschleppbereich – feinfühligste Steuerung.

mit Abstützautomatik ausgestattet, die aber auch einseitig oder beidseitig innerhalb des Fahrzeugprofils abgestützt werden können. Neben 22,5 m Arbeitshöhe bietet auch diese Maschine eine maximale Tragfähigkeit von 230 kg. Bei maximaler Reichweite von 13,5 m stehen dem Anwender noch 100 kg Nutzlast bereit. Zur Zeit des BM-Besuchs war die

Hubarbeitsbühne gerade zu Testzwecken bei einem Kunden in Österreich. „In Österreich haben viele Straßen ein stärkeres Gefälle“, erläuterte Bärbel Eßwein. „Es wurde nun getestet, ob der Stützenhub der PT 225 ausreicht, um dieses Gefälle auszugleichen. Es erwies sich schließlich, dass der Stützenhub ausreichte.“

Begeistert von der Isoli-Produktion und den Hubarbeitsbühnen äußerte sich Franz Jennissen, Außendienst Airo-Isoli-Deutschlandvertrieb, im Gespräch mit der BM-Redaktion bei dem Besuch. „Die Isoli-Hubarbeitsbühnen weisen eine Top-Verarbeitung auf“, erläuterte er. „Dies hängt sicherlich auch mit der hohen Produktionstiefe – Schweißarbeiten, die Elektronik, die Lackierung und nicht zuletzt der komplette Stahlbau werden im italienischen Werk in Eigenregie gefertigt – zusammen.“ Fester Bestandteil je-

der Arbeitsbühnenproduktion ist auch die abschließende Testphase jeder Maschine. Bei Isoli erfahren die Lkw-Bühnen jedoch einen Doppeltest. „Ist die Montage des Bühnenaufbaus abgeschlossen, wird dieser noch vor der Hochzeit mit dem Trägerfahrzeug komplett durchgetestet.“

Neben Lkw-Arbeitsbühnen produziert Isoli auch Abschleppwagen. „In den Arbeitsbühnen von Isoli ist viel Erfahrung aus dem Abschleppbereich eingeflossen“, erläuterte Franz Jennissen. „So arbeitet Isoli beispielsweise mit magnetischen Näherungsschaltern und nicht mit mechanischen Rollenschaltern, die im Winter schon mal einfrieren können. Ein weiteres Beispiel betrifft die Elektronik, die gut geschützt aber trotzdem leicht zugänglich untergebracht ist.“ Abschließend äußerte sich Franz Jennissen noch zu den Gelenkteleskop-Lkw-Arbeitsbühnen von Isoli: „Auch die Gelenkteleskop-Maschinen lassen sich dank der sehr feinfühligsten Steuerung millimetergenau und sicher fahren.“ **BM**



Der Showroom für Neu- und Gebrauchtmachines.

BM-Bild