

# 20-jähriges Jubiläum gefeiert – 10.000ste Maschine ausgeliefert

**Teleskopstapler ergänzen immer häufiger das Produktportfolio von Arbeitsbühnenvermietern. Ein Grund hierfür dürfte sicherlich die Einsatzvielfalt sein. So können die Allrounder beispielsweise als Kran, Arbeitsbühne oder Lasthebemittel mit Gabeln eingesetzt werden. Die Merlo Deutschland GmbH zählt zu den Komplettanbietern im Bereich Teleskopstapler. Anfang November besuchte die BM-Redaktion die Merlo Deutschland GmbH in Bremen und sprach mit Geschäftsführer Henrich Clewing und Steffen Klein (Marketing).**

Anfang des Jahres feierte die Merlo Deutschland GmbH 20-jähriges Merlo-Vertriebs-Jubiläum. Damit zählt das Bremer Unternehmen sicherlich zu den deutschen Pionieren im Bereich Teleskopstapler. Mit Erfolg konnte Merlo Deutschland die Alleskönner am Markt etablieren. „2011 und 2012 waren dabei sehr gute Jahre für uns“, berichtete Henrich Clewing im Gespräch. „Vergangenes Jahr konnten wir über 950 Maschinen verkaufen und 2012 lieferten wir bis Ende Oktober schon 920 Teleskopstapler aus. Wir hoffen in diesem Jahr die 1.000er Marke zu schaffen.“

## 20 Jahre Merlo-Vertrieb – über 150 Jahre Unternehmenshistorie

Mitte Oktober dieses Jahres konnte ein weiteres Firmenhighlight passend zum Jubiläumsjahr gefeiert werden: die 10.000ste Maschine wurde ausgeliefert. „Von den 10.000 Maschinen haben wir rund 70 % ab dem Jahr 2002 verkauft – also im zweiten Jahrzehnt des Merlo-Vertriebs“, so Clewing. Sicherlich erlangten die Teleskopstapler insbesondere im Bauwesen und der Industrie einen immer höheren Bekanntheitsgrad. So können mit den Allroundern beispielsweise auf der Baustelle ganze Paletten mit Material in die Höhe gehoben oder aber Kraneinsätze gefahren werden. Im Vergleich zu einem Mobilkran bestehen die Teleskopen dabei durch ihre kompakten Maße und Wendigkeit. Auffällig ist aber, dass ge-



2004 bezog die Merlo Deutschland GmbH das neue Gelände. Aber es wurden auch zahlreiche Veränderungen gerade am Büro- und Werkstattbereich vorgenommen. BM-Bild

rade in dieser Zeit (ab etwa 2001) die Arbeitsbühnenvermieter Teleskopstapler als Ergänzung ihrer Fuhrparks entdeckten.

Wie schon erwähnt, kann man es als Pionierarbeit bezeichnen, was die Heinrichs-Merlo Teleskoptechnik Vertriebsgesellschaft mbH aus Bremen vor 20 Jahren – mit bereits 15 Jahren Erfahrung in der Branche – zunächst zu leisten hatte. Teleskopmaschinen und ihre Vorteile für den Anwender hatten in der Baubranche, Landwirtschaft oder anderen Bereichen keine große Bedeutung. Aber Johann Henrich Clewing, damals Geschäftsführer der hanseatischen Firma D. Heinrichs & Co., die bereits über 130 Jahre Erfahrung in Logistik und Maschinenteknik hatte, erkannte ihr großes Potenzial. Er gründete zusammen mit dem italienischen

Hersteller Merlo SpA, Cuneo für den Vertrieb von Merlo Teleskopmaschinen die Heinrichs-Merlo Teleskoptechnik Vertriebsgesellschaft mbH mit Sitz in Bremen. Eine innovative Partnerschaft damals wie heute.

## Der Merlo-Deutschlandvertrieb im Wandel der Zeit

Zu Beginn gehörten neun Mitarbeiter zum Team und die erste Merlo Teleskopmaschine, die ein Kunde erhielt, war eine P35.9XS mit einer Tragfähigkeit von 3,5 t und einem 9 m Teleskoparm. Bereits im ersten Jahr wurden 225 Merlo Teleskopstapler verkauft. Mittlerweile beschäftigt das Un-

ternehmen 49 Mitarbeiter und wird in zweiter Generation von Henrich Clewing als Geschäftsführer geleitet. Im Jahr 2004 bezog man den heutigen Standort mit jetzt 10.000 m<sup>2</sup> Frei-, 800 m<sup>2</sup> Büro-, 800 m<sup>2</sup> Werkstattfläche und einem 1.200 m<sup>2</sup> großen Ersatzteillager. In dem Ersatzteillager werden heute 90 % der gängigen Ersatz- und Verschleißteile vorgehalten, wie Clewing berichtete. Zudem habe man auch die gängigsten Anbaugeräte vor Ort.

Schon früh erkannte die Merlo Vertriebsgesellschaft, dass für die unterschiedlichen Branchen auch verschiedene Vertriebsstrukturen benötigt werden. So arbeitete man von Beginn an mit zwei unterschiedlichen Händlernetzwerken: eines für den Agrar-/Landmaschinenbereich und eines für den Bau- und Industriemaschinen-



Nach einer Endkontrolle durch die Merlo Deutschland GmbH sind die Teleskopstapler bereit zur Auslieferung.

BM-Bild

bereich. „Die Händler sind dabei meist nur auf eine Zielgruppe spezialisiert“, erläuterte Henrich Clewing, „da die Kunden von dem Händler branchenbezogene Fachkompetenz erwarten.“ Die dritte Kundengruppe wird von Merlo Deutschland direkt bedient: die überregional tätigen Vermieter. „Die Merlo-Gebietsleiter können alle Branchen bedienen und kennen sich mit den individuellen Anforderungen aller Zielgruppen entsprechend aus“, betonte Clewing im Gespräch.

### „Die Landwirtschaft und Vermietung sind die konstanten Märkte“

Das Jahr 2002 markierte einen Wendepunkt, als der Absatz an Teleskopmaschinen stärker anstieg. Selbstverständlich gab es in den kommenden Jahren auch mal wirtschaftlich bedingte Rückschläge, wie beispielsweise 2009/2010. Auch wenn Merlo in diesem Jahr die 10.000ste

Maschine ausgeliefert hat und wahrscheinlich 1.000 Maschinen in 2012 – insgesamt werden in diesem Jahr über 3.000 neue Teleskopstapler in den deutschen Markt gehen – verkauft wird, so sieht Henrich Clewing noch immer Marktpotenzial. „Der Teleskopstaplervertrieb bietet den Vorteil, dass der Markt noch nicht gesättigt ist“, so Clewing. „Wir haben immer noch viele Erstkunden, was von Vorteil ist, da so auch schlechte Zeiten ausgeglichen werden können.“

Bei Maschinenkäufen in schlechten Zeiten erwähnte der Geschäftsführer insbesondere zwei Branchen: „Die Landwirtschaft und Vermietung sind die konstanten Märkte, die auch in schlechteren Zeiten investieren.“ Zur Vermietung wusste Henrich Clewing noch etwas Interessantes aus den Anfängen zu berichten. „Wir sind Anfang der 90er Jahre aufgrund der Vermieter durch eine harte Schule gegangen“, erinnert sich Clewing, „Diese hatten schon damals spezielle Anforde-

# BEYER

## Mietservice KG

- Arbeitsbühnen
- Baumaschinen
- Teleskoplader
- Minikrane
- Stapler
- Event-Technik

[www.beyer-mietservice.de](http://www.beyer-mietservice.de)



**Bundesweite Miethotline**  
 ☎ 01805 – 929970 0,14 €/Min. aus dem Festnetz, Mobilfunk max. 0,42 €/Min.

# Alles aus einer Hand



Die Werkstatt von Merlo Deutschland.

BM-Bild

rungen in Bezug auf Schulung, Ersatzteilversorgung und Service. Bis heute lernen wir gemeinsam mit unseren wichtigen Kundengruppen und entwickeln unser Leistungsportfolio ständig weiter.“

### Über 20 Jahre intensiv die Kundennähe gepflegt

Die konstanten Branchen spiegeln sich auch bei den Marktanteilen bei den verkauften Maschinen der Merlo Deutschland GmbH wider. In den Agrarsektor werden etwa 40 %, in den Bereich Bau/Industrie rund 15 % und in das Vermietsegment circa 45 % der verkauften Teleskopmaschinen geliefert. Bei den Marktanteilen hingegen sieht dies anders aus. Hier hält Merlo in Deutschland im Agrarbereich 25 %, im Bau-/Industriesegment 44 % und bei den Vermietern etwa 60 %. Um solche Marktanteile zu erhalten und zu festigen ist eine intensive

Pflege der Kundennähe unumgänglich. Dies betonte Henrich Clewing auch im Gespräch.

Von Beginn an richtete Johann Henrich Clewing die Firma und alle Mitarbeiter darauf aus, Kundennähe und den Dienstleistungsgedanken zu leben, so wie jetzt auch Henrich Clewing. Es wurde und wird immer die individuelle Situation einer Aufgabe analysiert und die dafür effiziente Lösung gefunden, so das Unternehmen. Einsatzaufgaben ähneln sich, aber letztlich hat doch jede ihre eigenen Bedingungen und zwar sowohl was die Maschine, die Anbaugeräte als auch die Verwendung anbelangt. Die Hauptaufgabe des Unternehmens, das 2002 in Merlo Deutschland GmbH umfirmierte, ist es, seine Händler und Kunden in Deutschland und Österreich zu unterstützen.

Beratung, Kundendienst und Service auf hohem Niveau und in bester Qualität seien hier die Merlo Markenzeichen. Ein weiteres sind die kurzen Reaktionszeiten, die Merlo durch einen effektiven Innen- wie Außendienst

realisiert. Dazu gehört auch ein umfassendes Ersatzteillager, auf das die Händler zugreifen können. Zudem hat Merlo eine technische Hotline eingerichtet. Hier erhält der Kunde auf schnellstem Wege Rat und Hilfe, wie betont wird. Verbunden mit dem sofort verfügbaren Ersatzteil sichert ihm das den effizienten Einsatz seiner Maschinen.

### Das Thema Schulung gewinnt immer mehr an Bedeutung

War das Thema Schulung anfangs insbesondere seitens der Vermieter eine Anforderung, so hat sich dies im Laufe der Jahre geändert. Dies hängt sicherlich auch mit den technischen Weiter- und Neuentwicklungen über die Jahre zusammen. Man muss die neueste Technik kennen, um sie zu beherrschen, betont auch die Merlo Deutschland GmbH. Deshalb haben Schulungen einen wichtigen Stellenwert. So hat

Merlo Deutschland vor einiger Zeit ein großes Schulungszentrum in Bremen eingerichtet. Hier werden Bediener, Verkäufer und Monteure permanent über den neuesten Stand der Technik unterrichtet. Im laufenden Jahr hatten bis etwa Ende Oktober schon 400 Personen an den Seminaren teilgenommen. Auch dies ist eine wichtige Voraussetzung, um hohe Qualität, für die Merlo steht, beizubehalten und auch in Zukunft realisieren zu können. Dies sieht nach Herstellerangaben sicherlich auch die Firma Weidling & Partner aus Landsberg bei Leipzig so. Sie hat die 10.000ste Merlo Teleskopmaschine, einen P40.17, gekauft – eine Investition in eine gute Zukunft. In diese ist die gesamte Merlo Mannschaft bei einer kleinen Jubiläumsfeier gestartet. Denn, wie Henrich Clewing bei dieser Veranstaltung sagte: „Hervorragende Technik und beste Logistik gepaart mit exzellenten Mitarbeitern ist die Basis, auf der Merlo Deutschland in die Zukunft geht.“

BM