Erfolgreiches erstes Jahr

Am 01.05.2007 ging die Dieci Deutschland GmbH an den Start. Seit einem Jahr vertreibt das in Gießen ansässige Unternehmen die italienischen Teleskopstapler – mit Erfolg. Alleine im vergangenen Jahr konnte der deutsche Generalvertrieb 40 Maschinen verkaufen. Weitere zehn Maschinen kamen in den ersten drei Monaten dieses Jahres hinzu. Zahlreiche weitere Teleskopstapler sind bestellt, sodass insgesamt bis zum 01.04.2008 weitere 100 bestellte Telestapler zu Buche schlugen.

Insgesamt 35 Teilnehmer von 17 Partnerlift-Betrieben nahmen an einer dreitägigen Exkursion im italienischen Montecchio teil.

Dieci zählt zu den Komplettanbietern im Bereich Teleskopstapler. Das Produktprogramm umfasst zahlreiche Maschinen sowohl mit starren als auch mit drehbaren Oberwagen. Zusammen mit den zahlreichen Anbaugeräten können alle Segmente – Agrar, Industrie und Vermietung – bedient werden.

Von den bislang verkauften beziehungsweise bestellten Teleskopstaplern gingen etwa 22 Maschinen an Vermieter, wie Verkaufsleiter Markus Happ gegenüber BM erläuterte. Etwa 18 Telestapler konnten seit der Sgritechnica im Agrarmarkt platziert werden. Der Rest war für die Industrie bestimmt. Bei den Industriemaschinen konnte Dieci Deutschland etwa 50% mit drehbarem Oberwagen verkaufen.

Viel Überzeugungsarbeit bei Vermietern

Was den Vermietsektor anbelangt, so hatte Markus Happ nach eigenen Angaben vor einem Jahr höhere Erwartungen. „Die Vorbehalte gegenüber einem eher unbekannten Hersteller sind riesig“, berichtete Happ gegenüber BM.

Wie viel Überzeugungsarbeit geleistet werden muss, belegt ein Beispiel, dass Markus Happ anführte. „Ein Bühnenvermieter musste den Ausfall eines Teleskopstaplers eines bekannten Herstellers kompensieren und mietete einen Pegasus 40.17 – ein Dieci-Telestapler mit drehbarem Oberwagen, 4 t Tragkraft und 17 m Hubhöhe – an. Die Gesamtmietdauer belief sich unter anderem aufgrund von Lieferproblemen auf fast genau zehn Monate, ohne eine einzige Reparatur oder Störung. Bei der anschließend anstehenden Neuinvestition griff der Vermieter jedoch wieder auf ein bekannteres Produkt zurück.“

Auch im Agrarmarkt konnte die Dieci Deutschland GmbH ...

... bereits 18 Maschinen platzieren.

Wenn schon Neuling, dann Minimalpreise, so könnte man das zweite Problem, um auf dem Vermietmarkt Fuß zu fassen, umschreiben. „Viele Vermieter erwarten von uns als Neuling Tiefstpreise“, so Markus Happ. „Diese Vorstellung ließe sich ab nur durch den Einsatz minderwertiger Komponenten verwirklichen, was nicht im Sinne des Kunden ist und die Nachhaltigkeit unserer Arbeit vom Start weg gefährden würde“, erläuterte der Verkaufsleiter. Ein Weg, den die Dieci Deutschland GmbH nicht einschlagen wird.

Die ersten Weichen, um den Vermietmarkt stärker bearbeiten zu können, wurden mit dem Kontakt zur Partnerlift-Organisation im Januar dieses Jahres gestellt. Die Dieci Deutschland GmbH hatte die Partnerlift-Betriebe zu einer Sonderverkaufsaktion und einer Werksführung ins italienische Montecchio geladen. „Wir waren von der großen Teilnehmerzahl überrascht“, berichtete Happ. „Insgesamt haben an der dreitägigen Exkursion 35 Personen von 17 Partnerlift-Mitgliedern teilgenommen. Das alleine zeigt den Stellenwert, den die Produktgruppe Teleskopstapler bei den Vermietern einnimmt. Wie erwartet, waren unsere Gäste vom modernen Werk als auch von unseren Produkten positiv überrascht. Für zukünftige Kaufentscheidungen dürfte Dieci eine ernstzunehmende Alternative in den Köpfen der Entscheidungsträger geworden sein“, so die Einschätzung Happs.

Aufgrund der beschriebenen Situation sind die 22 verkauften Maschinen, umso höher zu bewerten. „Die verkauften Geräte laufen problemlos in der Vermietung. Bislang kam es zu keinerlei Reklamationen“, so Happ.

Schließlich erläuterte Markus Happ gegenüber BM noch die derzeitige Marktsituation der Dieci Deutschland GmbH. „Ich vergleiche die Marktsituation gerne mit der Arbeitsbühnenbeschaffung vor etwa 15 Jahren. Auch damals wurden nur verhältnismäßig wenige Hersteller durch die Vermieter frequentiert. Erst nach und nach haben sich dann auch kleinere, unbekanntere Hersteller ihren Platz am Markt erobern können. So wird es auch hier bei uns sein. Sobald es uns gelingt, einen der großen Fische der Vermieterriege an Land zu ziehen, und wir dann über eine echte Referenz im Markt verfügen, werden uns die Geschäfte mit den Bühnenvermietern leichter fallen“, so der Verkaufsleiter abschließend.

BM