10. bbi-Branchenforum gut besucht

Auch wie in den Jahren zuvor, so war auch das 10. bbi-Branchenforum Arbeitsbühne, das am 5. und 6. Februar in Friedewald stattfand, gut besucht. Viel Mühe gab sich der bbi auch in diesem Jahr bei der Auswahl der Vorträge und Referenten. Themenschwerpunkt war dabei das Verhältnis zwischen Vermietern und Lieferanten.

Den Anfang machte der Vortrag „Schadensfälle an Arbeitsbühnen“. Kurt Dußler, Sachverständiger bei der DEKRA AG, zeigte anhand konkreter Fallbeispiele Ursachen von Schadensfällen und die Möglichkeiten der Prävention auf.

In den beiden weiteren Vorträgen des ersten Tages stand schließlich der Themenschwerpunkt im Mittelpunkt. Zunächst beleuchtete Dirk Mühlhahn, Prokurist der Dornseiff Arbeitsbühnen GmbH & Co. KG sowie Leiter des Produktausschusses bei der System Lift AG, dieses Verhältnis aus Vermietersicht in seinem Referat: „Was können Vermieter von einem Lieferanten erwarten?“. Als Maßstab nannte Mühlhahn dabei die eigene Dienstleistung, die der Vermieter gegenüber seinen Mietkunden erbringt, so beispielsweise auch eine 24 h-Hotline.

Mit Günter Hübner, Vertriebsleiter und Key Account Manager der PB Lifttechnik GmbH, war auch ein Referent der Lieferantenseite vertreten. In seinem Vortrag „Gelebte Partnerschaft“ wies er insbesondere auf die Wichtigkeit eines regen Erfahrungsaustausches hin. Produktverbesserungen beispielsweise können nur vorgenommen werden, wenn die Kommunikation zwischen beiden Partner funktioniert. Bei Problemen sei nicht die Schuldfrage vorrangig, sondern das gemeinschaftliche und schnelle Lösen des Problems.

Als Highlight kann sicherlich der letzte Vortrag am Freitag angesehen werden. Torsten Koschnitzke, selbstständiger Trainer, Berater sowie Referent auf diversen Kongressen befasste sich mit dem Thema „Vermieter und Lieferanten – Verlässliche Partnerschaft für Kunden heute und morgen“. Im Themen- und Zeitplan des bbi hieß es: „Er ist auch ein hervorragender Entertainer. Witzig, spritzig und ganz bestimmt nicht langweilig wird er sich mit der Thematik auseinandersetzen.“

Diese Vorankündigung des bbi war nicht übertrieben. Äußerst unterhaltsam verdeutlichte Koschnitzke an Beispielen worauf es bei der Beziehung zwischen Vermieter und Lieferant ankommt. Dabei wies Torsten Koschnitzke unter anderem darauf hin, dass in dieses Verhältnis auch der Mietkunde, die Mitarbeiter des Vermieters und des Herstellers involviert sind.

Lift-Manager übernimmt Simon-Lift

Lift-Manager übernimmt den Service und Ersatzteilhandel der Simon-Lift Vertriebsgesellschaft mbH Deutschland und investiert somit auch in Krisenzeiten.

Zum 01.01.2009 hat die Lift-Manager GmbH mit Sitz in Jänkendorf das gesamte Servicepotenzial und das Ersatzteilgeschäft der Simon-Lift Vertriebsgesellschaft mbH von Frank Eckermann aus Mörlenbach im Odenwald übernommen. Dies vermeldete Anfang März die Lift-Manager GmbH.

Frank Eckermann geht in den wohlverdienten Ruhestand und suchte deshalb im letzten Jahr eine Nachfolgeregelung. Zu den Platformers’ Days in Hohenroda wurde Roland Jäkel, der mit Lift-Manager seit Jahren Aussteller ist, auf den Service und den Ersatzteilhandel durch Frank Eckermann angesprochen. Zum Jahresende 2008 konnte sich Lift-Manager gegen zwei weitere Bewerber behaupten und erhielt von Eckermann den Zuschlag, was nach Unternehmensangaben sicher für die Qualität des deutschlandweit agierenden Serviceunternehmens spricht.

Noch im Dezember wurden in einem gemeinsamen Anschreiben alle Kunden von Simon-Lift über die Veränderungen informiert. Nach erfolgter Inventur wurde das komplette Ersatzteillager von Mörlenbach in das Zentrallager der Lift-Manager GmbH nach Massing/Niederbayern verlegt. Die Versorgung mit Ersatzteilen konnte somit ohne wesentliche Unterbrechung nahtlos sichergestellt werden.

Der – vielen Simon-Kunden bekannte – Service-Monteur Jens Holzmann wurde von Lift-Manager übernommen. Durch das deutschlandweite Servicenetz von Lift-Manager wird sich der Service für viele Simon-Kunden regional verbessern, so Lift-Manager. Die Lift-Manager GmbH dankt Frank Eckermann für die faire Abwicklung zum gegenseitigen Vorteil und wünscht ihm einen erfüllten Ruhestand bei bester Gesundheit.

Frank Eckermann (li.) und Roland Jäkel bei der Vertragsunterzeichnung.

Neu gestalteter Internetauftritt

„Sie ist zwar noch nicht vollständig, wir wollten aber nicht noch länger warten. Hier ist sie nun, unsere neue Website“, das gab die Power-Lift GmbH Anfang März bekannt. Auf der neuen Internetseite (http://www.power-lift.de) findet der Interessierte die komplette Produktpalette mit Fotos und Prospekten, teilweise auch mit Videos und vieles andere mehr.

Im Downloadbereich (unter Service) können Bedienungsanleitungen, E+H Pläne sowie nützliche Tipps runtergeladen werden, die nach und nach aktualisiert werden, da dies von Power-Lift selbst vorgenommen wird. Natürlich können aber auch weiterhin derzeit fehlende Dateien direkt bei Power-Lift angefragt werden.

Trio knackt die 200er Marke

Dreifachübergabe (v.l.n.r.): Michael Heer (Gebietsverkaufsleiter Palfinger), Uwe Machui und Alexander Gräber (Gräber Arbeitsbühnenvermietung), Horst Bröcker (Vertriebsleiter Palfinger).

Die Übergabe von gleich drei Wumag Bühnen fand vor wenigen Tagen in Konstanz bei der Gräber Arbeitsbühnenvermietung statt. Die Entscheidung zur WT 530, WT 270 und WTB 220 fiel bereits Anfang 2008. Aufgrund der langen Lieferzeiten konnte Anfang März zu guter Letzt die WT 270 übergeben werden. Damit wurde zeitgleich die Stückzahl von insgesamt 200 Bühnen erreicht.

Die WT 530 sticht laut Hersteller zurzeit aufgrund ihrer Leistungsdaten besonders hervor. Das Gerät verfügt über eine Arbeitshöhe von 53 m und einer maximalen Reichweite von 39 m. Die maximale Korblast beträgt bei dem teleskopierbaren Korb (3,88 m) immerhin noch 600 kg. „Damit können wir so gut wie jeden Kundenwunsch erfüllen“, so Alexander Gräber.

„Damit dann letztendlich wirklich jeder Kundenwunsch ermöglicht werden kann, steht ab Mai 2010 auch eine WT 1000 zu Verfügung“, weiß Alexander Gräber mit Stolz zu berichten. „Wir orientieren uns in Richtung Spezialgeräte und vor allen Dingen in Großgeräte jeder Kategorie.“

So werden mehrere Selbstfahrer mit 40 m und Scherenbühnen mit 28 m Arbeitshöhe eingesetzt. Besonders die WT 1000 wird die Stellung des Unternehmens als Höhenvermieter unterstreichen. Präsentiert wird die WT 1000 auf der Bauma 2010 auf dem Stand des Herstellers Palfinger.

Aber auch im kleineren Bereich möchte man ein guter Partner sein. Darum fiel schnell die Wahl auf eine weitere WTB 220 und WT 270. Diese Geräte werden gern von der Kundschaft genommen und lassen sich daher problemlos vermieten, heißt es in einer Pressemeldung. Die 200 Bühnen werden in Konstanz und in der Niederlassung Donaueschingen an die Kunden übergeben.

System Lift erzielt Rekordumsatz im Jahr 2008

Bereits das Vorjahr hatte mit einem sehr guten Geschäftsergebnis abgeschlossen, aber im Jahr 2008 erreichte die System Lift AG ihren bisher stärksten Umsatz. Um stattliche 23 % stieg der Gesamtumsatz 2008 nun auf rund 190 Millionen Euro, heißt es in einer Pressemitteilung. Allein der Umsatz aus der Vermietung von Arbeitsbühnen hatte daran einen Anteil von rund 102 Millionen Euro, was einer Steigerung von 24 % im Vergleich zu 2007 entspricht.

Auch der Arbeitsbühnenbestand ist durch Investitionen von über 36 Millionen Euro im Jahr 2008 auf 6.668 Geräte angewachsen. Innerhalb der Kooperation generierte System Lift durch Anmietung und Weitervermietung einen Umsatz von 17 Millionen Euro.

Die Mitarbeiterzahl erhöhte sich um fünf Prozent auf 430. Die immense Steigerung des Gesamtumsatzes war somit auch das Ergebnis des überdurchschnittlichen Einsatzes und der effektiven Arbeit der Mitarbeiter, betont System Lift.

Leopold Mayrhofer, Vorstandsvorsitzender der System Lift AG.

Diese Geschäftszahlen präsentierte der Vorstandsvorsitzende der System Lift AG Leopold Mayrhofer bei der mit 80 Teilnehmern sehr gut besuchten Jahresauftakttagung im Schlosshotel Friedewald bei Bad Hersfeld: „Ich freue mich sehr über das hervorragende Ergebnis und bin sehr stolz auf unsere Partnerbetriebe und deren Mitarbeiter."

Mit Blick auf die Zukunft geht Leopold Mayrhofer davon aus, dass das Ergebnis von 2008 wahrscheinlich nicht wieder erreicht werden kann, da die in anderen Ländern schon spürbare Rezession in diesem und im nächsten Jahr auch Deutschland erreichen werde. „Wir sind aber gut aufgestellt für die Zukunft. Mit unserem Leistungsangebot werden wir auch in einem schärferen Wettbewerb bestehen können", sagte Leopold Mayrhofer.

Die Jahrestagung der Gruppe stand unter dem Motto „Organisierte Minderheiten sind stärker als nicht organisierte Mehrheiten" und zeigt die Tendenz der Strategie: Die Kooperation stärken und die möglichen Synergien nutzen. Dazu gehören zum Beispiel eindeutige Regeln für die Vermietung zwischen den Mitgliedern. Diese Bedingungen wurden jetzt neu gefasst. Gleichzeitig fand die Überarbeitung der internen Mietpreise statt. Ein Schwerpunkt der nächsten Monate wird auf der Aus- und Weiterbildung der Vertriebsmitarbeiter sowie auf der Optimierung des Internetvertriebs liegen. Ein Gastvortrag bei der Tagung befasste sich dementsprechend auch mit Suchmaschinenmarketing.

In der System Lift Zentrale in Hannover ist Martin Schippert als neuer Mitarbeiter zuständig für die Umsetzung des Corporate Designs. Als neues Serviceangebot von der Internetdarstellung über Marketingkampagnen bis hin zur Vereinheitlichung des Marktauftrittes steht Martin Schippert den Partnerbetrieben mit Rat und Tat zur Verfügung. Die Hauptseite im Internet, www.systemlift.de, wurde optimiert und bietet den Mietkunden noch bedienfreundlicher Informationen über das Leistungsspektrum. Die Internetseiten der Partnerbetriebe werden zukünftig mit individuellen Modulen innerhalb eines Designrasters neu gestaltet, um die Zugehörigkeit zur laut System Lift größten Arbeitsbühnenkooperation deutlicher zu machen.

Bei der Tagung wurden sieben System Lift Partner geehrt, die sich 2008 in besonderer Weise für die Kooperation engagiert haben. Eine Auszeichnung erhielten Thomas Hoffmann aus Waghäusel für Beiratsvorsitz und Strategiearbeit, Hans Peter Spielhoff aus Wuppertal für Beirats-Stellvertretung und Strategiearbeit, Dirk Mühlhahn aus Burbach für Leitung Produktausschuss und Strategiearbeit sowie Rainer Rosenblatt aus Jena, Sven Gottwald aus Rüsselsheim und Wolfgang Zülz aus Ravensburg für ihre Arbeit im Beirat.

Drei neue Partner gehören seit Anfang 2009 zu System Lift AG: Mobilift aus Köln, Autokrane Schares aus Bocholt und Arbeitsbühnen Ziegler Lifting aus Aschaffenburg. Damit verfügt die Kooperation nun über insgesamt 60 Partnerbetriebe und über 70 Mietstationen.

LEO-Fuhrpark erweitert

Der Konrad Rothlehner Liftverleih hat seinen Fuhrpark um eine weitere Raupen-Arbeitsbühne vom Typ LEO des Herstellers Teupen erweitert. Nachdem der Vermieter bereits Erfahrungen mit dem LEO 30 T sammeln konnte, ergänzt nun noch ein LEO 23 GT den Fuhrpark. Während der LEO 30 T ein Teleskopgerät mit 30 m Arbeitshöhe ist, verfügt der LEO 23 GT über Gelenkteleskoptechnik und 23 m Arbeitshöhe.

Der LEO 23 GT zeichnet sich durch seine geringen Abmessungen – unter zwei Meter Durchfahrhöhe und der geringen Baubreite von unter einem Meter aus. Sein variabeler Knickpunk und seine große seitliche Reichweite bei voller Korblast sind ein Garant für einzigartige Einsätze, betont Teupen.

Jürgen Seissler (li.), Kundenberater für Bayern und Österreich bei Teupen, übergibt den LEO 23 GT an Konrad Rothlehner.

Hematec und CTE übergeben Z 32 HE in München

Ende März erfolgte durch die Hematec Arbeitsbühnen GmbH, deutscher CTE-Vertriebspartner, die Übergabe des neuen CTE-Flagschiffs, die Lkw-Arbeitsbühne Z 32 HE, an die Maverlo GmbH und die F. Brahmst GmbH.
Wie Hematec berichtet, kommt die neue Hubarbeitsbühne insbesondere bei der Glas- und Fassadenreinigung in engen Innenstadtbereichen Münchens und in anderen Städten Deutschlands zum Einsatz. Somit erfolgte die Auslieferung zu Frühlingsbeginn und dem gleichzeitigen Startschuss zur Fassadenreinigung genau zum richtigen Zeitpunkt.
Die kompakten Aufstellmaße in Verbindung mit dem Arbeitsdiagramm ermöglichen laut Hematec eine breit angelegte Verwendung der neuen Lkw-Arbeitsbühne. Im Einsatz stehen dem Anwender 32 m Arbeitshöhe und 19,8 m Reichweite bei einer übergreifenden Höhe von etwa 11 m zur Verfügung.
CTE und Hematec wünschen dem langjährigen Kunden Maverlo und Brahmst viel Erfolg mit der neuen Lkw-Arbeitsbühne.

Maschinenübergabe in München (v.l.n.r.): Michael Reiss von CTE, Markus Kalkert von Maverlo, Klaus Brahmst von F. Brahmst und Franz Josef Heiland von Hematec.

Wir sind in der Branche für
Hebetechnik
die Experten für Experten.

FULL-Size Serie
Gelände-Scherenbühnen

Das neue Modell SJ 9241 von Skyjack, welches erst kürzlich als neues Produkt in Europa vorgestellt wurde, schließt eine Vielzahl von Standard Ausstattungen ein und ergänzt das bestehende Sortiment (SJ 8841 und SJ 9250) der Full-Size Geländescherenbühnen.

Es bietet eine Arbeitshöhe von 14,5 m, eine auf 7,3 m verlängerbare Plattform mit 1,5 m langen hydraulischen Plattformverlängerungen (einseitig oder beidseitig). Mit 680 kg Plattform-Traglast, in voller Höhe verfahrbar sowie automatisch nivellierende Hydraulik-Abstützungen.

Ein leicht zugänglicher Dieselmotor von Kubota treibt einen robusten Vierradantrieb an und ein No-Spin-Differential sowie eine Differentialsperre sorgen für ausgezeichnete Geländegängigkeit am Einsatzort. Wie alle anderen Skyjack-Modelle verfügt auch die SJ 9241 über die bewährte analoge Steuerung mit der typischen farbcodierten und nummerierten Leitungsführung.

Für mehr Informationen Tel.: +49 (0) 2302 20 26 909
www.skyjack.com

SKYJACK