

# BESL startet mit Genie Service Solutions (GSS) durch

Die BESL GmbH mit Sitz in Stammham bei Ingolstadt und in Garching bei München ist ein in Bayern ansässiges, familiengeführtes Unternehmen. Das Unternehmen entschied sich gleich in zweifacher Hinsicht für Genie: zum einen investierte BESL in neue Genie Geräte und nahm mehrere Genie GS- 69DC Scherensarbeitsbühnen, Genie Z-33/18 Elektro-Gelenkteleskoparbeitsbühnen und neue Genie Z-60 FE Hybridarbeitsbühnen in seinen Fuhrpark auf. Gleichzeitig entschloss sich das erfahrene Vermietunternehmen, Wartung, Inspektionen und Reparaturen vollständig in die Hand von Genie Experten zu geben. Zu diesem Zweck schloss BESL einen fünfjährigen Genie Service Solutions (GSS) Vertrag ab, der Anfang Juli 2019 in Kraft trat.



Von rechts: Ralf Besl – Geschäftsführer BESL, Natalie Besl – Geschäftsführerin BESL, Natalie Bayerlein – Prokuristin & Kaufmännische und personelle Leitung, Markus Happ – Genie Strategic Accounts Manager Deutschland, Österreich & Schweiz.

Im Rahmen dieses Vertrags für reaktive Wartung, übernimmt der Genie Service in den nächsten fünf Jahren für BESL für alle Vertragsbühnen die Wartung und Reparatur. Genie wird die Inspektionen proaktiv planen und durchführen und sich um alle anfallenden erforderlichen Reparaturarbeiten kümmern, damit die Vertragsmaschinen vorschriftsgemäß funktionieren. Mit der proaktiven Wartungsplanung und schnellen Reaktionszeiten bei notwendigen Reparaturen werden Ausfallzeiten minimiert und die Vertragsmaschinen sind in kürzester Zeit wieder einsatzbereit.

Hueseyin Sari Technical Service Manager & Technical Trainer Deutschland, Österreich und Schweiz über die Kundenvorteile von GSS: „Das BESL-Team kann sich auf das Know-how des Genie Serviceteams verlassen, während es sich auf sein Kerngeschäft konzentriert. Dies ist eine hervorragende Gelegenheit, die Effektivität

und den Nutzen der Auslagerung von Serviceleistungen an das Genie-Team auf dem deutschen Markt zu demonstrieren.“

Natalie Bayerlein, Prokuristin und kaufmännische Leiterin der BESL GmbH erläutert die Entscheidung: „Mit dem GSS Full-Service Vertrag für die reaktive Wartung erhalten wir planbare Kosten für jede Maschine über einen langen Zeitraum. Wir haben das Konzept durchgerechnet und wir profitieren bei dieser Lösung, denn wir gehen von gesenkten Wartungs- und Reparaturkosten aus, auch wenn uns natürlich jetzt am Anfang noch keine Erfahrungswerte vorliegen.“

Abgesehen vom Kostenfaktor entschied sich das bayerische Familienunternehmen auch aufgrund des schnellen Wandels in der Zugangstechnik für den GSS-Vertrag. Frau Bayerlein erklärt dazu: „Die Arbeitsbühnen werden immer spezialisierter und man muss sich als Vermieter ständig

auf neue Technologien einstellen. Daher wollen wir die Wartung und professionelle Reparatur den Genie Spezialisten überlassen, mit denen wir sehr gute Erfahrung in unserer Region gesammelt haben. In Verbindung mit der Qualität der Genie Maschinen überzeugen uns die Vorteile des GSS ‚Full Service‘ Wartungsvertrags. Wir erhalten die beruhigende Gewissheit, dass alle unsere Maschinen vorschriftsmäßig instandgehalten und in den empfohlenen Intervallen gewartet werden, um sie in produktivem Zustand zu halten.“

Weitere Argumente für die Genie Service Solutions sieht BESL in der gestiegenen Vermietkapazität und der besseren Fokussierung des eigenen Teams: „Wir erwarten eine höhere Maschinenverfügbarkeit, zusätzliche Vermiettage pro Gerät und eine Reduzierung von Stillstandzeiten – ein absolutes Muss in der heutigen Zeit, da die Nachfrage sehr hoch ist und sich auch der Fachkräftemangel in un-

serer Region bemerkbar macht“, so Natalie Bayerlein. Sie fährt fort: „Wir haben daher aktiv nach einer Lösung gesucht, die es unseren Mitarbeitern ermöglicht, sich auf unser Kern- und Tagesgeschäft zu konzentrieren – beispielsweise auf die festgelegten Abläufe und Qualitätsprozesse beim Rücklauf einer Mietmaschine, bei denen Zeit ein entscheidender Faktor ist. Früher kam es vor, dass diese Maschinen in der Werkstatt auf Prüfung und eventuelle Reparaturen warten mussten, da unsere Techniker keine Zeit hatten. Jetzt können wir uns auf die Qualität unseres Kundendienstes konzentrieren, den wir unseren Geschäftspartnern und Endkunden bieten.“

„Alles in allem ein Wettbewerbsvorteil, der sich natürlich gewinnbringend für unser Unternehmen auswirkt. Wenn sich diese Lösung bewährt und wir neue Genie Geräte kaufen – werden wir es wieder so machen,“ so Natalie Bayerlein abschließend. **BM**