

Rufen Sie noch heute ein zertifiziertes Schulungsunternehmen in Ihrer Nähe an.

# Sind Ihre Mitarbeiter richtig ausgebildet ?

**Riskieren Sie nichts!**

Bundesweit



Ingenieurbüro Dipl.-Ing. H.  
**DIEMER**  
Tel.: (0 63 21) 96 81 42 · Fax (0 63 21) 96 81 43  
Email: info@diemer-ing.de  
**www.diemer-ing.de**

Bundesweit



Tel.: 03586 7809 20 · Fax: 03586 7809 54  
E-Mail: hummler@wumag.de  
**www.wumag.de**

Bundesweit



**RUTHMANN**  
HIGHquality  
Tel.: 02863/204-338 Fax: 02863/204-212  
Email: vertrieb@ruthmann.de  
**www.ruthmann.de**

Netherlands/Germany/Belgium and Luxembourg



**Riskieren sie nichts! Buchen Sie noch heute einen Kurs!**

All diese Trainingszentren bieten IPAF anerkannte und geprüfte Kurse für Anwender von Arbeitsbühnen an.  
Die Europäische Direktive verlangt adäquat ausgebildetes Personal bei der Bedienung von Maschinen.

Vollständige Liste auf  
**www.ipaf.org**

Sollte Ihre Firma auf dieser Seite mit aufgelistet werden, dann wenden Sie sich bitte an den Vertikal Verlag » [www.Vertikal.net](http://www.Vertikal.net)

## Kran & Bühne

DAS MAGAZIN FÜR KRAN- UND ARBEITSBÜHNEN-ANWENDER



### Ihr Vorteil!

Um leistungs- und wettbewerbsfähig zu bleiben, benötigt die Industrie gerade bei härteren Marktbedingungen hochqualifizierte und ihre Märkte betreffende Informationen. Diesem Verlangen kommt *Kran & Bühne* mit praxisorientierten Artikeln nach, die dem Leser helfen, fundierte Entscheidungen zu treffen. Die Artikel werden von einem erfahrenen, international und in Deutschland tätigen Journalistenteam verfasst. *Kran & Bühne* liefert dem Leser harte Fakten darüber, welche Ausrüstung für welche Einsätze geeignet ist, sowie Neuigkeiten und Baustellenberichte.

**Abonnieren Sie jetzt einfach und bequem!**

per Fax: (0761) 88 66 814

oder per Post: Kran & Bühne · Sandgaullee 15 · D-79114 Freiburg

Tel.: (0761) 89 78 66-0 · Fax (0761) 88 66 814

E-Mail: info@Vertikal.net · www.Vertikal.net

Abonnieren Sie jetzt einfach und bequem!

Ja, ich abonniere *Kran & Bühne* für ein Jahr (8 Ausgaben) für € 26,00 (inkl. 7% MwSt.) bei Haus (bzw. € 28,00 für Abonnenten außerhalb Deutschlands).

Name/Vorname: \_\_\_\_\_  
 Firma: \_\_\_\_\_  
Umsatzsteuernummer (nur bei Firmen)  
 Straße/Postfach: \_\_\_\_\_  
 Postleitzahl/Ort: \_\_\_\_\_  
 Land: \_\_\_\_\_  
 Tel.: \_\_\_\_\_  
 Fax: \_\_\_\_\_  
 E-Mail-Adresse: \_\_\_\_\_  
 1. Unterschrift des Abonnenten: \_\_\_\_\_

Ich wünsche folgende Zahlungsweise:

bargeldlos per Bankinzug (nur in Deutschland)  
 gegen Rechnung

Kontonummer: \_\_\_\_\_  
 Bankleitzahl: \_\_\_\_\_  
 Geldinstitut: \_\_\_\_\_  
 Firma: \_\_\_\_\_  
 Postleitzahl/Ort: \_\_\_\_\_

Hiermit bestätige ich, dass die Abbuchung des jährlichen Abo-Betrages von € 26,00 für o.g. Firma/Anschrift vorgenommen werden kann.

2. Unterschrift des Abonnenten: \_\_\_\_\_

**Vertikal**  
NET

Widerrufgarantie: Das Abonnement kann jederzeit und ohne Angabe eines Grundes widerrufen werden. Die Kosten für nicht zugestellte Ausgaben werden zurückerstattet.

# Der Vermietmarkt muss sich ändern

**G**erhard Flesch, Tuttlingen, vor kurzem 65 geworden, ist in der Branche sicher kein Unbekannter. Seit

über 40 Jahren lebt und arbeitet er mit und in ihr. Aus kleinen Anfängen entstand ein Unternehmen mit zwei getrennten Schwerpunkten (Elektrotechnik und Arbeitsbühnentechnik), zur Zeit 30 Mitarbeitern und einem großen Gerätepark mit Aktivitäten im gesamten süddeutschen Raum. In dieser Zeit spielten sich auf dem Vermietmarkt etliche Wandlungen ab, Firmen gaben auf und andere (nicht immer neue) kamen. Was blieb, war der Kostendruck und, daraus resultierend, immer tiefere Mietpreise. Jede Mietrechnung schaut sich der Firmeninhaber persönlich an. Aufträge, bei denen der Aufwand größer ist als die Rechnungssumme, gehören der Vergangenheit an. „Allein im vergangenen Jahr,“ so Flesch, „waren wir von den Auswirkungen vieler Kunden- und Zulieferer-Insolvenzen betroffen.“ Schon lange war deutlich, dass es so nicht weitergehen kann.

## Nischen besetzen

Zunächst erkannte man bei Flesch in Tuttlingen früh die Chancen, die eine Erweiterung des Marktes nach Osten bietet. Messen wurden als Aussteller sowie als Besucher aktiv genutzt, Kontakte geknüpft und Umsätze realisiert. So bestehen heute über Partner und Handelsvertretungen in den jeweiligen Ländern Geschäftsbeziehungen zu Griechenland, Ungarn, Kroatien, Bulgarien, Polen, Lettland, Rumänien – weitere sind in der Aufbauphase. Darüber darf natürlich die Präsenz in der „Heimat- oder Stammregion“ nie vernachlässigt werden, so wurde vor kurzem der gesamte Vermietpark (Geräte und Kunden) der Firma Hirling übernommen und es gibt mit dem Standort Radolfzell nun eine weitere Mietstation in der Bodenseeregion. Eine andere Antwort auf die nicht immer auskömmlichen Vermietpreise ist die Besetzung von Nischen. So ist die Unternehmensgruppe seit geraumer Zeit erfolgreich auf dem Sektor der „Sonderarbeitsbühnen“ tätig: für spezielle Aufgaben, zum Beispiel in der Industrie, für die kein Bühnen-Standardgerät die besonderen Anforderungen erfüllen kann, werden „handgemachte“ Lösungen in Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber weiterentwickelt und mit Hilfe externer Dienstleister gefertigt. So macht

**So lautet, kurz zusammengefasst, die Beurteilung des derzeitigen Arbeitsbühnenmarktes durch Gerhard Flesch. Kran & Bühne fragte nach, warum.**



Gerhard Flesch vor dem Betriebsgebäude in Tuttlingen

man sich einen Namen als Problemlöser und hat bei den betreuten Unternehmen oft gleich einen „Fuß in der Tür“. Als Referenzen nennt Flesch die Lufthansa (Spezialbühnen für den Fahrwerksschacht der Airbus-Baureihe), den Flughafen Frankfurt (Sonderbühne Rolltreppenhäuser zwischen ICE-Bahnhof und Terminal 1), die MTU Friedrichshafen, die Daimler Chrysler AG, das Kultur- und Kongresszentrum Luzern sowie etliche andere. Folgerichtig werden die für die nächste Zeit geplanten Investitionen laut Gerhard Flesch „sicher nicht in Pakete von Acht- oder Zehnmeterscheren“ vorgenommen, sondern in Sonder- und Spezialgeräte.

„In der herkömmlichen Bühnenvermietung, wie sie seit Jahrzehnten praktiziert wurde, sind Steigerungen nur noch mit großen Anstrengungen möglich. Folglich muss sich etwas

ändern“, sagt Gerhard Flesch. Angesichts des Aufwandes (schließlich wird nach Ablauf einer Miete jede Maschine einem umfassenden Check unterzogen und, wenn nötig, gewartet, repariert und optimiert, was einen erheblichen



Durch Übernahme nun auch Station in Radolfzell

Kostenblock verursacht) müsse man auch über einen „Fullservice“, besonders für Industriekunden, nachdenken. Und die vom Unternehmen erbrachten Leistungen wie den immer teurer werdenden Transport müsse man dem Mietkunden weiterberechnen – auch wenn es auf den ersten Blick unpopulär sei. Qualität und Kompetenz könne aber auch durch den Kampf für mehr Sicherheit bewiesen werden. So erhielt die Flesch-Unternehmensgruppe vor kurzem die Zertifizierung als anerkanntes Schulungszentrum nach dem IPAF-Standard.

Neu ab dem 1.1.2006 ist zudem eine spezielle Hydraulikabteilung für die eigenen Geräte von Industrie und Dienstleistern, hier werden Anfertigungen und Reparaturen von Hydraulikschläuchen jedweder Art vom eigenen Personal durchgeführt.

Mit der Einstellung von zusätzlichem, neuen Personal in Außendienst und Vermietung und einer neu installierten Vermietsoftware, die Disposition und Abrechnung einfacher, aber betriebswirtschaftlich durchsichtiger macht, startet man in Tuttlingen eine Offensive, die eine Trendwende für die gesamte Branche einläuten kann: Weg vom Image des „schnellen Nurvermieters“ zum Service-Spezialisten und gefragten Problemlöser rund um die Arbeitsbühne.