



Snorkels Comeback

Nach fast drei Jahren Abstinenz ist Snorkel wieder auf dem deutschen Markt vertreten. Über das Comeback und seine Hintergründe sprach Rüdiger Kopf mit Hassan Houmani, dem Geschäftsführer der Omniquip-Textron GmbH.

Rotorange ist wieder da: Omniquip-Textron, das Unternehmen, zu dem der Markenname Snorkel gehört, ist seit dem 1. Juni 2001 auch in Deutschland vertreten. Vom hessischen Butzbach aus sollen die Mitarbeiter mit den beiden Geschäftsführern Hassan Houmani und Rod Lean den hiesigen Markt aufbauen. „Wir haben den deutschen Markt vor drei Jahren verloren“, bedauert Houmani. Seinerzeit bediente das amerikanische Unternehmen – nach eigenen Angaben ist Omniquip an Platz Nummer Fünf aller Konzerne in den Staaten mit weltweit 70.000 Mitarbeitern – Deutschland über einen Händler – 1998 kam es zur Trennung.



Hassan Houmani, Geschäftsführer der Omniquip-Textron GmbH

Servicepartnern in Berlin, Bremen, Brühl bei Köln und Hagenbach in der Nähe von Karlsruhe einig, mit weiteren wird noch verhandelt.

Robust und einfach

Dass Omniquip-Textron mit seinen Snorkel-Produkten auf dem deutschen Markt gute Chancen hat, ist für beide Geschäftsführer keine Frage: „Die Produkte von Snorkel bieten für den Kunden etliche Vorteile“, erklärt Houmani: „Einfache Bauart, keine komplexe Elektronik und dadurch niedrige Instandhaltungskosten. Wir haben einfache Komponenten in den Geräten verwendet, es wurde bewusst auf CAN-Bus-Technologie verzichtet, um die Beschaffung von Ersatzteilen, einfach, schnell und preiswert für den Kunden anzubieten“.

Houmani kennt die Probleme des deutschen Marktes und gibt selbstbewusst diese Lösung aus: „In Deutschland ist alles eine Frage der Kosten – Snorkel heißt unsere Antwort“.

Die ersten Arbeitsbühnen wurden schon über die neue Zentrale ausgeliefert. Die Firma Adam, aus dem unterfränkischen Kahl, hat die erste Schere des Typs SR 2770 gekauft. „Sie ist robust und einfach gebaut“, meint Markus Adam, „und passt daher genau in unsere Firmenphilosophie: Einfach gut zu sein.“ Denn nur mit guten Produkten und gutem Service können heute mittelständische Unternehmen auf dem Markt bestehen. Kundenzufriedenheit, erklärt Adam weiter, sei praktisch „das Kapital der kleinen Anbieter“.

Direkt in Deutschland

Vor drei Jahren verloren alle Besitzer von Snorkelgeräten ihren Ansprechpartner in Deutschland. „Das wird nicht mehr geschehen“, beteuert Hassan Houmani, „denn jetzt ist Omniquip-Textron direkt in Deutschland vertreten“. Es wurde bereits eine komplette Datenbank mit den



K&B Interview

Die neue Halle von Omniquip-Textron

technischen Details aller Maschinen ab dem Jahr 1979 installiert. Alle Typenbezeichnungen und Kennungen können kurzfristig auch telefonisch abgefragt werden. Standardersatzteile seien in der Regel binnen 48 Stunden beim Kunden, versichert der Geschäftsführer.

Zuerst werde der Verkauf und Vertrieb rund um Snorkelprodukte in Deutschland aufgebaut. Danach sollen auch weitere Markennamen von Omniquip-Textron, wie Lull, Sky Trak und Compact, folgen. Derzeit läuft die Zertifizierung mit dem CE-Siegel für Teleskoplader. Gegen Ende dieses Jahres stehen dann auch diese Geräte für den europäischen Markt zur Verfügung.

K&B



Die erste Arbeitsbühne, die über den neuen Standort ausgeliefert wurde.

Seitdem ist Omniquip-Textron dabei, den europäischen Markt für sich neu zu organisieren. „In Butzbach steht eine Halle mit 1000 Quadratmetern und eine Freifläche von gut 2000 Quadratmetern zur Verfügung“, freut sich Houmani. Außerdem ist sich das Unternehmen bereits mit



Generalinspektion vor der Auslieferung

Nachrüstaktion:

Die Firma Omniquip-Textron GmbH bittet alle Kunden, die Snorkel-Geräte im Einsatz haben oder Snorkel-Geräte weiter verkaufen, ihnen Typenbezeichnung, Seriennummer sowie Endkunden mitzuteilen, damit – falls eine Umbauaktion nötig ist – diese von Omniquip-Textron dann kostenlos durchzuführen.