

Kommunikation ist alles

Seit zehn Jahren versorgt Schmidt Parts Supply seine Kunden mit Ersatzteilen für Arbeitsbühnen, und das nicht nur in Deutschland. Rüdiger Kopf sprach mit Jörg Schmidt über seinen Erfolg.

Vor zehn Jahren hat Jörg Schmidt die Stiefel der Selbstständigkeit geschnürt – und es seitdem keinen Tag bereut. Mit seinem Unternehmen Schmidt Parts Supply, besser bekannt als SPS Bremerhaven, versorgt der Hanseat Arbeitsbühnenanwender in und außerhalb Deutschlands.

Auch wenn sein Geschäft inzwischen an Produktvielfalt und Umsatz deutlich zugelegt hat, so ist die Geschäftsidee die gleiche geblieben: Der Handel mit ausgesuchten Ersatzteilen für praktisch alle jemals produzierten Hubarbeitsbühnen.

Dabei ist Kommunikation für den „freien Händler“ alles, was am besten das Leitmotiv verdeutlicht, das auch den nun neu erschienenen Katalog zielt: „Nur wer spricht, dem kann geholfen werden“. Beratung und Gespräch sind die Pfunde, mit denen er gerne auftrumpft. „Nur so lassen sich auch Lösungen finden, denn der Kunde sucht nicht ein Ersatzteil, sondern eine Lösung für sein Problem“, ist Schmidts Erfahrung. Und die lässt er gerne ins Gespräch einfließen. Aber nicht nur die telefonische Beratung sieht er als einen Vorteil für seine Kunden: „Wir sind schnell, flexibel und können marktübergreifend Lösungen anbieten.“

Die Vermietbranche hat sich in den vergangenen zehn Jahren deutlich gewandelt. Schmidts Geschäftsidee nicht. Kippschalter und Taster, Joysticks komplett oder in Einzelteilen, Reparaturkits, Elektromotoren, Pumpen und vieles mehr, alle möglichen Ersatzteile gibt es bei SPS und die überwiegende Mehrzahl wird vorgehalten. „Wir versenden auch eine einzelne Spiralfeder“, bestätigt Schmidt. Nur wirklich seltene Stücke müssen zuerst beim Zulieferer bestellt werden. Dann geht das Ganze dennoch schnell.



Geschäftsführer Jörg Schmidt



Täglich versenden Schmidt und seine Kollegin Ersatzteile nach ganz Deutschland und darüber hinaus

„Heute arbeiten wir mit Express- und 2-Tages-Zustellungen“, erzählt Schmidt. Seine Dienste haben sich inzwischen rumgesprochen, nicht nur in Deutschland. Vor geraumer Zeit lieferte er einen Joystick nach Shanghai und in der gleichen Woche gab es ein komplettes Paket, das nach Litauen auf die Reise ging. Üblicherweise befinden sich seine Kunden jedoch in Deutschland und dem benachbarten Ausland.

Mit dem Zehnjährigen ist nun auch ein neuer Katalog erschienen. Hier hat sich denn doch einiges gewandelt. Alle Teile sind nun professionell fotografiert und für den Anwender noch besser zu erkennen. Auf die Frage, wo er sich in zehn Jahren sieht, gibt Schmidt eine klare Antwort: „Ich hoffe immer noch in Bremerhaven und das weiter mit SPS, denn dieses Geschäft macht mir viel Freude.“

K&B



Auch Eillieferungen gehören mit zum Geschäft

Jedes Jahr war besser

Vor 20 Jahren entschloss sich Ralf Britz mit einem eigenen Unternehmen zu starten. Der geschäftsführende Gesellschafter von BBL erzählt Rüdiger Kopf von seinem Erfolgsweg.



Zum Jubiläum hat Ralf Britz (r.) das ein oder andere Präsent erhalten

Es gab kein Jahr, an dem wir nicht unseren Umsatz gesteigert haben.“ Mit dieser Aussage bringt Ralf Britz, geschäftsführender Gesellschafter von BBL, mit Sitz im saarländischen Heusweiler, die bisherige Firmengeschichte auf den Punkt. Und auch für 2009 ist er zuversichtlich.

Angefangen hat es mit einem Minibagger, einem Radlader und weiteren Kleingeräten. Der erste Turmdrehkran, ein Potain 208, kam im zweiten Jahr hinzu. Nach und nach wurde der Fuhrpark auch und gerade bei den Turmdrehkränen ausgebaut, sodass heute 146 Krane, davon 60 Obendreher, im Fuhrpark zur Verfügung stehen. „Wir setzen auf unser Dienstleistungsangebot, das uns vom Wettbewerb abhebt“, benennt Britz sein Erfolgsrezept. Dem Kunden so viel Arbeit wie möglich abnehmen, damit der sich auf sein Geschäft konzentrieren kann.

Die Turmdrehkrane werden nicht einfach nur vermietet. Zum Komplettpaket gehören die Baustellenbesichtigung, Planung, Mon-



Die komplette Logistik rund um den Kran übernimmt BBL

tage der Krane und Einrichtung der Baustelle. Auch die Flugsicherung, der Sprechfunk oder die Beleuchtung wird übernommen. Und das Ganze zum Festpreis. Service und Wartung inklusive.

Am Markt sieht Ralf Britz einen Wandel im Gange. „Die Nachfrage nach großen Kranen wird steigen.“ Unter 40 Meter Hakenhöhe ist die Luft

allerdings raus. Viel wichtiger jedoch als die komplette Ausrüstung sind ihm seine Mitarbeiter: „Das Teamwork wird bei uns in allen Bereichen groß geschrieben, nicht nur beim Arbeiten.“ Das wirkt sich auch auf das Betriebsklima aus. Zwei seiner Kolleginnen und Kollegen sind bereits seit dem ersten Jahr mit dabei. Seine 35

Mitarbeiter sind hauptsächlich in Mittel- und Süddeutschland sowie in Luxemburg im Einsatz.

Jetzt zur 20-Jahr-Feier gibt es einige Neuerungen bei BBL. Zum einen wird eine eigene Marke an Untendrehern vorgestellt: Skyworker. Unter dem Kürzel 4512 läuft das erste Modell, das in Deutschland produziert wird. Bei 45 Meter Ausladung kann der Turmdrehkran noch 1,2 Tonnen heben. Gleichzeitig kommt der zehnte Wilbert-Kran, ein WT 320 e.tronic, hinzu. Und für die Montage der Krane steht nun ein Tadano Faun ATF 220 G5 zur Verfügung.



Sehr viele Obendreher befinden sich in der Kranflotte des Unternehmens