

Noch ein Verband?

LIFT2GO[®]
mieten · sparen · selber fahren

Immer wieder steigen Unternehmer in die Vermietung von Arbeitsbühnen ein. Harald Kuhnles Gedanke ist es, diesen Neueinsteigern das Wissen auf den Weg mitzugeben, dass diese Unternehmen zum einen Erfolg auf dem Markt haben, zum anderen nicht über den Preis salopp gesagt „Markt einzukaufen“. So entstand die Idee von Lift2Go als ein Franchise-Unternehmen, das Quereinsteigern mit Know-how bei den ersten Schritten beiseite steht und diese kontrolliert in den Markt führen soll. „Für den Markt gibt es nichts Schlimmeres, als wenn die Vermietung laienhaft betrieben wird“, erklärt Kuhnle, Geschäftsführer von Lift2Go. Das beginnt beim Einkauf der Maschine, um Fehlinvestitionen zu vermeiden. Franchisenehmer erhalten unter anderem Grundlagen zu den Themen „Was ist rechtlich alles zu beachten?“, „Wie kann ich sicher?“ und „Wie halte ich meine Preise?“. Gerade letzteres ist für Kuhnle mitentscheidend: „Unser Franchisenehmer kann nur ein Geschäft machen, wenn er stabile Preise hat.“ Im Vorfeld sind bereits erste Gerüchte über Lift2Go am kursieren, denen Kuhnle mit einer klaren Aussage begegnet: „Die Lift2Go Franchise GmbH selbst wird keine Bühne vermieten.“ Auch soll dies kein großer Zusammenschluss von bestehenden Vermietern werden, davon gibt es schon zwei, die erfolgreich in Deutschland am Markt tätig sind.

Als Franchisenehmer kommen nur Unternehmen in Frage, die bereits ein anderes Geschäft erfolgreich führen und sich mit der

Mit Lift2Go hat Harald Kuhnle ein Franchise-Unternehmen für die Arbeitsbühnenvermietung in Leben gerufen. Warum dies nicht in Wettbewerb zu den bestehenden tritt, hat er Rüdiger Kopf erklärt.

Geräte mit 22, 26 und 33 Meter Arbeitshöhe, einzeln oder im Paket, stehen anfangs zur Auswahl



Vermietung von Arbeitsbühnen ein zweites Standbein aufbauen wollen. Damit aber nicht genug. Kuhnle hat etliche Punkte aufgestellt, die als Auswahlkriterien zugrunde gelegt werden. So sollen nur LKW-Bühnen für Selbstfahrer

in der Vermietung aufgenommen. „Der LKW-Bühnenmarkt für Selbstabholer ist ein regionaler Markt, da hier die Mietzeiten häufig kürzer sind“, ist Kuhnles Erfahrung und er führt fort: „Darüber hinaus sind die Geräte

konjunkturunabhängiger, da sie mehr für Wartung und Reparatur eingesetzt werden.“ Diese Kombination schafft einen leichteren Einstieg. Darüber hinaus verlangt dieser Markt eine regionale Nähe des Vermieters ►►

◀ und eine Präsenz am Markt vor Ort. Für die Franchisenehmer gilt verbindlich, dass sie IPAF-Schulungen mitmachen, ebenso Führungsschulungen. Ihnen wird im Gegenzug ein Marketingkonzept an die Hand gegeben. Kuhnle ist es wichtig,



Thomas Menner, Vertriebsleiter, baut bundesweit das Franchise-System auf



Harald Kuhnle, Geschäftsführer von Lift2Go, hat die Idee entwickelt und nun realisiert

dass die Partner ein gewisses Niveau halten, weswegen die Unternehmen im Vorfeld einem Qualitätscheck unterworfen werden. Auch werden dem Franchisenehmer klare Preisuntergrenzen vorgegeben. Sollte der Partner hier von der vorgegeben Linie abweichen, ist es auch möglich, diesen aus dem System auszuschließen. „Wir haben einen Franchise-Vertrag, der auch einen Codex vorgibt. Hier sind die Rechte und Pflichten des Partners aufgelistet. Wer dagegen verstößt dem kann gekündigt werden“, sagt Kuhnle.

Franchise-Systemen wird vorgeworfen, dass sie „nur“ dem Abschöpfen von Geldern dienen. Bei der Lift2Go werden die einmaligen Franchisegebühren erst bei Erfolg bezahlt. „Das setzt uns unter den Zugzwang, dass unser Partner Geld verdienen muss. Wenn er kein Geld verdient, verdienen wir auch keines“, erklärt Thomas Menner, Vertriebsleiter von Lift2Go. An den Namen Menner ist zugleich die zweite Befürchtung gegenüber Lift2Go gekoppelt, das im Raum Ulm nur ein weiterer Vermieter auf den Markt käme. Dies ist nicht ge-

plant. Menner's Aufgabe liegen bei Lift2Go im Akquirieren von neuen Partnern und in deren Betreuung, und zwar bundesweit. Als Grundgedanke ist zudem vorgegeben, dass ein „Neuer“ dort beginnt, wo der Markt noch „einen weißen Fleck“ aufweist, also nicht direkt neben etablierten Unternehmen. Ausnahmen gibt es dann, wenn „der Partner seine Kunden schon hat und sagt, dass er so viele eigene Kunden hat, die eh nicht zum Nachbarn gehen“, erklärt Kuhnle.

Kuhnle hat sich mit Lift2Go sicherlich einem Segment der Arbeitsbühnenvermietung zugewendet, das bisher noch nicht „betreut“ wurde. Wer hier ein zweites Standbein gründen wollte, hatte erst einmal seine Sporen zu verdienen. Denen bietet Kuhnle nun ein Know-How-Paket an. All denjenigen, die entweder mit einer Kundenkartei von einem anderen Unternehmen kommen oder meinen, das Vermieten von Arbeitsbühnen sei das Gleiche wie der Betrieb eines Würstchenstandes, werden bei Lift2Go allerdings auf taube Ohren stoßen.

K&B



- April 2012
STEIGER® T 460
- November 2012
STEIGER® T 540
- April 2013
STEIGER® T 7XX

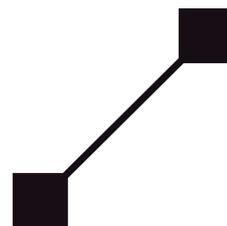


STEIGER® T 540	
	54,00 m
	40,00 m
	26.000 kg

ruthmann.de/t540

HEIGHT performance

Level 2



RUTHMANN
professionals at work

Ruthmann GmbH & Co. KG
Von-Braun-Straße 4 | 48712 Gescher-Hochmoor
Phone: +49 2863 204-0 | Fax: +49 2863 204-212
Internet: www.ruthmann.de | E-mail: info@ruthmann.de