

„Ich bin ein Teamplayer“



■ **K&B:** Sie kamen im Winter zu Haulotte Deutschland. Wenige Wochen später war ihr Vorgänger nicht mehr an Bord. War das Wasser sehr kalt, in das Sie hineingesprungen sind?

■ **Stock:** Grundsätzlich habe ich es nicht als kalt empfunden. Ich habe eine große Unterstützung bei den Mitarbeitern erfahren, was es mir leicht gemacht hat, denn ich bin ein Teamplayer. Das Wasser war also nicht sehr kalt, aber etwas trübe vielleicht. Habe am Anfang noch nicht alles sehen können, jetzt klart sich es aber auf. Im Dezember habe ich daher erst einmal mich mit dem eigenen Haus und den Menschen hier beschäftigt. Von Januar bis März war ich dann fast nur bei Kunden unterwegs. Hier habe ich sowohl eine große Bereitschaft als auch eine gewisse Neugier empfangen.

■ **K&B:** Was ändert sich bei Haulotte Deutschland mit Thomas Stock?

■ **Stock:** Ich würde es nicht als Änderung bezeichnen, da ich den Zustand zuvor nicht persönlich kennen gelernt habe. Ich würde es als eine Entwicklung bezeichnen und hier immer die Frage im Hinterkopf haben, wie Haulotte Deutschland sich am Markt bewegen kann und wie wir uns weiter entwickeln können. Ausgehend von einem hervorragenden Produkt, einer hervorragenden Technik und – wie ich es empfinde – einem guten Team, sehe ich den weiteren Aufbau der Strukturen sowie die fachliche und persönliche Entwicklung des Einzelnen, mich eingeschlossen, im Mittelpunkt. Wir wollen uns als zuverlässiger Partner der Vermietunternehmen zeigen und wollen mit diesen

Seit einem halben Jahr ist Thomas Stock Geschäftsführer von Haulotte Deutschland. Rüdiger Kopf fragte nach seinen ersten Eindrücken.

Thomas Stock ist der neue Geschäftsführer von Haulotte Deutschland

den Markt entwickeln.

In der Organisation Haulotte haben wir die Möglichkeit und die Aufgabe, im Bereich Marketing verstärkt tätig zu werden. Ich will mit den Verbänden, Systemlift, Partnerlift, BBI vermehrt kommunizieren, sodass wir voneinander lernen können.

■ **K&B:** Sie haben erste Eindrücke von der Arbeitsbühnenbranche sammeln können. Ist die Szene mit ihrer früheren Tätigkeit in der Nutzfahrzeugindustrie vergleichbar?

■ **Stock:** Vergleichbar sind die Strukturen. Es gibt viele inhabergeführte Firmen, die die traditionellen Werte voranstellen und sich den Wert ihres Unternehmens über die Jahre hinweg erarbeitet haben. Unterschiede finden sich bei der Haltedauer der Maschinen. In der Nutzfahrzeugbranche ist diese wesentlich kürzer. Bei den Arbeitsbühnen gibt es Zyklen von bis zu zehn Jahren. In der Nutzfahrzeugbranche wird der Service fast nur noch durch professionelle Händler beziehungsweise dem Herstellernetzwerk organisiert. Bei den Arbeitsbühnen nutzt der Kunde seinen eigenen Service verstärkt. Unser Ansatz hier ist es, ein guter Partner zu sein und die Kunden zu unterstützen. Aus diesem Grund beschäftigt sich Haulotte sehr

stark damit, wie es uns gelingt die Autonomie unserer Kunden zu steigern. Wir können nicht überall vor Ort sein, können aber unseren Kunden den bestmöglichen Support geben. Angefangen vom ‚Easy Spare Part‘, wofür wir vom Kunden auch schon lobende Worte erhalten haben, weiter über ‚Easy Training‘ – Haulotte Deutschland wird ab Sommer IPAF-Schulungen anbieten – bis hin zur ‚Easy Warranty‘, womit der Kunde selbst die Garantiearbeiten durchführt und diese mit uns abrechnen kann. Und mit ‚Haulotte Financial Solution‘ stehen jetzt auch unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung.

■ **K&B:** Wie sehen Sie Haulotte gegenüber dem Wettbewerb aufgestellt?

■ **Stock:** Ich sehe eine große Stärke in der Organisation eines weltweit agierenden Unternehmens, das so innovativ und leistungsfähig sein kann. Wir sind einer der drei Großen. Unsere Geräte finden Sie in fast allen Maschinenparks. In den letzten Jahren haben wir die Bereiche Elektroscheren und Mastbühnen sehr gut weiterentwickelt. Jetzt gehen wir an die großen Teleskopbühnen über 20 Meter heran. Die neuen 21- und 23-Meter-Maschinen bringen viele Innovationen mit. Die Bühnen liegen mit ihrer Performance im Markt vorne. Sei es die Korblast von 450 Kilogramm oder die Hubgeschwindigkeit. Und es fließt hier der Grundgedanke von Haulotte klar ein: einfach und logisch. Eine leicht zu verstehende Bedienung und wenig Sensorik.

K&B

Verkauf, Service, Administration und Ersatzteillager sind in südbadischen Hausen ansässig

