



## Der Partner für Baumaschinenhändler.

Absatzfinanzierung für Ihre Kunden und Sie!

<https://www.hpfinance.de>



Finanzierung - Mietkauf - Leasing

hpfinance

FINANZIERUNG - MIETKAUF - LEASING

Anfrage einfach eingeben.



Mobil-  
krane?

Mobile  
cranes?

Bühnen?

Suchen Sie einen **Vermieter?**  
Informieren Sie sich unter

[www.vertikal.net/de/vermieter-verzeichnis/](http://www.vertikal.net/de/vermieter-verzeichnis/)

Sehen & gesehen werden!

?

Turmdreh-  
krane?

Tower-  
cranes?

Minikrane?

PLATFORMERS' DAYS  
KARLSRUHE  
SEPTEMBER 10/11  
2021

STAND FN205

## B220TJ

HEIGHT 22 m

MAX OUTREACH 14 m

BASKET CAPACITY 250 kg



GSR SpA

Via Lea Giaccaglia, 5 - 47924 Rimini (RN)

Italy +39 0541 397811

sales@gsrspa.it

[www.gsrspa.it](http://www.gsrspa.it)

**GSR**  
AERIAL PLATFORMS

# HEMATEC MIT ISOLI

Hematec nimmt die LKW-Bühnen von Isoli ins Programm. Die Hintergründe beleuchtet Alexander Ochs.



Werk und Firmensitz in Fontaniva bei Padua, Region Veneto



Isoli bietet ein breites Programm an LKW-Bühnen

Das Dresdner Unternehmen Hematec Arbeitsbühnen wird ab sofort Vertriebspartner des italienischen LKW-Bühnenbauers Isoli für den deutschen wie auch für den österreichischen Markt. Hematec ergänzt und erweitert damit sein Portfolio, obwohl sich ja bereits seit vielen Jahren die LKW-Bühnen von Safi, ebenfalls aus Italien, im Angebot tummeln. Das wurde allerdings nie an die große Glocke gehängt. Das Arbeitsbühnenprogramm von Dinolift aus Finnland – mittlerweile auch ins Segment der LKW-Bühnen eingestiegen – ist schon lange fester Bestandteil des Portfolios. Hinzu kommen die Helix-Teleskopmastbühnen und der Fahrzeugbau von Gefas, das zu Hematec gehört.

Die Gründung von Isoli ist eine typische Nachkriegsgeschichte: Für den Wiederaufbau wurden Fahrzeuge und Transporter benötigt, welche Isoli dann entsprechend umbaute. So reklamiert der Betrieb die Entwicklung der ersten Kippaufbauten der Nachkriegszeit für sich. 1952 baute man eines der ersten hydraulisch angetriebenen Karussells ebenso wie den ersten Kran: zwölf Tonnen Traglast, Motor Muzzi. Viele Jahrzehnte lang wächst die Firma. Dreiseitenkipper und Abschleppfahrzeuge werden auch gefertigt. 1979 baut das Unternehmen seine erste Hubarbeitsbühne.

Heutzutage bietet Isoli knapp 20 LKW-Arbeitsbühnen an. Im 3,5-Tonnen-Sektor sind es im Teleskopbereich fünf Modelle von 13,5 bis 22,6 Metern, dazu drei Korbgeräte zwischen 16 und 20 Metern sowie Gelenkaufbauten von 20 bis 28 Metern, zum Teil ebenfalls mit Jib (erkennbar am „J“ in der Typenbezeichnung). Dazu gesellen sich ein 27-Meter-Gerät und das Flaggschiff PTJJ 36.29 mit 35,6 Meter Arbeitshöhe, 29 Meter maximaler Reichweite und 400 Kilogramm Korblast.

Der italienische Hersteller, der dieses Jahr sein 75. Jubiläum feiert, war bislang auf dem deutschen Markt kaum aktiv und hat nur wenige Kunden direkt betreut. Isoli setzt nun also auf Hematec, und Hematec

setzt auf Isoli. Darin liegt großes Potenzial, meinen beide Akteure. Haben sich da zwei gefunden? Andreas Hänel erklärt: „Als Traditionshändler für Anhängerarbeitsbühnen freuen wir uns sehr, dass wir nun auch im Bereich der LKW-Arbeitsbühnen wieder richtig angreifen können. Mit Isoli haben wir nach langer Suche einen Partner gefunden, der aufgrund seiner jahrzehntelangen Erfahrung, seinem breiten Produktspektrum und seinem stetigen Streben nach Verbesserung und Optimierung unseren hohen Ansprüchen an einen Lieferanten gerecht wird.“ Der Geschäftsführer von Hematec fügt an: „Daher haben wir uns mit Isoli zusammengetan, um als Hematec den Vertrieb der Isoli-Produkte in Deutschland und Österreich voranzubringen.“

Michele Hillebrand, in den 90ern bei Terex und später auch bei CTE und Rosenbauer tätig, jetzt Verkaufsleiter Mitteleuropa bei Isoli, ergänzt: „Isoli ist zwar ein Unternehmen mit 75 Jahren Erfahrung im Bereich der hydraulischen Hebegeräte auf LKW und in Italien ein führender Anbieter von LKW-Arbeitsbühnen, war aber in Deutschland und Österreich in den letzten Jahren nur im Direktvertrieb tätig. Aufgrund zunehmender Kundennachfragen waren wir daher auf der Suche nach einem potenten Vertriebspartner, der einen flächendeckenden Vertrieb und Service für unsere Produkte gewährleisten kann.“

Er ist sich sicher, dass die Zusammenarbeit von Erfolg gekrönt sein wird. „Mit Hematec konnten wir nun auf einen Schlag diese Ziele sowohl für Deutschland als auch für Österreich erreichen. Mit langjähriger Erfahrung und einer umfassenden Marktdurchdringung haben wir mit der Firma Hematec den Idealen Partner für den Ausbau unserer Tätigkeiten in der wichtigen D-A-Region gefunden und sind zuversichtlich, dass wir mittelfristig bis zu zehn Prozent Marktanteile im 3,5-Tonnen-Segment erobern können.“ Und Andreas Hänel schiebt nach: „Wir gehen hochmotiviert in die anstehende Zusammenarbeit und werden in Kürze von uns hören lassen – Stichwort Karlsruhe.“

## ISOLI: DATEN & FAKTEN

<b>GRÜNDUNGSJAHR:</b>	1946
<b>ANZAHL MITARBEITER:</b>	130
<b>FLÄCHE:</b>	16.000 m <sup>2</sup> Halle plus 27.000 m <sup>2</sup> Freigelände
<b>HAUPTSITZ &amp; WERK:</b>	Fontaniva bei Padua

## HEMATEC: DATEN & FAKTEN

<b>GRÜNDUNGSJAHR:</b>	1995
<b>ANZAHL MITARBEITER:</b>	37
<b>STANDORTE:</b>	DRESDEN, BERLIN-NORD, GÖTTINGEN, STUTTGART-OST, WIEN
<b>SERVICEFAHRZEUGE:</b>	10
<b>PRODUKTE:</b>	DINOLIFT, ISOLI, SAFI GEFAS