

HOLEN SIE SICH IHRE PAL CARD AUF IHR HANDY!

MIT IPAFS NEUER APP



ePAL.

www.ipaf.org/ePAL

- Gratis Download
- Für alle PAL Card-Inhaber
- Digitale Briefftasche für IPAF-Lizenzen und Qualifikationen
- Digitales Logbuch
- Zeigen und teilen Sie Ihre Berechtigungsnachweise
- Bequem
- Best Practice / bewährte Praktiken und Anleitungen

JETZT HERUNTERLADEN

Suchen Sie in Ihrem
App Store nach 'ePAL'



ZWEI DEKADEN MIT SPASS DABEI

Die Firma HT Vertrieb startete Anfang der 2000er-Jahre. Mit Geschäftsführer Robert Vidojkovic, der hinter dem Erfolg steht, sprach Rüdiger Kopf.

KB: 20 Jahre HT Vertrieb, 20 Jahre Handel mit Arbeitsbühnen. Macht das überhaupt noch Spaß?

Vidojkovic: Ja, es macht nach wie vor einen großen Spaß, die Kunden für diese interessanten Produkte zu begeistern. Es geht ja nicht nur um die Vermarktung der Höhenzugangstechnik, sondern es geht darum, den Menschen, die die Arbeiten in Höhen durchführen müssen, ein sicheres Arbeitsmittel zur Verfügung zu stellen, damit diese sicher, effektiv und auch mit Freude ihre Tätigkeiten in Höhen erledigen können.

Es ja nicht nur der Handel, es gehört so viel noch dazu, was die Arbeit sehr abwechslungsreich, interessant und erfüllend in dieser Branche macht. Und auch nach 20 Jahren aktivem Handel mit der HT Vertrieb GmbH und 26 Jahren Branchenzugehörigkeit macht es uns stolz, wenn wir die eine oder andere Maschine mit dem HTV-Aufkleber auf den Baustellen oder in der Industrie noch nach Jahren im aktiven Gebrauch wiedersehen.

So lange im Geschäft zu sein bedeutet, manches richtig gemacht zu haben. Was zum Beispiel?

Meiner Meinung nach ist es die Einstellung zum Produkt und zu den Menschen. Wir haben von Anfang an uns unterscheiden wollen von den „normalen“ Baumaschinenhändlern. Unsere Philosophie war es immer und ist es auch weiterhin, dem Kunden das Produkt so anzubieten, dass sich dieser rundum versorgt fühlt. Das bedeutet für uns, dass wir aktiv auf den Kunden zugehen und dem Kunden alles aus einer Hand anbieten möchten und auch können.

Damit wir dies aber auch so umsetzen können, sind wir dankbar, dass wir langjährige Partner in der Branche haben, egal ob es die Hersteller, Vermieter, Schulungszentren oder freie Servicepartner sind. Mit diesen Kooperationen und deren kollegiale, schnelle und häufig unkomplizierte Unterstützung können wir der Kundschaft die Aufmerksamkeit und Reaktionszeiten bieten, die diese verdient.

Warum zu einem Händler gehen, wenn man Geräte direkt beziehen kann?

In vielen Fällen zeigt die Praxis, dass der Händler eine höhere Flexibilität, eine intensivere Beratung und bei Sonderwünschen diese eher umsetzen kann wie ein Hersteller selbst. Eine weitere Stärke von einem Händler ist es, dass der Endkunde stark von den Kontakten und den Möglichkeiten des Händlers profitieren kann.

Bei vielen Endkunden kommen häufig noch Fragen um das Produkt herum hinzu, wo der Hersteller selbst nicht immer die Möglichkeiten hat,

diese zu beantworten oder zu erfüllen. Die HT Vertrieb GmbH mit ihren langjährigen Partnern hat die Möglichkeit, dem Kunden in allen Punkten rund um das Thema Höhenzugangstechnik behilflich zu sein, egal ob Maschinenbesorgung, -entsorgung, Schulungen Service, Transport, Finanzierung oder sogar Beschriftung.

Hat sich das Geschäft in diesen Krisenzeiten stark verändert?

Das Geschäft selbst hat sich nicht geändert, wir haben nach wie vor Hersteller, die ihre Produkte platzieren möchten, den Vertrieb, der die Kundschaft sucht und findet, und die Kundschaft, welche Bedürfnisse hat, die befriedigt werden wollen. Was sich geändert hat, sind die Kostenstrukturen, die Intensität der Vermarktung der Maschinen und die Art und Weise der Vermarktung. In den letzten Jahren ist es tatsächlich schwieriger geworden, als Dienstleistungsanbieter dem Dienstleistungsempfänger die gleich hohe Qualität anzubieten, ohne die Preise entsprechend anzupassen. Nicht nur im Geräteverkauf, sondern im After-Sales-Bereich sind hier die Preise spürbar nach oben gegangen, wo es teilweise sehr schwierig ist, dem Dienstleistungsempfänger zu erläutern, warum ein Ersatzteil nun 20 Prozent teurer ist als vor zwei Jahren. Um diese Balance wiederherzustellen gibt es zwei Möglichkeiten: erstens die Qualität runterzuschrauben, um Kosten zu sparen. Das kommt für uns nicht in Frage. Oder – zweitens – sich soweit zu optimieren und die Preise moderat am Markt anzupassen, damit der Dienstleistungsempfänger dies nachvollziehen kann und sich entsprechend weiterhin gut betreut fühlt.

In 20 Jahren kann man viel erleben. Was war das Kurioseste?

Grundsätzlich möchte ich an dieser Stelle erwähnen, dass ich sehr dankbar bin, dass ich die Möglichkeit hatte, 1996 in dieser Branche anzufangen. Bedingt durch die Maschinen und deren Einsatzgebiete sowie die unterschiedliche Kundschaft, konnte ich so viel Interessantes erleben, dass es wirklich schwer fällt, das Eine festzuhalten. Ob es eine Auslieferung im Kernkraftwerk war, der Versuch einer Bezahlung einer LKW-Arbeitsbühne im sechsstelligen Bereich auf dem Parkplatz mit Bargeld, eine Maschinenübergabe im Schneegestöber, der sich wiederholende Spaß beim Export der Maschinen beim ausländischen Zoll, wenn wir die Maschinen in das entsprechende Land einführen sollen, oder der ausländische Kunde mit dem nicht passenden Zugfahrzeug, der die Anhängerbühne abholen möchte und dem wir ihm erklären müssen, dass ein Zugfahrzeug mit einer Zugkraft von 1.600 Kilogramm nicht eine Anhängerbühne mit einem Eigengewicht von 2.700 Kilogramm ziehen darf und auch nicht sollte. ■