

Composite-Lagerbuchsen

✓ Wartungsfrei

✓ Hochbelastbar

✓ Langlebig



Durobearing

SAVER Deutschland GmbH
Tel: +49 - (0)2422 5023 - 0
www.saver-deutschland.de
e-mail: salesd@savercompositi.com

Subscribe to **cranes & access**

The only way to
guarantee
that you
receive
every
issue.



Vertikal
.net

**Subscribe online at
www.vertikal.net**

„Auch im ALTER hebt es sich gut“

Mit KLB LEASING bis zu 10 Jahre alte Bühnen und Kräne leasen

Arbeitsbühnen - Krane - Stapler - Baumaschinen

LEASING • MIETKAUF • KREDIT

Wir haben die Philosophie, Sie optimal, individuell und insbesondere transparent und fair zu beraten und langfristig zu betreuen. Deswegen sind wir keine Leasinggesellschaft, sondern eine freie, unabhängige Investitionsberatungsfirma.



Krügerstr. 5
68219 Mannheim
Tel: 0621 70097-5
Fax: 0621 70097-90
www.klb-leasing.de



Die KLB LEASING und Beratungs GmbH ist eine Banken- und Branchenunabhängige Dienstleistungs-Gesellschaft für die Produkte Leasing, Mietkauf, Kredit und Factoring. Seit 1993 ist der Geschäftsgegenstand der KLB LEASING die geplante Investition eines Unternehmens unter Berücksichtigung aller Besonderheiten beim optimalen Vertragspartner (Leasingfirma, Bank) sinnvoll zu platzieren und dabei die bestmögliche Beratung einzubringen.

Die KLB LEASING verfügt als Makler über langjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit namhaften Leasing-Gesellschaften und durch die eigenen Kunden erfährt sie immer wieder von deren positiven und negativen Erlebnissen mit verschiedenen Leasingfirmen. Daraus entstand die KLB-Leasinggeber-Datenbank, die der KLB LEASING hilft, Ihnen bestmögliche

Informationen darüber zur Verfügung zu stellen, wie die diversen Gesellschaften tatsächlich arbeiten und wer faire und auch außer-gewöhnliche Vertragsarten anbietet.

KLB LEASING wird seit Jahren auf dem Arbeitsbühnen-Kran-Markt weiterempfohlen, unter anderen, weil man mit uns weniger Probleme und Zeitaufwand hat.

KLB LEASING hilft Ihnen auch bei gebrauchten (auch bis zu 10 Jahre alt) Arbeitsbühnen/Kräne/LKW's mit langen Laufzeiten und marktgerechten Restwerten.

Nutzen Sie das KLB LEASING Know-how für Ihre Finanzierungs- und Liquiditätsfragen. Übertragen auch Sie der KLB LEASING das Leasingmandat! Dann haben Sie weniger Aufwand bei mehr Sicherheit und besserer Markttransparenz.

Palfinger übernimmt Wumag Elevant

Vor sechs Jahren mit einer eigenen Marke gestartet, vor vier Jahren die damalige Bison stematec übernommen, hat sich die Palfinger AG mit

Die Palfinger AG hat das Arbeitsbühnengeschäft der Wumag übernommen. Über die Konsequenzen sprach Rüdiger Kopf mit dem Vorstandsvorsitzenden Herbert Ortner.

Wumag nun ein weiteres Stück des Kuchens „LKW-Bühnen“ gegönnt. Alles hängt jetzt nur noch an der Zustimmung der Behörden, die für Anfang Herbst erwartet wird.

Der Zeitpunkt war gut, denn die Verantwortlichen bei Wumag zeigten Interesse an einem Verkauf, da die jetzige Führungsriege aus Altersgründen demnächst nicht mehr weiter machen würde. Und bei Palfinger stieß dies auf großes Interesse. Warum, erklärt Herbert Ortner mit einer einfachen selbstgestellten Prämisse: „Wenn wir einen Markt betreten, möchten wir weltweit früher oder später zu den Top3-Anbietern zählen.“ Und was bedeutet dies nun für alle Beteiligten? Bezugnehmend auf die beiden Marken sieht Ortner gleichfalls keine Probleme: „Wir wollen eine starke Wumag ebenso erhalten wie Bison.“ Eine Überlappung sei gering, fügt der Vorstandsvorsitzende an, da sich die Wumag in der letzten Zeit einen sehr guten Namen bei den Großgeräten gemacht hat und das Portfolio bei Bison „nur“ bis 61 Meter geht. Und bei den kleineren Modellen stehen unterschiedliche Konzepte auf dem Programm. Lediglich im 7,5-Tonnen-Bereich räumt Ortner eine gewisse Doppelung ein.



Sowohl Wumag, als auch...



...Bison-Palfinger bleiben als Marke erhalten



Herbert Ortner, Vorstandsvorsitzender von Palfinger

Dass beide Marken erhalten bleiben wird noch von anderen Aussagen unterstrichen. So werde es keine Zentrale für Palfinger-Arbeitsbühnen geben. „Wir wollen kein Konzern mit einer Zentrale werden, sondern ein Unternehmen, zu dem starke Namen gehören“, formuliert es Ortner. Lediglich bei der Frage der Nutzung der Standorte wird darüber nachgedacht, ob beispielsweise die neu eingerichtete Lackieranlage in Löbau bei Bison-Palfinger auch für Wumag-Geräte genutzt wird und ob es ähnliche Vorteile auch für andere Produktionsfaktoren gibt. Dies sind Teile der oft bei einer Akquise genannten Synergieeffekte. Diese sind laut Palfinger in der gemeinsamer Forschung und Entwicklung, dem Einkauf, der Produktion, dem Vertrieb und dem Service zu finden. Dabei wird den Mitarbeitern und den Standorten seitens Ortner ein klares Zeichen gesendet: „Unser Ziel ist es nicht, aus eins und eins nur 1,8 zu machen.“ Alle Mitarbeiter werden übernommen und alle Standorte – von der Wumag und die von Bison – bleiben erhalten. „Wir haben das Unternehmen natürlich wegen der Produktpalette gekauft. Das Entscheidende waren aber die Mitarbeiter, sowohl die in der Produktion als auch in der Chefetage“, bekräftigt Ortner seine vorangegangenen Aussagen.

Im Vertrieb wird es für den Kunden Änderungen geben, da sich der Kunde nun nur noch einem Vertriebsmitarbeiter gegenüber sieht, der im Gegenzug aber ein breiteres Spektrum anbieten kann. Auch hier gibt es nach Ortners Ansicht in Deutschland beispielsweise keine Überschneidungen. In Ländern, die bisher über zwei verschiedene Händler bedient wurden, werde es Gespräche geben und vorrangig die Frage beleuchtet, „Wie kann ich beide Händler in einem Land gut kombinieren?“. Mit dem Kauf der Wumag Elevant wurden auch die Anteile an Subunternehmen übernommen. Auch hier signalisiert Palfinger eine hohe Bereitschaft, diese weiter an die Marke Wumag zu binden.

Und wie wird es mit den Geräten nun weiter gehen? Eine Änderung der Produktstrategie im weiten Sinne ist nicht angedacht. „Wir wollen und werden nie der Billiganbieter sein. Wir sehen auch in Ländern, in den eher billig gekauft wird, ein Potenzial für Geräte, die etwas mehr zu bieten haben“, bekräftigt Ortner die Möglichkeiten weitere Marktanteile zu gewinnen. Das langfristige Ziel, das hinter all den Antworten durchscheint, ist den Marktanteil weiter zu steigern. Ortner schätzt diesen für Wumag und Bison auf nun 15 Prozent und stellt klar fest: „Wir haben noch Geld in der Kriegskasse.“

K&B