



Die blaue Welle aus Bremen

HanseLifter hat sich in den vergangenen Jahren zu einem ernst zu nehmenden Anbieter für Flurförderfahrzeuge entwickelt. Das rasante Wachstum und das breite Produktportfolio nimmt Geschäftsführer Dr. Jörg Lührs zum Anlass, die aktuellen Eckdaten vor der CeMAT, auf der man einen großen Stand haben wird, zu kommunizieren. Die Zentrale in Bremen stellt mit 55 Mitarbeitern einen Service und eine Kundenbetreuung sicher, die dem großen Händlernetz in Deutschland und in Europa alles bietet, damit die Händler vor Ort den Kunden das beste Angebot mit dem besten Service bieten können.

Insgesamt stehen fast 10.000 m² Lager- und große Werkstattkapazitäten zur Verfügung, denn jedes Gerät wird einem strengen Qualitätscheck unterzogen. Eine eigene CE-Abteilung stellt sicher, dass alle Produkte den europäischen Richtlinien genügen. Gemäß dem Motto, immer ein bisschen besser zu sein, werden an jedem Gerät Umbauten und Maßnahmen vorgenommen, die die Qualität und die Wert-

Hochwertige Impco-Anlagen sorgen in den Treibgasstaplern für das richtige Luft-Gas-Gemisch.

haltigkeit der Geräte nachhaltig steigern. Die Bremer planen schon jetzt den weiteren Ausbau auf insgesamt 16.000 m² Lager- und fast 4.000 m² Bürofläche, noch dieses Jahr beginnen die Baumaßnahmen. 2009 sollen dann die gesetzten Ziele von

1.000 Staplern/Jahr in Deutschland mit dann über 100 Mitarbeitern geschafft werden. Weltweit arbeiten übrigens mehr als 350 Mitarbeiter an den Zielsetzungen der beiden Unternehmer Dr. Jörg Lührs und Dipl. Wirtsch.-Ing. Christian Gojcic.

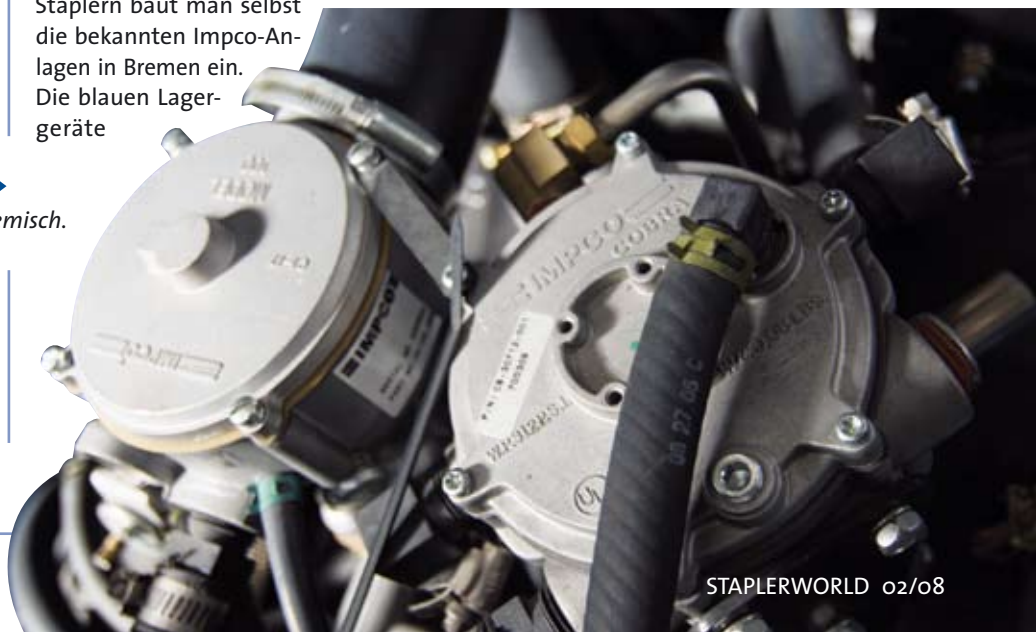
Was hat sich getan?

Gegengewichts-, Schubmast- und Deichselstapler von 1,2 bis 10 t Traglast sind aktuell im Programm. Die 48- und 80-V-E-Stapler bieten durchgängig AC-Technik. Bei den Dieselgeräten nennen die Bremer Firmenchefs als Plus die hochwertige Ausstattung oft mit Komponenten europäischer Herkunft. Die Sitze sind von Grammer und Savas, das Beleuchtungspaket ist komplett und die Batterien sind wahlweise von Hoppecke, Faam oder aus chinesischer Produktion. Bei den Treibgasstaplern baut man selbst die bekannten Impco-Anlagen in Bremen ein. Die blauen Lagergeräte

und Frontstapler werden mit Hubhöhen bis zu 7,500mm (Triplexmast) angeboten.

360 m² auf der CeMAT

HanseLifter wird auf der CeMAT 2008 in Hannover neben einer breiten Auswahl an Staplern, vom 1,8-t-Gasstapler bis zum 10-t-Dieselstapler, auch zwei Weltneuheiten vorstellen, die exklusiv nur bei HanseLifter erhältlich sind. Die eigene Konstruktion hat ein einen Zinkenversteller entwickelt, der keinen Tragkraftverlust bewirkt (keine Lastschwerpunktschiebung) und schnell vom Gerät gewechselt werden kann. Eine echte Innovation. Weiteres Highlight ist ein 3-Rad-Elektrostapler ohne Lenkrad und ohne Pedale. Die gesamte Steuerung übernehmen zwei Joysticks. Diese Innovation ermöglicht ganz neue Perspektiven. Natürlich bleiben auch weiterhin alle





CeMAT: Halle 25, Stand H2o

Steuerungen (Pedale, Lenkrad, 1 Joystick) im Angebot. Auf dem Stand in Halle 25, Stand H2o werden die Produkte in verschiedenen Einsatzsituationen vorgestellt, eine Doppelpalettenklammer und eine Papierrollenklammer können an den Geräten begutachtet werden. Dynamische Dieselpartikelfilter werden in zwei Geräten eingebaut und vorgestellt, hier kooperiert man mit Puritech. Jeden Tag um 16.00 Uhr werden auf dem Stand Luxusreisen verlost (Details und Freikartenbuchung auf der Webseite).

Ersatzteillager mit 10.000 Positionen

Nun ist das über 1.600 m² große Ersatzteillager errichtet, welches über 10.000 verschiedene Ersatzteile führt. Von Bremen aus werden alle Kunden und Händler beliefert, und das europaweit. Mit verschiedenen Frachtabgeboten wird im Expressfall auch über Nacht angeliefert (Night Star Express) oder am selben Tage. Es wird eine Online-Plattform zur Verfügung gestellt, die dem Händler das Finden und Bestellen von Ersatzteilen vereinfacht. Diese Software heißt nicht ohne Grund „EasyParts“ und ist ebenfalls eine Eigenentwicklung. Natürlich werden auch Ersatzteillisten und Bücher weiterhin angeboten. Diese Software wird

auch auf der CeMAT vorgestellt. Um allen Kunden einen direkten und regionalen Service mit geringen Reaktionszeiten anbieten zu können, freut man sich über Anfragen von Händlern aus Deutschland. Die eigene Konstruktionsabteilung und die Ingenieure entwickeln unentwegt neue Innovationen und Produkte für die Gabelstapler. Daher wird man im Sommer 2008 ein großes Händler Barbecue veranstalten, um die neusten Produkte zu präsentieren. Zusammen mit der stark erweiterten Produktpalette im Bereich Deichselstapler und Flurförderung werden sich der Besuch und die Händlerschaft sicher lohnen.

Händlertreffen: 51 Vertriebspartner im Boot

Am 29. Februar trafen sich 51 Teilnehmer in der Bremen Firmenzentrale. Schnell wurden Kontakte geknüpft und Synergien gefunden. „Die Firmenbesichtigung mit dem neuen Zentrallager für Ersatzteile hinterlies bei den Händlern einen besonders starken Eindruck, so Dr. Lührs „...das Erfolgskonzept der Partnerschaftlichkeit zwischen Marke und Händlern beruht auf einem engen Austausch und einer Vertrauensbeziehung, die beide Partner erfolgreich macht und alle Synergien ausschöpft. Schließlich sind die Händler mit ihren Ohren direkt am Kunden und wissen, was der Markt braucht.“

Hanselifter-Händler staunen oftmals nicht schlecht, wenn große Marken im Preis unter die Kalkulation der Bremer Staplerexper-

ten gehen. Dabei muss dem Kunden aber klar sein, die großen Marken holen sich diese Anfangsinvestition in den Kunden mit teuren Wartungen und Ersatzteilen wieder. Hier sehen sich die Bremer als besonders transparent agierender Partner, der ausdrücklich zum Vergleich von Servicekosten und Ersatzteilpreise auffordert. Alle Händler haben einvernehmlich auf dem Treffen beschlossen, die Zusammenarbeit noch stärker zu vertiefen. So bietet man seinen Händlern nun zentrale Marketingstrukturen, die den einzelnen Händler stark entlasten und Zeit für die wesentliche Arbeit am Kunden lassen. Weiterhin wurde einstimmig die Schaffungen von großen Mietpools beschlossen, erste Flotten stehen nun regional bereit. Das Thema Sonderaktionen wurde nun realisiert und ab dem 01. April 2008 bietet man wechselnde Verkaufsaaktionen an, welche die Markenoffensive im Jahr 2008 unterstützen und weitere Geräte am Markt positionieren werden.

Niedrige Anschaffungs- und Betriebskosten gepaart mit guter Servicequalität haben das Unternehmen „Hanselifter“, so Dr. Lührs, „zum Selbstläufer“ werden lassen. Besonders gut gefällt ihm der Spruch von der Konkurrenz, die Hanselifter nun schon als „Blaue Welle“ bezeichnet. Dr. Lührs: „Ein schöneres Kompliment und Zeichen der Anerkennung, kann ich mir nicht wünschen.“ Doch wer nun an Konkurrenzkampf denkt, der hat sich getäuscht. Man kooperiert mit vielen großen Marken und die Beziehungen sind durchweg gut.

Bilder: Gesutra

Weitere Informationen:

Gesutra GmbH · 28219 Bremen
Tel.: (04 21) 3 36 36-2 20
www.hanselifter.de

