

Hymer Leichtmetallbau:

Komfortabler Aufstieg

Die Verbesserung von Sicherheit und Komfort sind die Hauptelemente der langfristigen strategischen Ausrichtung bei Hymer Leichtmetallbau. Mit dem Komfortaufbau bei Fahrgerüsten, der im letzten Jahr präsentiert wurde, hat das Unternehmen einen großen Schritt zur Verbesserung dieser Elemente in dem Produktsegment erreicht.

Der besondere Aufbau der Fahrgerüste liefert deutliche Sicherheitsvorteile", berichtet Reinhold Scheiffele, Marketingleiter bei Hymer, „obwohl im Prinzip lediglich die Abfolge des Aufbaus verändert und ein Zusatzwerkzeug kreiert worden ist". Die Einsicht in die Vorteile dieser Aufbaumethode ist vielen Anwendern spontan einsichtig, wenn ihnen das Konzept live vorgestellt wird. Diese Einschätzung kann Dirk Rosenkranz, Geschäftsführer der ALLUX Leiter- und Gerüsthandels-gesellschaft mbH in Hamburg nur bestätigen. „Die Vorteile fallen im Katalog nicht so gut auf, sind aber in der Praxis enorm", so Rosenkranz, „zudem ist der Auf- und Abbau deutlich fixer". Für ihn gibt es derzeit keine wirkliche Alternative zu diesem innovativen Fahrgerüst auf dem Markt.

Das wirklich Neue beim Komfortaufbau sind nicht die Gerüstteile, vielmehr ist es, wie erwähnt, die Abfolge des Aufbaus. Es wirkt so, als wäre hier mit einem Paradigmenwechsel an das Thema Fahrgerüstaufbau herangegangen und dabei ein deutliches Plus für die Sicherheit der Gerüstbauer erzielt worden. Aber selbstverständlich sind auch neue Elemente bei diesem Fahrgerüst umgesetzt worden: die Bajonettausleger zum einen, der Hymer-Lifter als Werkzeug für den Auf- und Abbau zum anderen. Die Aussagekraft der Live-Vorführung lässt sich nach dem erfolgten Auf- und Abbau nur bestätigen. Schnell ist

die Basis aus Seitenteilen, horizontalen Verbindungen und Querverstrebungen geschaffen. Diese Grundkonstruktion wird über die einfach einzuhängenden Bajonettausleger stabilisiert. Zu dem Zeitpunkt, bei dem bei anderen Gerüsten eine Bodenplatte eingelegt werden würde, um dann den weiteren Aufbau nach oben fortzusetzen, werden beim Hymer-Fahrgerüst zunächst weitere horizontale Streben eingehakt, die dann schon die Geländersicherung für den ersten Gerüstboden bieten. So muss beim Aufbau niemand auf einem Boden ohne seitliche Absicherung stehen, weder beim Auf- noch beim Abbau.

Einstellung zur Sicherheit muss sich ändern

„Das Bewusstsein für das Thema Sicherheit wird beim Handwerk und auf dem Bau langsam größer, nicht zuletzt durch die Arbeit der BG und der SiGeKo, der Sicherheits- und Gesundheitskontrolleure, die ab einer bestimmten Größe auf einer Baustelle anwesend sein müssen", erläutert Rosenkranz die Erfahrung aus der Praxis, „trotzdem wird oft noch etwas leichtfertig gearbeitet". Für den Geschäftsführer, der nicht nur als Händler und Vermieter in Sachen Leitern und Gerüste unterwegs ist, sondern selber auch Gerüste aufbaut und installiert, ist nach wie vor ein ganzes Stück Überzeugungsarbeit beim Ver-



Dirk Rosenkranz, GF Allux GmbH



Hymer-Marketingleiter Reinhold Scheiffele.



Mit dem Hymer-Lifter lässt sich von sicherer Position aus hoch bauen.

Dadurch ist ein Aufstieg auf die Plattform schon mit Seitengeländer möglich.



Das fertige Fahrgerüst, komplett mit Bajonettausleger und Umrandung der oberen Ebene zum Schutz vor herabfallendem Werkzeug. (Fotos: PB)

kauf der im Premiumbereich angesiedelten neuen Hymer-Fahrgerüste notwendig.

„Deshalb sind wir beim Marketing auch einen anderen Weg gegangen“, erläutert Scheiffele, „und haben versucht, viele Anwender und potentielle Käufer direkt auf Messen oder Hausmessen mit Live-Promotions zu erreichen. Zudem gibt es einen Videofilm, der den Aufbau zeigt und der auch auf der Website angesehen werden kann“. Die gemachten Erfahrungen sind für den Marketingleiter als durchaus positiv zu bewerten und zeigen, dass auch bei anderen Neueinführungen mit diesen Methoden gearbeitet werden sollte.

Positiv bewertet der Verkäufer Rosenkranz neben der intelligenten Lösung des Hymer-Modells auch die Tatsache, dass diese weitestgehend mit bestehenden Serienelementen erreicht wurde. „Dies kann im Abverkauf ein wichtiges Argument sein, dass der Kunde die existierenden Teile nicht entsorgen muss, sondern weiter verwenden kann“, unterstreicht er. Zudem überzeugen ihn die Hymer-Produkte immer durch die zahlreichen Vorteile im Detail: „Ganz egal, ob es die

roten Sicherheitsklammern aus Kunststoff sind, die sich nach einem Herunterfallen schnell auffinden lassen und ihre Spannung nicht verlieren oder auch beispielsweise der Hymer-Lifter, der verschleißfreie Öffnungsmechanismus der Durchstiegsklappe - immer sind die einzelnen Elemente durchdacht und dienen stets einem zusätzlichen Anwendernutzen bzw. einer Erhöhung der Sicherheit“.

Zusatzgeschäfte

Als wichtigen Ansatzpunkt in Sachen Sensibilisierung für die Sicherheit sieht Dirk Rosenkranz auch die Leiternprüfungen in den Unternehmen und den Kontakt zu den Sicherheitsbeauftragten. Aber nicht nur in punkto Sicherheit bietet diese Beziehungsarbeit den Türöffner: „Dies schafft immer wieder Möglichkeiten für ein Neugeschäft oder für Nachorders“, so Rosenkranz. Auch für die Händler in seinem Umfeld will der Stützpunkthändler demnächst Schulungen anbieten, um auch hier wieder eine Entwicklung weg vom vermeintlich unkomplizierten Verkaufen über den Preis zu erreichen.

Gute Erfahrungen hat er auch mit dem Angebot von Leiternzubehör gemacht, das Hymer im Sortiment bietet. Dabei ist für ihn besonders wichtig, „dass das Zubehör zur Leiter kommt und nicht einfach nur im Katalog steht“. Als Rat für die Praxis: Die Zubehörteile müssen im Rahmen der Beratung aktiv vorgestellt und deren Vorteile und Zusatznutzen erläutert werden. Dann werden sie fast zum „Mitnahmeartikel“.

Detailorientierte Gesamtstrategie

Mit der Ausrichtung auf Sicherheit und Komfort schafft Hymer immer wieder für den Handel Ansatzpunkte der Kundenansprache und stellt Produkte bereit, die im Beratungsgespräch durch Argumente und in der Praxis durch hohe Alltagstauglichkeit überzeugen. Dass die Entwickler dabei jedes Detail unter

die Lupe nehmen, wirkt sich positiv auf die Produkte, den Anwendernutzen und die Beratungsarbeit des Handels aus.

So wie bei Hymer in der gesamten Produktentwicklung manchmal etwas quer gedacht wird - siehe veränderte Aufbauabfolge des Fahrgerüsts - so lässt sich dies auch für die Marketingaktivitäten des Unternehmens feststellen. Nicht allein die in der Branche bislang wenig verbreitete Form des Videofilms als Aufbauanleitung gehört dazu, auch das Konzept von „Hymer erleben“ ist ein Beispiel für diese Art der konzeptionellen Arbeit.

Hinter dem Begriff „Hymer erleben“ steckt eine erlebnisreiche Art der Kundeninformation und -bindung. An zwei Tagen wird bei diesen Veranstaltungen am Firmenstandort in Wangen Informationsvermittlung und praktische Produktanalyse mit dem aktiven Erleben des firmeneigenen Seilgartens verbunden. Der TeamParcours ist - im Gegensatz zu den verbreiteteren Hochseilgärten - ein „Niederseilgarten“ mit zwei höheren Elementen und eignet sich daher sehr gut für ein Gruppen- und Teamtraining. Hymer arbeitet für die Teamtrainings mit einem professionellen Trainer zusammen. Zielgruppen dieser Maßnahmen sind sowohl die direkten Handelspartner als auch deren Kunden, die Anwender der Hymer-Produkte. Der Teamparcours steht aber auch Hymer-Kunden zur Verfügung, die diesen wiederum mit ihren Kunden und Mitarbeitern nutzen können.

„Hymer erleben“ wirkt sehr positiv auch auf unsere Kunden“, weiß Dirk Rosenkranz aus eigener Erfahrung zu berichten, „das Verhältnis zu den Produkten und auch zu uns Händlern ändert sich dadurch spürbar“. „Für den Herbst sind noch weitere Termine von „Hymer erleben“ geplant“, berichtet Marketingleiter Reinhold Scheiffele. Und wenn er von diesen Events erzählt wird schnell klar: So detailorientiert wie die Gesamtstrategie des Unternehmens ist auch die Organisation dieser Veranstaltungen - mit Sicherheit eine „komfortable“ Erfahrung. ■