

Schwab

Auf der Hausmesse hoch hinaus

Vom 6. bis zum 8. Mai öffnete die Schwab GmbH in Dettenheim ihre Pforten und lud zu einer Hausmesse und Produktschau ein. Rund 400 Kunden folgten bei bestem Wetter der Einladung des NORTHWEST Mitglieds und informierten sich bei den rund 40 Lieferanten über Neuheiten und Innovationen im Bereich Krantechnik und Baumaschinen.

Ein besonderes Highlight: Wer wollte, konnte sich von einem Autokran in die Höhe heben lassen und das Gelände und die Messe von oben betrachten.

Seit über 35 Jahren ist der Fachhändler bereits in den Bereichen Handel, Vermietung und Service von Baumaschinen und Baugeräten tätig. 1976 als Einmannbetrieb von Wilfried Schwab gegründet, hat sich der Fachhändler heute zu einem Full-Service-Dienstleister für das Bauhaupt- und Nebengewerbe mit 40 Mitarbeitern an zwei Standorten entwickelt.

Durch die permanente Produkterweiterung in den vergangenen Jahren ist der Fachhändler in der Lage, nahezu jeden relevanten Bereich der Baustelle abdecken zu können. Spezialisten vom Fach sind beratend tätig, um eine optimale Kundenbetreuung zu gewährleisten. 1999 hat Schwab die Potain Kranvertretung übernommen, die Vertretung für Neuson Kompaktbagger und Dumper wurde 2005 übernommen und die vorerst letzte Ab- rundung ist die Übernahme der Kramer Allrad Vertretung durch die 2009 in Grünstadt gegründete Schwab Steinbock GmbH.

Aber das Ziel ist natürlich nicht nur der bloße Verkauf eines Produkts – vielmehr ist der Anspruch, den Kunden stets

die beste Lösung für seine Anforderungen und Wünsche zu liefern. Extrem wichtig ist dabei in dem Zusammenhang auch die kompetente Weiterbetreuung nach einem Kauf.

EIGENSTÄNDIGE SERVICEABTEILUNG

Um den Service speziell für Krane zu verbessern, wurde 2003 eine eigenständige Serviceabteilung gegründet. „Die Schwab Baumaschinen Service GmbH führt seitdem hauptsächlich Kranmontagen, Wartungen, Reparaturen sowie den Transport von Kranen durch. Dies gilt für unsere Produkte, aber auch als Dienstleistung für Kunden, die eigene Krane besitzen“, beschreibt der geschäftsführende Gesellschafter Lars Holzhey, der vor dreieinhalb Jahren ins Familienunternehmen kam.

MIETGESCHÄFT: WICHTIGES STANDBEIN

Zu einem wichtigen Standbein hat sich in den vergangenen Jahren das Mietgeschäft entwickelt. Mehr als 650 Maschinen und Geräteeinheiten aus dem gesamten Programm sind verfügbar. Das Mietgeschäft hat bereits einen Anteil von rund 20 Prozent am Gesamtumsatz, und die Tendenz ist steigend.

Der umfangreiche Mietpark ist zugleich ein eindeutiger Wettbewerbsvorteil, denn Kundenbedarfe lassen sich so meist sehr



Kundenfachgespräche in angenehmer Atmosphäre – Hans Jürgen Holzhey, Geschäftsführer der Schwab Steinbock GmbH (hinten links) und sein Sohn Lars Holzhey (hinten rechts).

kurzfristig decken, beispielsweise bei einem Maschinenausfall oder einer umfangreichen Reparatur. „Aber natürlich hat der Kunde auch die Möglichkeit, die gebrauchten und von unseren Technikern gewarteten Maschinen direkt käuflich zu erwerben“, so Lars Holzhey weiter.

OPTIMISTISCH GESTIMMT

Für die Zukunft sind die Inhaber optimistisch gestimmt und erwarten ein weiterhin leichtes Wachstum, doch der Boom der vergangenen Monate wird nicht anhalten, denn es gibt viele Unsicherheitsfaktoren im Geschäft, die derzeit nur schwer zu kalkulieren sind, so ihre Prognose.

Umso wichtiger sind daher gezielte Kundenbindungsmaßnahmen wie beispielsweise die Hausmesse. „Auch wenn die Vorbereitung solch einer Messe viel Kraft bindet, möchten wir doch möglichst alle zwei bis drei Jahre solch eine Veranstaltung durchführen. Vorsichtig geschätzt, wird also unsere nächste Hausmesse 2013 stattfinden“, sagt Lars Holzhey abschließend.

Kompakte Kleingeräte, wie sie Außendienstmitarbeiter Uwe Danner präsentiert, fehlen auf keiner Baustelle im Hoch- und Tiefbau. Viele der Produkte konnten an den Messetagen von Interessenten getestet werden.



Fotos: Schwab GmbH

