SCHADEN.NEWS



19.01.2022

LIFTWERK: „WIR GEHEN DEN WEG KONSEQUENT WEITER“

Seit letztem Jahr ist die für ihre rollstuhlgerechten Hublift-Lösungen bekannte Liftwerk GmbH auch auf dem Automotive-Markt aktiv. In Kaufungen bei Kassel fertigt das Team um Geschäftsführer René Bartsch eigens für Anwender im Autolackier- und Karosseriebereich konstruierte pneumatische Werkstatthebebühnen. Vertriebsleiter Bernd Hoffmann erklärt, wie der Marktstart gelaufen ist und welche Ziele sich das Unternehmen für 2022 vorgenommen hat.

EIGENE ERWARTUNGEN WURDEN DEUTLICH ÜBERTROFFEN

„Nachdem wir unser Portfolio entsprechend ausgebaut hatten, sind wir im Juni 2021 aktiv in den Vertrieb gestartet, die ersten Hebebühnen wurden im September ausgeliefert“, erklärt der Vertriebsexperte gegenüber schaden.news. Obwohl das Unternehmen aufgrund der Corona-Pandemie bis auf die Karosserie- und Schadenstage in Würzburg keine Messeauftritte wahrgenommen habe, sei es rasch gelungen, den Bekanntheitsgrad im Markt zu steigern: „Die prognostizierten Absatzzahlen bezogen auf die Stückzahlen, vom Start Ende Mai bis heute, haben unsere kühnsten Erwartungen weit übertroffen. Tatsächlich konnten wir die Ergebnisse sogar verdoppeln“, freut sich Bernd Hoffmann.

„GUTER DRAHT ZU DEN HÄNDLERN IST WICHTIG“

Den geglückten Marktstart führt Hoffmann auf ein breit gestreutes Marketing, insbesondere aber auf das im Team um Geschäftsführer René Bartsch versammelte technische Know-how und die langjährige Branchenerfahrung der beteiligten Akteure zurück: „Ursache war hier nach meiner Einschätzung ein hoher Vertrauensvorschuss seitens unserer Handelspartner aus Lackindustrie und Lackfachhandel bis hin zum Anwender. Trotz der späteren Auslieferungstermine erhielten wir aufgrund der guten Kontakte schon frühzeitig zahlreiche Kundenanfragen“, fasst der Brancheninsider zusammen. Die mittel- bis langfristige Marktstrategie sei darauf angelegt, den Verkauf über

Handelspartner zu organisieren: „Um im Markt erfolgreich zu sein, sind wir auf den Handel als Multiplikator angewiesen und eine gute Beziehung zu den Händlern und deren Fachberatern ist uns daher sehr wichtig“, betont der Vertriebsleiter.

„HABEN ALLE ERFORDERLICHEN MATERIALIEN AUF LAGER“

An der Preisrallye im Wettbewerb habe man sich nicht zuletzt aufgrund der pandemiebedingten Preisentwicklung auf den Rohstoffmärkten bewusst nicht beteiligt. „Die Vervielfachung der Stahlpreise hat auch uns getroffen, doch wir konnten die Liefersituation gut lösen und haben alle für die Produktion erforderlichen Materialien auf Lager“, stellt Bernd Hoffmann klar und fügt hinzu: „Unsere anvisierte Lieferfrist von vier Wochen bei den Standardmodellen konnten wir dadurch nicht nur einhalten, sondern sogar noch deutlich verkürzen.“

TRANSPORTSYSTEM STEHT KURZ VOR DER MARKTEINFÜHRUNG

Neben einer konsequenten Fortführung der Marktdurchdringungsstrategie will Liftwerk auch die Neu- und Weiterentwicklung eigener Werkstattlösungen vorantreiben. Bereits ab März soll der „Mover“ erhältlich sein – ein Transportsystem, mit dem die Handlingzeiten in der Werkstatt um bis zu 20 Minuten verkürzt werden können: „Die Idee dahinter ist, das Auto bereits im Annahmebereich auf einer Hebebühne zu platzieren, die das Fahrzeug erst nach dem Finish wieder verlässt. Die Transportwege dazwischen müssen dann nicht mehr händisch von mehreren Mitarbeitern begleitet werden, sondern nur von einer Person, die den Mover fernsteuert“, erklärt der Vertriebsleiter. Bereits angebrachte Maskierungen müssten hierdurch nicht zwischenzeitlich entfernt werden und zusätzliche Reinigungsarbeiten entfielen damit ebenfalls. Neben der allgemeinen Zeitersparnis biete die Technologie auch Vorteile für Betriebe, die E-Fahrzeuge reparieren und warten: „Diese Lösung ermöglicht gerade bei diesen Fahrzeugen, die bekanntlich in der Werkstatt stromlos geschaltet werden müssen, ein wesentlich komfortableres Rangieren zwischen den einzelnen Arbeitsschritten.“

Christoph Hendel