SCHADEN.NEWS



11.12.2024

CONSUL: „WIR BRINGEN DAS ENTSPRECHENDE KNOW-HOW MIT, VON DEM K&L-BETRIEBE PROFITIEREN“

Seit knapp einem Jahr ist Benjamin Schuster als Key Account Manager für den K&L-Bereich beim Hebebühnenhersteller Consul tätig. In dieser Zeit ging es für den 32-Jährigen zum Großteil darum, die Marke Consul in diesem Segment zu etablieren und als Vollsortimenter für Hebetechnik im Markt höhere Bekanntheit zu erlangen. Im schaden.news-Interview zieht der Vertriebler ein erstes Fazit, spricht über Herausforderungen für die Branche und gibt einen Ausblick aufs kommende Jahr.

Herr Schuster, seit fast einem Jahr sind Sie als Key Account Manager für Consul Hebebühnen im K&L-Markt unterwegs. Wie liefen die ersten elf Monate aus ihrer Sicht, welches Fazit ziehen Sie?
Benjamin Schuster: Nun, in den ersten Monaten dieses Jahres ging es für mich in erster Linie darum, Consul als Unternehmen besser kennenzulernen und mir einen detaillierten Überblick über den aktuellen Markt zu verschaffen. Zudem war mir von Beginn an wichtig, die Marke Consul im K&L-Segment weiter zu stärken und sie als Komplettausrüster für alle Werkstattbereiche bekannter zu machen. Ich bin der Meinung, dies konnte bereits gut mit Leben gefüllt werden. Gemeinsam als Team erreichten wir dabei schon einiges: Neben unserer generell gestiegenen Marktpräsenz konnten bereits erste Kontakte zur Lackindustrie geknüpft und Großprojekte angeschoben werden – auch außerhalb Deutschlands. Auch auf der diesjährigen Automechanika führten wir an unseren Messeständen in den Hallen 8 und 11 sehr gute Gespräche und knüpften zahlreiche neue Kontakte. Die Neupositionierung der K&L-Branche während der Messe und die Rückkehr der großen Lackhersteller nach Frankfurt haben sich positiv auf alle Aussteller ausgewirkt.

Mit Sicherheit ein positives Signal für die Branche, doch wo sehen Sie derzeit die aktuellen Herausforderungen und Probleme für K&L-Betriebe? **Benjamin Schuster:** Neben der Herausforderung, qualifizierte Mitarbeiter zu finden und zu halten sehe ich auch schwankende Energiepreise, einen zu hohen Bürokratieaufwand und die generelle Kostenentwicklung im Land als schwierig an. Zum aktuellen Bruch der Ampelregierung kommt auch die internationale politische Entwicklung dazu, die sich gegebenenfalls auf die Kfz-Märkte auswirken kann. Allerdings könnte dies auch positive Effekte mit sich bringen, beispielsweise bei den derzeit hohen Neuwagenpreisen. Für viele Fahrzeugbesitzer bedeuten diese immer öfter eine längere Nutzung ihrer Gebrauchten, was im Umkehrschluss zu häufigeren Reparaturen und Werterhalt führen könnte. Wir dürfen gespannt sein, was da auf Betriebe zukommt.

Bezüglich der genannten Herausforderungen: Spiegelt sich das aus Ihrer Sicht in der Investitionsbereitschaft der Betriebe wider? **Benjamin Schuster:** Da ich sehr viel in der Fläche unterwegs bin, muss ich sagen, dass es da keine klare Tendenz gibt. Gefühlt reagieren 60 Prozent der besuchten Betriebe mit Vorsicht und Zurückhaltung, denn wenn zukünftig kaum Mitarbeiter verfügbar sind, warum sollten die Unternehmen dann zusätzliche Arbeitsplätze schaffen oder modernisieren? Andere wiederum investieren gerade jetzt aus Gründen der besseren Außenwirkung, kommunizieren viel über Social Media oder wollen einfach eine moderne Arbeitsatmosphäre schaffen, die für junge Mitarbeiter interessant und innovativ wirkt. Ich gehe davon aus, dass es diese Werkstätten aktuell und zukünftig leichter haben werden, neue Fachkräfte für sich zu gewinnen.

Einmal abgesehen von den reinen Produkten, wie unterstützen Sie die Betriebe noch und was zeichnet Consul aus? **Benjamin Schuster:** Neben unserem weitreichenden Hebebühnensortiment ist es Consul besonders wichtig, die Werkstätten vom ersten Angebot bis zur Inbetriebnahme der Bühne und darüber hinaus persönlich zu begleiten. Dabei spielt es zunächst keine Rolle, ob es sich um die Investition einer oder zehn Hebebühnen handelt. Mit unserem Werkservice – insgesamt stehen dafür sechs hauseigene Techniker zur Verfügung – versuchen wir, den Betrieben einen außerordentlichen Mehrwert zu bieten. Durch unseren sauerländischen Produktionsstandort Halver und regionale Zulieferer garantieren wir zudem hohe Teileverfügbarkeit und Lieferbereitschaft. Neben unserer Produktion „Made in Germany“ bringen wir auch das entsprechende Know-how mit, von dem K&L-Betriebe von der Planung ab ein ganzes Hebebühnenleben lang profitieren.

___Abschließend bleibt noch die Frage, nach dem Ausblick auf 2025. Welche Ziele haben Sie und was wird es im Hause Consul Neues geben? ___ **Benjamin Schuster:** Wie schon erwähnt gilt es, den Bekanntheitsgrad von Consul auch im kommenden Jahr sukzessive zu steigern und Marktanteile zu generieren. Nach den bereits zahlreichen Neuheiten und Präsentationen im Jahr 2024 wird es 2025 im Bereich unserer pneumatischen Hebebühne PneuLift 0.35 ein Update geben. Die Version 2.0 wird eine optimierte Konstruktion erhalten, was gerade bei Transport und Aufbau enorme Verbesserungen mit sich bringen wird. Ein entsprechender Prototyp befindet sich bereits im Feldversuch, das Feedback dazu ist bisher durchweg positiv. Außerdem haben wir unsere hydraulische Hebebühne überarbeitet. Auch sie wollen wir im Laufe des Jahres im Markt einführen. Neben den genannten Neuerungen planen wir auch, unsere Kooperationen mit verschiedenen Marktteilnehmern zu vertiefen und Consul als Vollsortimenter im Hebebühnenbereich weiter zu etablieren.

René Förster