

CRANTEC AG ist in der Schweiz exklusiver Händler für Teleskop Krane des norditalienischen Herstellers Marchetti.

Hodel Betriebe AG steht seit den 1980er Jahren für Qualität, Innovation und guten Service. Seit 2004 ist Hodel für Produkte des norditalienischen Herstellers EFFER in der Schweiz die Vertretung. Hodel führt ein umfangreiches Ersatzteillager und in Zusammenarbeit mit ausgesuchten Partnern in allen Regionen der Schweiz wird bei Bedarf vor Ort und unkompliziert Service und Hilfe geleistet.

CRANTEC AG und Hodel Betriebe AG haben sich entschlossen, in Zukunft zusammenzuarbeiten. Nachstehend erläutern die Geschäftsführer/Inhaber von Hodel Betriebe AG, Jörg Hodel und CRANTEC AG, Bernhard Vogel, Aspekte dieser neuen Partnerschaft.

### **Interview:**

**Wie sieht die neue Zusammenarbeit zwischen den beiden Firmen Hodel Betriebe AG und CRANTEC AG aus?**

**Vogel:** Hodel Betriebe übernimmt sämtliche Dienstleistungen gegenüber den Schweizer Marchetti Kunden, die in die Bereiche Garantie und Service fallen. Nach dem Import des Krans in die Schweiz durch CRANTEC AG wird das Gerät bei Hodel noch einmal komplett getestet, für den Strassenverkehr und den Kranbetrieb in der Schweiz zugelassen und für die Übergabe an den Kunden bereit gestellt. Hodel führt während der Garantiezeit die vorgeschriebene Wartung des Gerätes durch und ist erste Anlaufstelle, falls es wieder erwarten ein technisches Problem geben sollte. Hodel hält die wichtigsten Verschleiss- und Ersatzteile vor und steht den Marchetti-Kranbetreibern auch nach Ablauf der Garantiezeit als technischer Ansprechpartner zur Verfügung.

**Warum haben Sie sich für Hodel Betriebe entschieden Hr. Vogel?**

**Vogel:** CRANTEC AG hat sich dank der sehr soliden Konstruktion und der einfachen Bedienung der Marchetti Krane entschieden, allen Schweizer Kunden ohne Aufpreis 24 Monate Garantie anzubieten. Ich sehe das als einen Aspekt des "Swiss Finish". Damit können wir zeigen, dass Vorurteile in Bezug auf die Qualität eines italienischen Produkts unbegründet sind.

Wenn der Kunde also innerhalb der ersten 24 Monate nach der Auslieferung ein Problem hat, kann er sich bei Hodel melden (24h Hotline) und das Problem wird zeitnahe und unkompliziert aus der Welt geschafft. Hodel ist hier sehr gut aufgestellt mit dem in der Schweiz flächendeckenden Netz an Servicestellen. Aber auch nach Ablauf der Garantiezeit muss jederzeit gewährleistet sein, dass sich der Kunde bei einem Problem an jemanden wenden kann, der rasch und kompetent helfen kann. Und schliesslich will ich sichergestellt haben, dass die wichtigsten Ersatz- und Verschleisssteile kurzfristig verfügbar sind. Hodel führt ein beeindruckendes Erstteillager und ist auch im Bereich Hydraulik oder Funkfernsteuerungen gut aufgestellt. Sie sehen: Hodel ist der perfekte Partner.

**Warum haben Sie Interesse, für CRANTEC AG bzw. Marchetti tätig zu sein, Hr. Hodel?**

**Hodel:** Unser Kunden sind auch potentielle Kunden für die Marchetti Teleskop-Aufbau-Krane. Wir positionieren uns damit ein Stück weit auch in einem neuen Markt: zu den Dienstleistungen für den konventionellen Ladekran kommen jetzt Dienstleistungen für den Teleskopkran hinzu.

Weiter ist es so, dass wir die Marchetti Kunden in der Schweiz ebenfalls via die bei uns bereits vorhandene Infrastruktur bedienen können. Wir sind ja schon länger auf dem Ladekransektor tätig und die Hydraulik und Sensorik für LMB am Teleskopkran ist der eines Ladekrans sehr ähnlich. Entsprechend müssen wir das Rad nicht neu erfinden, alles ist schon eingespielt und bereit für den Ernstfall (lacht).

Schliesslich sind wir ja seit 2004 in der Schweiz Vertreter für den italienischen Hersteller EFFER. Wir kennen also auch die Schnittstellen zwischen Italien und der Schweiz, haben italienischsprachige Leute im Betrieb und können damit auch die gute Zusammenarbeit im technischen Bereich mit dem italienischen Hersteller gewährleisten. Die Marchetti Kranen passen einfach sehr gut in unser bestehendes Programm.

**Wo sehen Sie beide einen Mehrwert für den Kunden?**

**Vogel:** Mit Hodel Betriebe AG hat der Schweizer Marchetti Kunde einen schweizweit aufgestellten und erfahrenen Partner im technischen Bereich zur Hand. Bis jetzt geht sich die Kooperation zwischen CRANTEC und Hodel sehr gut an, es sind ehrliche Leute die meine Sichtweise von Serviceleistung am Kunden und Qualität teilen. Die reibungslose interne Kooperation wird sich in top Dienstleistungen an die Kunden niederschlagen, da bin ich überzeugt.

**Hodel:** Den technischen Bereich betreffend: ein Ansprechspartner verschiedene Krankonzepte. Klar, es kann sein, dass wir einen EFFER Kunden "verlieren", weil er durch unsere Kooperation mit CRANTEC von den Marchetti Aufbaukränen erfährt. Aber ehrlich: erstens ist es mir wichtig, dass der Kunde das Produkt kauft, welches ihm den meisten Nutzen bringt. Und zweitens würde sich ein pot. Interessent für einen Marchetti Kran so oder so diese Option anschauen, bevor es sich einen Ladekran anschafft. Die Leute kennen ja den Markt. Ich sehe das eher mittel- bzw. langfristig und bin überzeugt, dass sich ein offenes und transparentes Geschäft mit dem Fokus auf den Kundennutzen letztlich immer bezahlt machen wird. Die gute interne Zusammenarbeit mit CRANTEC kann ich nur bestätigen. Es macht einfach Spass.

### **Was sind die nächsten Schritte, die Sie zusammen unternehmen werden?**

**Hodel:** Wir wollen unserer bestehenden Kundschaft die Marchetti Produkte näher bringen und als Erweiterung in Ihrem Fuhrpark zeigen. Umgekehrt können wir den Kunden, die uns via CRANTEC bzw. Marchetti kennen lernen, unsere übrigen Dienstleistung zeigen.

Weiter habe ich CRANTEC eingeladen, als Mitaussteller auf unserem Stand an der transport\_CH, welche vom 16. bis 19. November 2017 in Bern stattfinden wird, teilzunehmen. Dort können wir dann auch offiziell auf unsere neue Partnerschaft anstossen.

**Vogel:** Ja, die kommenden Messen sind kurzfristig die wichtigsten Projekte. CRANTEC wird im März 2018 als Aussteller an der Baumaschinenmesse in Bern mit dabei sein und da werden wir natürlich auch schauen, dass wir unseren neuen Servicepartner Hodel mit präsentieren können. Oh, ja, und im Anschluss an die Messe im Frühjahr 2018 in Bern sind am 20. und 21. April 2018 Marchetti Test Tage in Grosswangen bei Hodel geplant. Interessenten können unter fachkundiger Begleitung die Marchetti Krane (MTK60+ swissedition auf 5 Achs Scania Fahrgestell, Sherpina 25 t Tele-Raupe und wohl auch die Sherpa 70 t Tele-Raupe) selber testen. Die Idee ist, dass wir für die ganze Familie einen Event machen, mit Hüpfburg, Grillwurst, Bier und so. Nähere Infos folgen dann noch.

Im Hintergrund werden wir weiter die Prozesse optimieren betreffend Überführung der Marchetti Produkte von Italien in die Schweiz und deren Zulassung und Ablieferung an den Kunden. Das Know-how im Bereich Wartung und Reparatur von Marchetti Kranen muss weiter transferiert werden, soweit es noch nicht vorhanden ist. Einen Strich durch die Rechnung macht uns da lediglich, dass es (klopft auf die Holztischplatte) bisher keine Garantiefälle oder Reparaturen gab. Wir üben halt im Trockenen, gäll Jörg (lacht)!

### **Was bringt die Zukunft, wenn es nach Ihnen ginge?**

**Vogel:** Zufriedene Schweizer Marchetti Kunden und eine gute Zusammenarbeit, intern mit Hodel wie auch extern mit den Kunden.

Im Unterschied zu den beiden grossen Mitbewerbern im Bereich der Teleskop-Lastwagen-Aufbaukrane bieten wir 1. ein unschlagbares Preis-Leistungs-Verhältnis und 2. können wir auch individuelle Lösungen realisieren, die es bei der Konkurrenz nicht gibt. Diese Punkte und noch weitere positive Details werden am Markt registriert.

Ich bin zudem überzeugt, dass sich das Konzept des Teleskopkrans, der auf einem serienmässigen Lastwagen-Chassis aufgebaut ist (MTK Reihe), auch in der Schweiz durchsetzen wird bzw., dass auch die Schweizer Kranbetreiber erkennen, dass hier (Traglasten um die 60 t) grosse Effizienzsteigerungen im Bereich Unterhalts- und Betriebskosten drin liegen. In Deutschland setzen wir mehrere Maschinen dieses Konzepts ein und haben bisher nur positive Erfahrungen gemacht (z.B. tiefere Betriebskosten als beim Pneukran). Aber auch betreffend die beiden Tele-Raupen, die im März 2018 erstmals offiziell in der Schweiz präsentiert werden: das sind super Geräte, die sicher den einen oder anderen Marktteilnehmer interessieren werden.

**Hodel:** Ich denke, dass infolge von mehr Kurzbaustellen und dem weiter zunehmenden Kostendruck zunehmend kompakte und leistungsfähige Maschinen gefordert werden, die sowohl im Anschaffungspreis wie auch in den Betriebskosten sehr konkurrenzfähig sind. An einem Konzept, welches den Fokus auf Kompaktheit legt, arbeiten wir momentan mit Hochdruck. Künftig werden wir in diesem Bereich unseren Kunden eine interessante Neuentwicklung bieten können, die bisherige Denkmuster über den Haufen werfen wird. Die Krane von Marchetti sind sehr interessant im Anschaffungspreis und die Unterhaltskosten sind extrem niedrig. Eine Investition rechnet sich damit schnell und es bleibt auch Luft, wenn mal die Auftragslage nicht so optimal ist beim Kranbetreiber. Entsprechend passen die Marchetti Krane genau in die Zukunft, wie ich sie prognostiziere. Weiter bin ich überzeugt, dass der Service am Kunden noch wichtiger wird. Unsere Kunden schätzen auch in der Zukunft unseren guten und kompetenten Service, günstige Ersatzteile und schnelle Problembehebung.