

BAUMAG

Baumaschinen-Messe
Luzern

28. Febr. – 2. März 2008

13. Fachmesse für Baumaschinen, Baugeräte und Werkzeuge



Allmend Luzern · Do–Sa 9–18 h, So 9–17 h

www.baumaschinen-messe.ch

Hiabs Botschafter

Zwei Tage lang hat Hiab seine Fahrzeuge und Maschinen aus eigener Produktion im Branchen-Information-Center (BIC) von Daimler-Benz in Würth bei Karlsruhe präsentiert. In dieser in Deutschland einzigartigen Location sind ständig zwischen 120 und 150 aktuelle branchentypische Komplettlösungen ausgestellt. Während der Unterwagen von Daimler-Benz stammt, sind unterschiedliche Hersteller mit ihren Aufbauten vertreten. Der Sinn dieses Zusammengehens liegt auf der Hand: anschauen, vergleichen, ausprobieren – sogar Probe fahren. Kundennähe eben.

40 eindrucksvolle Exponate hat Hiab aufgebaut: draußen vor der Halle Ladekrane auf Unimog sowie die Großkrane, darunter die XS-Serie; drinnen Krane für den Baustoffbereich, für den Fern- und den Verteilerverkehr sowie kommunale Lösungen. Und gegenüber

Getreu dem Firmenmotto „Erfolg umsetzen“ hat der Ladekranhersteller Hiab die Premiere seiner Veranstaltung „Hiab on tour“ erfolgreich in die Tat umgesetzt. Alexander Ochs hat sich mit den Verantwortlichen unterhalten.



Hiabs „Botschafter“ in Deutschland



Frank Sparmann, Thomas Koskimaa, Harald Stitterich (v.l.n.r.)

Hiab gehört zum finnischen Cargotec-Konzern, dem auch Kalmar und MacGregor angehören. „Alle sind weltweit Marktführer“, sagt Thomas Koskimaa, der aus Finnland stammende Geschäftsführer der Hiab GmbH. Allein 2006 hat Hiab über 60.000 Lastthantierungssysteme geliefert. 2007 wurden Loglift und Jonsered ins Unternehmen integriert – beide waren zuvor Schwesterunternehmen. „Hiab hat die Verantwortung und die Mitarbeiter übernommen“, erläutert Koskimaa. Als eine Ursache für den Erfolg sieht er die Arbeitsweise von Hiab. „Wir haben langjährige Partnerschaften. Wir wollen

Kontinuität. Das heißt nicht, dass wir schlafen, ohne uns zu bewegen“, scherzt der Finne. Mindestens ebenso wichtig sei der Know-how-Vorsprung. „Auf „mindestens zehn Jahre“ beziffert diesen der Vertriebschef Frank Sparmann.

Was sich Hiab für die Zukunft vorgenommen habe? „Das erste Ziel war, alle Produktlinien unter einem Dach zusammenzuführen. Diesen Prozess möchten wir weiter im Sinne unserer Kunden vorantreiben. Wir

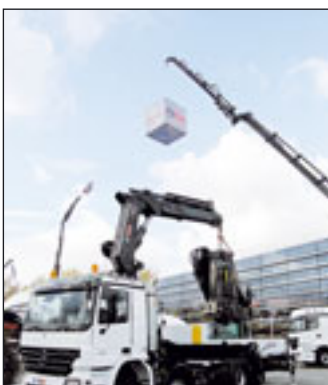


„Er zieht nicht immer Smarties hoch“, so Stitterich über diesen XS-Kran

der Halle präsentierten sich Sonderfahrzeuge und Demotrailer. Für fast jeden Einsatz steht das entsprechende Fahrzeug da – egal ob für den Baustofftransport, für den schweren Schutzeinsatz, für den Holzumschlag, für die Spediteure, für die Entsorgung oder für Friedhofsgärtner und Galabauer.

möchten nicht nur Produkte verkaufen, sondern auch einen Mehrwert schaffen“, erläutert Thomas Koskimaa die Strategie des Konzerns. Übrigens in exzellentem Deutsch – ganz Hiabs Botschafter in Deutschland.

Das Event „Hiab on tour“ kam so richtig auf Touren. „Der Montag war spitzenmäßig. Wir sind absolut zufrieden mit dem Event!“, schwärmt Harald Stitterich, Produktchef für Multilift Wechselsysteme. Einziger Wermutstropfen: „Wir mussten die Kunden mit Engelszungen überreden, ihre frisch gekauften Maschinen noch ein paar Tage hier stehen zu lassen“. Eine zweite Auflage ist fest eingeplant.



Der XS 600 hat den neuen 100-mt-Kran XS 1055 am Haken