

# Auf die eigenen Füße gestellt

**Mitte des Jahres hat Skyjack eine Niederlassung in Deutschland gegründet. Über die Hintergründe sprach Rüdiger Kopf mit dem Geschäftsführer der deutschen Niederlassung, Ingo Regenbrecht.**



Andreas Stumpf (l.) und Ingo Regenbrecht (r.) von Skyjack Deutschland umrahmen Andreas Krome von Liftservice Krome

Nachdem am Anfang des Jahrtausends die Arbeitsbühnenbranche nicht nur in Deutschland, sondern auch weltweit eine Ruhepause eingelegt hat, regeneriert sich die Branche nun. Das Engagement der Hersteller wächst wieder. Jüngstes Beispiel ist sicherlich Skyjack, das nun mit einer eigenen Niederlassung in Deutschland die Geschäfte verbessern will. Die Vorteile liegen auf der Hand. „Der Kunde hat einen direkten Ansprechpartner, der die gleiche Sprache spricht“, erklärt Ingo Regenbrecht, seit Anfang des Jahres Geschäftsführer der Skyjack Deutschland Niederlassung mit Sitz in Witten. „Und der Service dem Kunden gegenüber wird weiter gestärkt“, meint Regenbrecht und fährt fort: „Angebote können direkt bearbeitet werden, technische



Skyjack-Anhängerbühne SJLB 12T

Fragen werden hier beantwortet und dank unserer Lagervorhaltung können wir besser auf Kundenwünsche eingehen.“

Bisher war Skyjack „nur“ über Händler hierzulande vertreten. Diese werden auch weiterhin für das Unternehmen da sein. Die Bestellungen werden nun aber über die Niederlassung koordiniert, ein Standort, der ganz bewusst gewählt wurde. „Die Firma Krome war schon lange auch Partner von Skyjack und ist in Sachen Reparatur und Support ein alter Hase“, bestätigt Regenbrecht: „Skyjack-Kunden wurden auch in der Zeit, in der Skyjack nicht mit einer Niederlassung vertreten war, hier sehr kompetent betreut.“ Darüber hinaus sei die Nähe zu großen Kunden im Ruhrgebiet vorteilhaft.

Parallel zum Start der Niederlassung hat Skyjack auch wieder Teleskop- und Gelenkteleskoparbeitsbühnen auf den Markt gebracht. Dabei setzt das Unternehmen auf das eigene Know-How und gestaltet die Maschinen gemäß dem firmeneigenen Credo „Gutes noch besser machen“. Bei der Entwicklung wurde auf Serienausstattungen geachtet, wie beispielweise zentrale Abschmierstationen, Pendelachsen und einfach zu wartende Maschinen. Dazu gehört auch die Zielrichtung von geringen Instandsetzungszeiten, die durch gute Zugänglichkeiten erreicht werden.

Persönlich hat sich Regenbrecht zum Ziel gesetzt, das Geschäft weiter auszubauen, sowohl im Umsatz als auch letztendlich in Sachen Personal, um den Service parallel zu den Marktanteilen von Skyjack in Deutschland wachsen zu lassen. „Bis in das Jahr 2010 haben wir das Potenzial eine komplette Palette anbieten zu können.“



Scherenbühnen-Stilleben