

Kein Einzelkämpfer

■ **KB:** Als Sie ihr Unternehmen gegründet haben, gab es das ein oder andere Handelshaus – auch große – das es nicht mehr gibt. Warum haben Sie überlebt?

■ **Vidojkovic:** Wir haben uns seit Gründung der HT Vertrieb GmbH im Jahre 2002 nie als Einzelkämpfer gesehen, sondern haben versucht, ein effektives und kundenorientiertes Netzwerk aufzubauen. Bestehend aus zuverlässigen Lieferanten & Servicebetrieben. Bei dieser Gelegenheit möchte ich mich persönlich bei den Arbeitsbühnenvermietern, Herstellern und Servicebetrieben herzlich für die gute Kooperation in den letzten Jahren bedanken. Nur so konnten wir alle zusammen unsere Kundschaft vernünftig beraten beziehungsweise betreuen.

■ **KB:** Auf die letzten zehn Jahre zurückblickend, war es besser mit gebrauchten oder mit Neugeräten zu handeln?

■ **Vidojkovic:** Diese Frage lässt sich so nicht beantworten. Wir veräußern neue wie auch gebrauchte Geräteeinheiten und betreuen hierbei nicht nur Industrie und Handel, sondern auch die Vermieter. Meiner Meinung nach birgt das Neugerätegeschäft weniger Risiken bezüglich der Gerätequalität. Neu bleibt nun mal neu. Bei den Gebrauchtgeräten besteht immer ein Restrisiko, wo der Kunde unzufrieden sein kann, oder dass die Technik kurz nach dem Verkauf Mängel aufweist. Selbst als seriöser Händler, der die Maschinen extern prüfen und reparieren lässt, kann es zu Mängeln kommen. Hier kommt es darauf an, wie mit diesen Problemen umgegangen wird. Dank der zuverlässigen Partner konnte die HT Vertrieb GmbH oft mehr als kulant die aufgetretenen Probleme lösen.

■ **KB:** Ihre Kunden kommen aus

Seit zehn Jahren ist die HT Vertrieb GmbH als Handelshaus tätig. Mit Geschäftsführer Robert Vidojkovic sprach Rüdiger Kopf über das Geschäft und die Arbeitsbühnenbranche.



Robert Vidojkovic (Mitte) bei der Vorführung einer Arbeitsbühne

allen Ecken Deutschlands und Europa und aus den verschiedensten Branchen. Wie wichtig ist diese breite Aufstellung für ihr Unternehmen?

■ **Vidojkovic:** In den letzten zehn Jahren konnten wir eine sehr breite und teilweise immer wiederkehrende Klientel aufbauen, worauf wir sehr stolz sind. Von kleinen Handwerksbetrieben bis zu großen Konzernen dürfen wir viele bekannte Namen betreuen. Es ist wichtig, den Vertrauensbonus, welcher uns entgegengebracht wird, immer wieder zu bestätigen. Eine solide und langjährige Kundenbindung, ohne aufdringlich zu sein, halten wir für den richtigen Weg.

■ **KB:** Was unterscheidet den Handel im Jahre 2012 von dem Handel aus dem Jahre 2002?

Vidojkovic: Durch das Internet und dessen entsprechenden Portale hat der potenzielle Käufer heute eine viel höhere Auswahlmöglichkeit an interes-

santen Maschinen, als es der Fall vor zehn Jahren war. Für uns als Händler ist es wichtig, nicht nur den deutschen Kunden rundum gut zu informieren, sondern auch den ausländischen Interessenten auf dem hohen Niveau zu beraten, zu informieren und anschließend auch als Kunden zu gewinnen. Durch die Transparenz ist der Wettbewerb natürlich intensiver und somit ist der Handel auch interessanter geworden.

■ **KB:** Gibt es beim Handel mit Arbeitsbühnen auch Trends?

■ **Vidojkovic:** Ja, ich denke schon. Was wir festgestellt haben, ist, dass der reine Gerätehandel schon lange nicht mehr ausreicht. Nur die technischen Daten der Maschine „runterzubeten“ und den „letzten Preis“ zu gestalten, ist für viele Kunden nicht ausreichend. Natürlich erleben wir die Trends aus dem Neugerätebereich mit einer zeitlichen Verzögerung auch bei uns im Gebrauchtgerätebereich.

Ein Beispiel hierzu ist die Entwicklung und Vermarktung der 3,5- und 7,5-Tonnen-LKW-Arbeitsbühnen.

K&B



HT Vertrieb GmbH handelt europaweit mit gebrauchten Arbeitsbühnen



Direktanlieferungen sind nichts ungewöhnliches