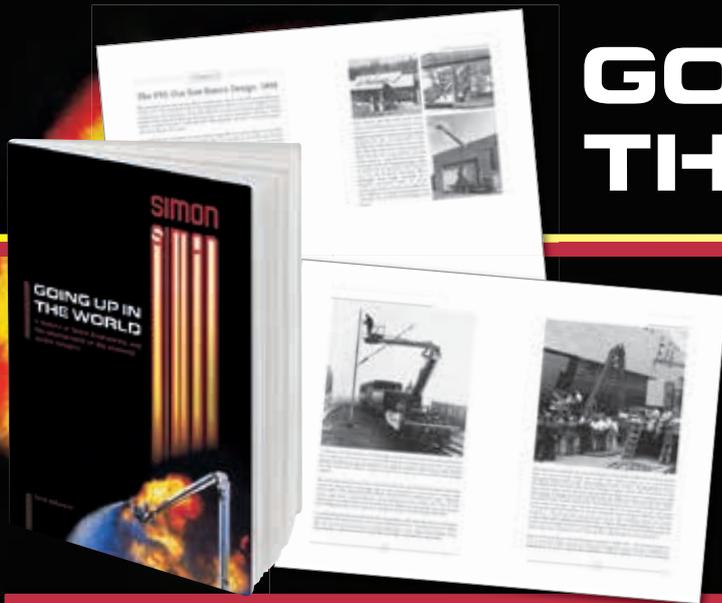


GOING UP IN THE WORLD



A history of Simon Engineering, the development of the powered access industry and a lifetime as an engineer, by Denis Ashworth

Ashworth was a keen engineer and from an early age found himself in at the very start of the modern powered access industry.

His book is an unusual combination of autobiography and history of Simon Engineering Dudley, a pioneer of the powered access industry and at one time, the world's largest manufacturer of aerial lifts.

The coffee table sized book, is highly readable and includes around 150 photographs and drawings from the very beginning of the industry. It is a 'must read' for anyone who is interested in powered access, the hydraulic equipment industry or in comparing modern day engineering challenges with those of an entirely different era.

The book is available direct from the publishers at £19.50, plus £4.50 postage and packing.

- Continental Europe €23 plus €6.50 postage & packing
- Rest of world \$31 plus \$10 shipping

Ordering Information

Forename: _____ Surname: _____

Address: _____

Post Code: _____

Email: _____ Telephone: _____

Please make all cheques payable to 'The Vertical Press Ltd'

I enclose a cheque for £24 (£19:50 + £4.50 p&p)

I enclose a cheque for €29.50 (€23 + €6.50 p&p)

I enclose a cheque for \$41 (\$31 + \$10 p&p)

Please invoice me: _____

Please debit my card:

Card No: _____ Issue No: _____

Issue Date: _____ Expiry Date: _____ 3 Digit Security Code: _____

Signature: _____ Date: _____

Please send completed order form to: The Vertical Press, Box 6998 Brackley, NN13 5WY, UK. Alternatively, fax it through on +44(0)1295 768223 or scan & email info@vertikal.net



SCHNELLE HILFE FÜRS GESCHÄFT

Von Personalausfall bis Unternehmensnachfolge: Wie es aussieht, wenn die FS Projektagentur mit Rat und Tat zur Seite steht, hat Rüdiger Kopf bei Geschäftsführer Frank Schniedermeier gefragt.

Beratung und Coaching gibt es in allen Variationen. Die FS Projektagentur steht allerdings nicht nur mit Rat zur Seite, auch mit Tat – in der Form, dass bei Ausfall von leitendem Personal Frank Schniedermeier selbst einspringt, und das für einige Wochen oder wenige Monate. Welcher Inhaber kennt die Situation heutzutage nicht? Ein lei-

tender Mitarbeiter fällt aufgrund von Elternzeit oder Krankheit kurzfristig aus. Andere Mitarbeiter beenden Knall auf Fall ihren Dienst, und von heute auf morgen entsteht eine Lücke im Unternehmen. „Ich kann den Laden am Laufen halten, und das von heute auf morgen“, verspricht Schniedermeier. Das Tagesgeschäft kann so weiterlaufen. Sein zweites Verspre-

chen ist, dass selbstverständlich „alles, was in der Firma ist, in der Firma bleibt.“ Was vollmundig klingt, beruht auf der Tatsache, dass er dies für sein eigenes Unternehmen selbst machen musste. Ob Niederlassung, Werkstatt oder Disposition, für all diese Funktionen steht er zur Verfügung.

Und woher stammt diese Expertise? Schniedermeier hat selbst ein Unternehmen geführt und genau eben diese Lücken immer wieder selbst gefüllt. Inzwischen hat er sich aus seinem Unternehmen herausgezogen. Wie viel Aufwand das wiederum sein kann und welche Fragen plötzlich bei einer Unternehmensweitergabe auftauchen, auch hier hat er Erfahrung gesammelt, die er gerne weitergibt. Welche Unterlagen ein Käufer zum Beispiel haben will, da machen sich manche falsche Vorstellungen. Einfach die letzten drei Bilanzen auf den zu Tisch legen reicht dafür nicht aus. Leasing- und Telefonverträge und andere langfristige Verbindlichkeiten sind wichtig. Diese sind jedoch meist tief in der eigenen Verwaltung vergraben. Einen Käufer interessiert aber nicht nur die einfache Bilanz. Die Mitarbeiterstruktur ist ebenso wichtig: also deren Altersschnitt, seit wann sie für das Unternehmen arbeiten und welche Ausbildungen sie in der jüngsten Zeit absolviert haben. Da das Tagesgeschäft weiterlaufen muss, heißt es, abends und nachts diese Kärrnerarbeit zu machen.

Darüber hinaus bietet die FS Projektagentur auch Coaching des Personals an. Von außen ist die Sicht immer eine andere, weil man in seiner eigenen Blase steckt. „Oft stelle ich fest, dass die Disponenten nur im Büro sitzen und von der Welt draußen nicht viel mitbekommen“, ist nur eines der Beispiele, die er in petto hat. Wie eine Baustelle funktioniert, sollte nicht nur der Techniker wissen, sondern auch der Disponent. Eine „technische Verkäufer-schulung“ nennt Schniedermeier dies. Neue Maschinen sind toll; noch besser ist, wenn Disponent und Außendienst auch wissen, was diese Maschine tatsächlich kann. Nur so lässt sich das Gerät auch wirklich passend vermarkten. „Das hier investierte Geld kommt innerhalb weniger Wochen wieder rein. Der eigene Fuhrpark kann wesentlich besser vermittelt werden, wenn man die Nöte der Kunde versteht.“ ■



Was eine Maschine kann, sollte nicht nur der Servicemitarbeiter wissen, auch der Disponent



Für alle gilt: Raus aus der Blase, vielleicht auch mal einfach rauf in den Korb