



**MAASTRICHT  
SEPTEMBER  
17. - 18. - 19.**



# Weltweiter Treffpunkt der Zugangstechnik

Die Besucher der **APEX 2008** können sich die umfassendste Präsentation von Zugangsgeräten in der ganzen Welt anschauen.

Weil die **APEX** ausschließlich der Zugangstechnik gewidmet ist, ist sie allgemein als Hauptveranstaltung dieser Branche anerkannt.

Aber die **APEX** ist nicht einfach nur eine Fachmesse, sondern ein echtes Event. Parallel zur Messe finden Produktvorführungen sowie die kostenlose **APEX-Konferenz** statt. **Die weltweite Zugangstechnik kommt zur APEX 2008. Da müssen Sie dabei sein!**

*Auf der APEX-Webseite können Sie sich auch über Aussteller, den Kongress, Hotelbuchungen, den kostenlosen Zubringer-Bus und noch viel mehr informieren.*

**Melden Sie sich JETZT online für einen KOSTENLOSEN Zugangsausweis an:**

**[www.apexshow.com](http://www.apexshow.com)**

In Zusammenarbeit mit:



Gesponsert von:



MAASTRICHT EXHIBITION AND CONGRESS CENTRE



N I E D E R L A N D E

**Öffnungszeiten:**

<b>17. Sept.</b>	<b>10:00 – 18:00 Uhr</b>
<b>18. Sept.</b>	<b>09:30 – 18:00 Uhr</b>
<b>19. Sept.</b>	<b>09:30 – 17:00 Uhr</b>

Wenden Sie sich an Frau Joyce Eeftink (Project-Manager) unter der Tel.-Nr.: +31 (0)547 - 27 15 66 / E-Mail: joyce@ipi-bv.nl

# Königlicher Kaufmann

■ **KB:** Es ist jetzt ein Jahr her, dass Sie die GL Verleih Deutschland AG gegründet haben. Warum dieser Schritt?

■ **Gerd Lehmann:**

Ausschlaggebend für diese Entscheidung waren hauptsächlich unsere Kunden. Wir bekamen immer wieder Anfragen, ob wir denn auch in Hamburg, Berlin oder München oder im Ruhrgebiet Arbeitsbühnen ausliefern könnten. Daraufhin haben wir überlegt, wie wir diesen Wünschen nachkommen können. Natürlich mussten wir hierfür erst die logistischen Probleme lösen. Wir konnten ja nicht von Frankfurt aus unsere Geräte bundesweit ausliefern und dann zwei Tage später direkt wieder abholen.

■ **KB:** Welche Lösung haben Sie gefunden?

■ **Gerd Lehmann:** Wir hatten bereits in der Vergangenheit mit dem ein oder anderen Partner in unserer Branche zusammengearbeitet – was immer hervorragend funktioniert hat. Deshalb arbeiten wir mit regionalen Arbeitsbühnenvermietern zusammen, um bundesweit vermieten zu können. Das ist aus unserer Sicht das Sinnvollste. Unsere Partner kennen sich in ihrer Gegend am besten aus und können so den Kunden erstklassig weiterhelfen. So sind zum Beispiel auch Vorortbesichtigungen auf den Baustellen ohne Aufwand möglich.

■ **KB:** Haben denn Ihre Partner keine Angst, dass Sie ihnen in ihren eigenen Gebieten Konkurrenz machen?

■ **Gerd Lehmann:** Nein, diese Bedenken konnten und können wir bei allen unseren Partnern aus dem Weg räumen. Für uns wäre es zum Beispiel undenkbar, Kunden unserer Partner anzusprechen. Wissen Sie, es gab früher mal den Begriff des königlichen Kaufmanns. Darunter verstand man die Kaufleute,

**Seit gut einem Jahr existiert die GL Verleih Deutschland AG – Zeit für eine erste Bilanz. Kran & Bühne befragte Gründer und Geschäftsführer Gerd Lehmann.**



Gerd Lehmann



Zur Flotte gehören auch Teupen-Bühnen

auf deren Wort man sich verlassen konnte und die jederzeit und unverzüglich ihren Verpflichtungen nachkommen. So sehen wir uns auch. Wir sind nicht die Konkurrenten unserer Partner, ganz im Gegenteil, wir helfen unseren Partnern. Durch die Zusammenarbeit mit uns sorgen wir ja dafür, dass unser Partner zusätzliche Vermietungen bekommt. Ein Kunde aus dem Frankfurter Raum, der eine Baustelle in Göttingen hat, würde sich irgendeinen Vermieter dort suchen. Wenn wir die Anfrage bekommen, wickelt unser Partner die Vermietung ab. Dadurch sorgt die GL Verleih Deutschland AG für zusätzliche Vermietungen bei den einzelnen Partnern – und das zu fairen Preisen, denn auch dazu fühlt sich ein „königlicher Kaufmann“ verpflichtet.

■ **KB:** Das Arbeitsbühnengeschäft ist sehr beratungsaktiv. Wie sieht die Beratung in Ihrem Hause aus?

■ **Gerd Lehmann:** Zu diesem Thema hat ja meine Tochter schon einige Fachaufsätze geschrieben, um den Anwender aufzuzeigen, wie wichtig die Beratung für den wirtschaftlichen Erfolg und für die Sicherheit der Arbeitnehmer ist. Wir haben inzwischen einen ganzen Stab an Beratern in unserem Haus, die nicht zuletzt durch ihre umfangreiche Erfahrung dafür sorgen, dass unser Kunde immer mit der wirtschaftlichsten Lösung arbeitet. Eigentlich kann man die Beratung in der Vermietung von Arbeitsbühnen auf einen Punkt bringen: Der Kunde muss mit den Geräten Geld verdienen können, obwohl er dafür natürlich Miete zahlt. Wenn wir das mit unserer Beratung nicht erreichen, haben wir einen Fehler gemacht.



Eine WT 300 am Frankfurter Osthafen

K&B