



30.08.2017

HERKULES-CHEF: „500 KILOMETER RANGIERWEGE GESPART“

Herr Meinzer, Sie sind seit rund einem Jahr Geschäftsführer von Herkules by Hedson. Am Unternehmensstandort in Kassel stehen große Veränderungen an. Wie stellen Sie sich grundsätzlich neu auf?

Ich bin hier angetreten, um zusammen mit meinem Team in Kassel und den Kollegen in Schweden Herkules gut für die Zukunft aufzustellen: Wir wollen schneller, dichter am Markt und näher an den Kunden sein als bisher. Bei allen Schritten, die wir unternehmen, haben wir die „Werkstatt der Zukunft“ im Fokus – und die zentralen Herausforderungen, die zu beantworten sind.

Wo liegen die Herausforderungen genau – und was können die Betriebe von Ihnen erwarten?

Natürlich geht es um Prozessoptimierung. Zudem muss die Werkstatt optimal genutzt werden, gerade in Ballungszentren sind Produktivflächen kostbar. Es gilt also, auf dem vorhandenen Raum ergonomisch und effizient zu arbeiten. Wir erleben gerade, wie die Nachfrage nach dem **Herkules-Transmobil für den zeit- und kostensparenden Transport der Fahrzeuge innerhalb der Werkstatt** deutlich zunimmt. Die Minimierung von Rangierzeiten ist in den Betrieben ein starkes

Thema. So hat ein Inhaber vorgerechnet, wie er mit unserer Lösung seinen Durchsatz von 40 auf 65 Durchgänge erhöhen konnte. Auf ein Jahr gerechnet spart er circa 500 Kilometer Rangierwege ein.

Gibt es auch Zukunftsthemen, die Sie anpacken?

Ja. Wichtig ist das Zukunftsthema E-Mobilität. Fakt ist, dass **Elektrofahrzeuge in der Werkstatt** von der Batterie getrennt sein müssen, wenn sie repariert oder gewartet werden: Wenn der Stecker gezogen ist, bewegt sich nichts mehr. Je mehr E-Autos zugelassen werden, desto stärker rückt das Transmobil auch hier als Lösung in den Blick.

Herkules bezieht in Kassel einen anderen Standort. Außerdem gehen Sie neue Wege bei der Fertigung Ihres Kernprodukts Hebebühne. Was bedeutet das für Ihre Kunden?

Zunächst eine klare Botschaft: Wir bleiben in Kassel und bauen unseren Standort dort zukunftssicher aus. Nach dem Umzug konzentrieren wir uns in Kassel auf Forschung und Entwicklung, den Bau der Antriebe und die Montage der Hebebühnen – also auf unsere Kernkompetenz. Mit dieser Umstellung auf modernen Komponentenbau und auf eine modulare Bauweise und Fertigung unserer Hebebühnen tragen wir der enormen Veränderungsgeschwindigkeit in unserer Branche Rechnung. Für alle weiteren Arbeiten kooperieren wir mit Top-Partnern in der unmittelbaren Umgebung sowie in europäischen Nachbarländern.

Was meinen Sie genau?

Der modulare Aufbau unserer Herkules-Hebebühnen bringt größtmögliche Flexibilität für die Werkstätten. **Alle neu produzierten Lifts sind leicht umzurüsten und zu erweitern.** Betriebsinhaber stehen heute in einem permanenten Abwägungs- und Entscheidungsprozess. Wer heute in eine Hebebühne investiert, muss sicher sein, dass sich diese Investition auch an andere Gegebenheiten anpassen lässt. Ein konkretes Beispiel: Betriebe, die zunächst nur eine HLS-Bühne kaufen, deren Geschäft dann aber eine Veränderung der Ausrüstung erfordert, können die Herkules-Hebebühne ohne großen Aufwand in eine DUO umrüsten lassen. Dieses „Baukastensystem“ ist auch für den Handel interessant, da nicht zahlreiche unterschiedliche Hebebühnen-Spezifikationen am Lager vorzuhalten sind.

Neben der neuen Fertigung beziehen Sie einen modernen Standort für Entwicklung, Verwaltung und Schulungen Ihrer Kunden.

Das ist richtig. Unser Ziel ist es, einfach näher am Kunden und Anwender zu sein. Das neue Schulungszentrum ist uns besonders wichtig: Es bietet jetzt echte Werkstattatmosphäre und optimale Schulungsmöglichkeiten. Die optimale Anwendung aller Produktlösungen der Hedson-Gruppe, also Hebebühnen und Staubabsaugung von Herkules, **IRT-Trocknungstechnik** sowie Pistolen- und **Radwaschgeräte** von Drester, lässt sich in praxisnahen Prozessabläufen wie im Betrieb trainieren.

Für wen bieten Sie die Schulungen an?

Wir schulen dort natürlich vor allem die Mitarbeiter unserer Kunden. Des Weiteren nutzt unser Außendienst die Möglichkeit, interessierten Anwendern die Produkte zu demonstrieren. Hinzu kommen Trainings für unsere Servicetechniker und Vertriebsmitarbeiter, sowie für Kollegen von Handelspartnern, die uns beim Support zur Seite stehen. Eine intensive Partnerschaft mit entsprechender Wissensvermittlung und der Ausbau der Beratungskompetenz auf allen Ebenen sind uns dabei besonders wichtig.

Herzlichen Dank für das Gespräch!

Andreas Löffler

