

Value-Marke OM

Operativ in neuen Märkten

Innerhalb der Kion-Gruppe nimmt der italienische Flurförderzeughersteller OM eine besondere Rolle ein. Worum es dabei genau geht und welche Marktaktivitäten geplant sind, erfuhr die Redaktion im Gespräch mit Francesco Chinaglia, Sales and Marketing Director der OM Group.

Redaktion: OM hat vor kurzem ein neues Logo kreiert, das die Produkte optisch verbessert und eine neue Identität schafft. Wieviel Innovation stecken Sie andererseits in die technische Verbesserung Ihrer Flurförderzeuge?

F. Chinaglia: Das neue Corporate-Image von OM ist in der Tat eine gelungene Interpretation unseres italienischen Stils bezüglich Design, Tradition, Dynamik und Energie. Die Entwicklung dieses Marken-Images wurde bereits vor der Entstehung der Kion-Gruppe eingeleitet. Parallel dazu führten wir einen umfangreichen Produkt-Relaunch durch. Sowohl Gegengewichtstapler als auch Lagertechnikgeräte wurden auf die unterschiedlichsten Anforderungen optimiert. Bei Staplern setzen wir dabei unser bedienerfreundliches Konzept für Komfort und Sicherheit um. Die Innovationen bei unseren Lagertechnikgeräten erfüllen die wachsenden Ansprüche der Materialhandling- und Logistik-Branche. In beiden Bereichen verfolgen wir konsequent das Ziel, unseren Kunden noch effizienter arbeitende Geräte anzubieten.

In der Kion Group mit Linde MH und Still besetzt OM die sog. „Value-Marke“. Was ist darunter zu verstehen? Welche Synergien werden angestrebt? Wie verteilt sich bei OM das gegenwärtige Produktionsvolumen auf Gabelstapler und Lagertechnikgeräte?

Die Domäne einer erfolgreichen „Value-Marke“ hat OM schon vor der Bildung der Kion-Gruppe besetzt. Als italienischer Marktführer haben wir in südeuropäischen Ländern mit diesem Status eine lange Tradition und sind in-

zwischen nicht nur in ganz Europa, sondern auch als Global Player für ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis bekannt. Durch den markenübergreifenden Einsatz von Konzernkomponenten ergeben sich bedeutende Synergieeffekte, die durch Entwicklungstiefe in den verschiedenen Produktionsstätten eine besondere Dynamik erreicht haben. Im Vergleich zu anderen Branchen erfüllen wir Effizienz-Erwartungen auf B-to-B-Niveau. Als Hersteller und Vollsortimenter für Gabelstapler und Lagertechnikgeräte können wir die Produktionsvolumina der unterschiedlichen Geräte entspre-

chend den vorläufigen Marktprognosen und den realen Marktanforderungen steuern. Der direkte und schnelle Informationsfluss von den Anwendern über die Kunden-Händler-Nähe trifft auf unsere flexibel agierende Produktion. Das Verhältnis des Produktionsvolumens zwischen Staplern und Lagertechnikgeräten ist ausgewogen.

OM ist auf dem italienischen Flurförderzeugmarkt eine Hausmacht. Wo, wie und bis wann wollen Sie in anderen Regionen Ihre Marktanteile erhöhen? Warum ist Ihr Engagement in Osteuropa und China so groß?

Unser Gesprächspartner



Francesco Chinaglia: „Bis zum Jahr 2011 streben wir einen globalen Marktanteil von 4 % an.“



Die „Next Generation“ der Schmalgangstapler XNAac von OM ist nicht nur mit den modernsten elektronischen Assistenten ausgerüstet, sondern wurde zur Entlastung der Bediener mit ergonomischen Bedienelementen und Freisicht-Cockpit neu gestylt.

(Bilder: Pronovas)

Das erklärte Ziel der Kion Group ist es, mit der etablierten Mehr-Marken-Strategie die Weltmarktführerschaft in der Branche Material Handling zu erreichen. OM wird deshalb seine italienische Marktführerschaft zu festigen wissen und in den anderen europäischen Ländern gezielt die Wachstumschancen nutzen. Vermehrt konzentrieren wir uns zudem auf die neuen Märkte Osteuropas, Asiens, des Mittleren Ostens sowie Afrikas. Seit unserer Produktionsaufnahme in China vor etwas mehr als einem Jahr konnte unsere dortige Händler- und Verkaufsorganisation auf dem chinesischen Markt bereits über 1100 Stapler absetzen. Der Erfolg ist in unserem besseren Verständnis für die regionalen Marktbedürfnisse sowie in unserem Sortiment qualitativ hochwertiger Stapler zu wettbewerbsfähigen Preisen begründet. Es ist vorgesehen, die zu erwartenden Wirtschaftswachstumsraten in Asien mit entsprechenden Investitionsplanungen zu beantworten. In halbjährlichem Rhythmus werden wir u. a. jeweils ein neues Staplermodell vorstellen. Unser Fünfjahresplan für China sieht vor, einen Marktanteil von 5% zu erreichen. Auch die expandierende Wirtschaft Osteuropas investiert zunehmend in Logistik. Unsere Händlerorganisation haben wir hier seit dem Start 2004 mit 11 Händlern um weitere 19 verstärkt und bis heute mit z. Z. 30 Händlern nahezu verdreifacht. Dass unsere „Initiative für innovative und effiziente Kundenlösungen“ auch in den osteuropäischen Ländern greift, zeigt die deutlich erhöhte Auftragslage. Im Ergebnis konnten wir den Geräteabsatz von 515 Einheiten im Jahr 2005 bis zum Jahr 2006 nahezu verdoppeln. Infolge des spürbaren Aufwärtstrends für das „Value-Segment“ weltweit streben wir bis zum Jahr 2011 einen globalen Marktanteil von 4% an.

Was sind Ihre Pläne in Deutschland? Wie soll künftig der Vertrieb aussehen? Was soll verändert werden? Und wie wollen Sie den optimalen Service gewährleisten?

In Deutschland garantiert unsere Vertriebs- und Serviceorganisation mit landesweit dichtem Händlernetz die professionelle Bera-

tung und den zuverlässigen Kundendienst. Dieses Netzwerk besitzt eine über Jahre gewachsene Struktur renommierter Partner. Zentrale „Schnittstelle“ ist die OM-Niederlassung in Weinsberg. In Kompetenz-Seminaren wird unseren Beratern hier fortlaufend das Wissen über die Vorteile unserer technischen Neuheiten und die dadurch möglichen effizientesten Einzel-, Flotten- und Systemlösungen für unsere Kunden vermittelt. Die Kundenberater unserer Händler arbeiten heute auf Systemtechniker-Niveau mit Planungssicherheit für die Entscheidungsfindung. Zum Know-how-Transfer werden unsere Berater bei Flotten-Neuinstallierungen oder -Erweiterungen in die jeweiligen Kundenforen für Intralogistiklösungen beispielsweise schon in der Planungsvorphase berufen. Unsere Händler bieten einen 24-Stunden-Service. Von uns ebenfalls intensiv geschulte Fachmonteure sind mit modern ausgerüsteten Servicefahrzeugen, die u. a. Originalersatzteile mitführen können, äußerst reaktionsschnell. Unternehmensdichte und Branchenstruktur bestimmen die einzelnen Gebietsgrößen unserer Händler. Durch diese Maßnahmen ist OM für optimalen Service bekannt. Die vertrauensvolle Händler-Kunden-Beziehung steht auf einer soliden Basis.

Wie können Sie die Kundenforderungen nach mehr Leistung, Sicherheit, Ergonomie und Komfort beim Betrieb von Flurförderzeugen am besten erfüllen?

Unsere Stapler und Lagertechnikgeräte werden ständig mit den aktuellen technischen Innovationen und bester ergonomischer Ausstattung versehen. Eine ganze Reihe „elektronisch-technischer Assistenten“ wurde von unseren Konstrukteuren entwickelt, patentiert und zur Entlastung der Bediener in unsere Geräte integriert. Charakteristisch für unsere Stapler sind z. B. geräuschminimierte Antriebsmotoren mit AC-Technologie. Das elegante Zagato-Design verleiht unseren Staplern zusätzlich eine unverwechselbare Form.

Für Produktivitätssteigerung bei den Betreibern bietet OM höchste Leistungs- und Qualitätsstandards. □



Wir helfen Ihnen bei der Lösung fördertechnischer Probleme und liefern sofort ab Lager:

Elektrokettenzüge bis 5000 kg, Elektrohubwerke bis 100 000 kg Traglast, Hängekrane und Hängebahnen KBK, Säulen- und Wandschwenkkrane, Kranausrüstungen, Brems- und Getriebemotoren.

Eigener Reparaturbetrieb · Kundendienst
Kranüberprüfung und -wartung · Beratung
Ersatzteillager · Motoren und Getriebe im Austausch
Generalüberholung nach FEM 9.755, VBG 8, auch im Austausch
Mitglied der Gütegemeinschaft Kranservice e. V.
ERICH SCHÄFER KG, Werkshändler
57023 Siegen, Postfach 12 02 52
Telefon (0 27 37) 5 01-0, Telefax (0 27 37) 501-100

Wir filtern Abgase.
HUSS
Umwelttechnik



Dieselpartikelfilter
und Systeme zur
Abgasnachbehandlung



unter: www.huss-umwelt.com

und auf der **bauma 2007** Halle A5 / Stand 314

Der neue Katalog ist da!
Gleich kostenlos anfordern!

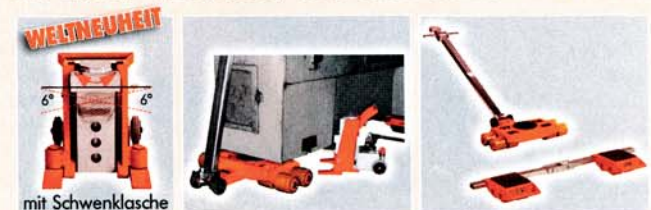


- ▶ Transportgeräte
- ▶ Lagertechnik
- ▶ Markierungstechnik
- ▶ Arbeitssicherheit
- ▶ Umweltschutz
- ▶ Betriebseinrichtung
- ▶ Büroausstattung für Industrie, Handel, Handwerk und Gewerbe

Carl Stahl GmbH · Company Equipment · Postweg 41 · 73079 Sülben 10.14 6746
Hotline: Tel. (0180) 5 00 30 97* · Fax (0180) 5 00 30 68* www.carlstahl.de

Schwere Lasten sicher heben und bewegen

Maschinenheber und Transportfahrwerke in einer Qualität, die sich bezahlt macht



JUNG Hebe- und Transporttechnik GmbH
Biegelwiesenstraße 5-7 · D-71334 Waiblingen
Tel. 071 51 / 303 93-0 · Fax 303 93-19 · info@jung-hebetechnik.de

www.jung-hebetechnik.de



Wir stellen aus: BAUMA München 23.04.07–29.04.07, Halle B3 Stand 508