



▲ ALTE BEKANNTHEIT

Grammer-Sitze gehören zur Serienausstattung in den HanseLifter-Staplern.



ALLES IM GRIFF

Der Motor ist, wie auch die anderen wartungsrelevanten Teile, leicht zugänglich.



▲ INDIVIDUELLE NOTE

Bei Nils Kretschmer wird der Stapler kundengerecht vollendet.

einem Jahr von Bremerhaven an seinen neuen Hauptsitz im Bremer Stadtteil Walle. Dort hat Gesutra ein neues Vertriebs- und Logistikzentrum errichtet, das auf knapp 25.000 m² Produktions-, Lager- und Außenflächen bietet. So bietet Hanselifter statt bisher einem Drei-Rad-Elektrostapler ab diesem Sommer nun auch Vier-Rad-Elektrostapler und Dieselstapler sowie elektrische Schubmaststapler an.

Joint Venture

Die norddeutsche Marke ist im Prinzip ein asiatisch-europäisches Gemeinschaftsprodukt. Die Stapler werden in China gebaut. Weltweit gehört Hangzhou zu den 20 größten Staplerherstellern mit jährlich rund 45.000 produzierten Fahrzeugen. In Deutschland erhalten die Geräte von Hanselifter den letzten Schliff. Der fertige HanseLifter enthält mit Isuzu- und Yanmar-Motoren bzw. Exide-Batterien und Controllern von Curtis oder Danaher und Sitzen von Grammer Komponenten, wie sie in europäischen Staplern handelsüblich sind.

Wobei der Begriff Standard auch nicht immer allzu wörtlich zu nehmen ist, denn das Team um Werkstattleiter Nils Kretschmer rüstet das jeweilige Gerät natürlich auch nach individuellem Kundenwunsch aus. So kann beispielsweise ein besonders langsam hochfahrendes Hubwerk nachgerüstet werden, wie es zum Beispiel notwendig ist, wenn mit Flüssigkeiten hantiert werden muss.

Den generellen Unterschied zum Wettbewerb sieht der geschäftsführende Gesellschafter Dr. Jörg Lührs in der Vertriebsstruktur. „Staplerhändler können heute oft keine tragfähigen Gewinne mehr aus dem Verkauf ihrer Geräte erwirtschaften. Das liegt zu einem großen Teil daran, dass große Hersteller mittlerweile parallel Konzepte entwickelt haben, die sich direkt an die Anwender richten, also den Händler umgehen“, so Lührs. „Wir setzen auf ein partnerschaftliches Verhältnis zu unseren Händlern und Servicepartnern. Schließlich brauchen wir ein langfristig stabiles und wirtschaftlich gesundes Händler- und Servicenetz. Deshalb sprechen wir keine Endkunden an, sondern nur die Händler“. Im Gegenzug soll der Händler sogar entlastet werden. In ihrem Namen wickelt HanseLifter die Bestellungen ab und liefert ab Bremen direkt an den Kunden aus.

Flexible Preisgestaltung

Wichtiger Bestandteil der gesunden Hersteller-Händler-Beziehung ist dabei auch die Preisgestaltung. Sie ist der Hebel mit dem die neuen Stapler-Baureihen am Markt ansetzen. Der niedrige Grundpreis der Geräte (letztlich auch aufgrund günstiger Produktionskosten) erlaubt den