



## ▲ UMWELTSCHUTZ IM FOKUS

*Verringerte Emissionen werden durch Flüssiggas-Varianten bei den Gegengewichtstaplern erzielt.*



## ▲ GEZIELTE VERSTÄRKUNG

*Der Bereich der Lagergeräte soll besonders in das geplante Clark-Wachstum hier zu Lande integriert werden.*

teilerlegte E-Geräte der GTX-16-20s-Baureihe komplettieren, wobei durchaus an die schrittweise Einführung lokaler Komponenten gedacht wird – und natürlich an weitere Modelle der Clark-Palette. Zu den Gründen zählen insbesondere die Nähe zu den Kunden, damit verbundene kürzere Lieferzeiten, eine Reduzierung der Zoll-Formalitäten und eine Verringerung von administrativen Aufgaben. Zu den herausragenden Argumenten zählt für den Chef der südkoreanischen Young-An-Gruppe, Chairman S. H. Baik, aber das äußerst positive Image, das deutschen Ingenieursleistungen und Produkten, besonders im automobilen Bereich, weltweit voraussetzt. Warum also nicht in Deutschland nach und nach wieder eine komplette Produktion, natürlich mit der entsprechenden Wirtschaftlichkeit, aufziehen?

## Clark-Leasing-Offerten

Allerdings müssen die hier und besonders in Südkorea und China gefertigten Geräte im Markt platziert und die notwendige Finanzierung sichergestellt werden. In diesem Bereich ist Clark eine Partnerschaft mit der Gallinat-Bank eingegangen, mit denen die Mülheimer in Verbindung mit den lokalen Händlern unter den Label „Clark easy finance“ maßgeschneiderte Leasingverträge anbieten. Der Umfang bzw. das Leistungsangebot richtet sich nach aktuellen Branchentrends, die so die Implementierung von Full-Service-Verträgen vorsieht. Bei dem so genannten „One-Stop-Shopping“ wird mit einer Rate die Nutzung, Wartung und Versicherung des jeweiligen Materialhandling-Gerätes abgedeckt – was nicht nur zu einem reduzierten administrativen Aufwand führt, sondern insbesondere auch zu transparenten Kosten.

Bleibt festzuhalten: Nach dem Neuanfang in 2004 scheint der europäische Teil von Clark Material Handling auf einem guten Weg zu sein an alte Traditionen anzuknüpfen. Sicherlich profitiert man angesichts der wieder steigenden Absatzzahlen vom allgemeinen Wachstumstrend der Branche. Auf der anderen Seite jedoch verfügt man, je nach Quelle, in der Branche nach wie vor über vergleichsweise hohe Imagewerte. Diese Tatsache, in Verbindung mit der hohen Motivation bisheriger und neuer Clark-Mitarbeiter für einen erfolgreichen Fortbestand der Marke zu sorgen, soll genutzt werden, verlorenes Terrain im Markt wieder gutzumachen. So darf man gespannt sein, wie sich die jetzt vorgestellten Pläne in naher und ferner Zukunft entwickeln und in die Realität umsetzen lassen. Einmal mehr soll dabei eine lange Tradition das Sprungbrett für einen erfolgreichen Neustart darstellen.

fh