

21/2006

Zukunftsweisendes Angebot in der Reinigungsbranche:

Beste Wirtschaftlichkeit für Kunden mit Fleet-Management und Hako-Erfahrung

Mit dem Hako-Vorteil Programm hat die Hako-Werke GmbH schon seit langem unter Beweis gestellt, dass sie ein Dienstleister für Dienstleister ist, für den Kunden- und Serviceorientierung an oberster Stelle steht. Mit seinem Fleet-Management geht Hako sogar noch einen Schritt weiter und ist damit einziger Anbieter der Reinigungsbranche, der seine Kunden von allen Arbeiten rund um Objektplanung, -vergleich und -auswertung sowie einer optimalen Kostenkontrolle und Ergebnisprojektion frei hält. Hako übernimmt mit seiner kompletten fachspezifischen Erfahrung das gesamte Management für die Maschinenflotte eines jeden Dienstleisters – egal, ob es sich dabei um Eigentum des Kunden, geleaste oder gemietete Maschinen, lang- oder kurzfristige Verträge, Hako- oder Konkurrenzprodukte handelt. „Wir nehmen dem Kunden einen Großteil seiner organisatorischen und logistischen Arbeit ab, damit er sich seinen eigentlichen Aufgaben widmen kann und helfen ihm dabei, noch wirtschaftlicher arbeiten zu können“, fasst Bernd Heilmann, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb, das Hako-Fleet-Management zusammen.

Der Weg des Fleet-Managements ist denkbar einfach und umfasst alle Schritte rund um Maschine, Logistik, Objekt und Wirtschaftlichkeit. Angefangen bei der Begutachtung und Planung eines Objektes ermittelt Hako die passenden und wirtschaftlichsten Maschinen, bewertet den Einsatz und verfolgt die Kosten mit kontinuierlichen maschinen- und objektbezogenen Datenerfassungen und Zeitvergleichen. Einsatzoptimierung und Wirtschaftlichkeit stehen dabei im Vordergrund. Die Schulung des Bedienpersonals und das wirtschaftlichste Abfahren eines Objektes sind dabei ein Schritt in Richtung Gewinnmaximierung. Datenerfassung und Leistungsvergleiche mit permanent laufenden Wirtschaftlichkeitsberechnungen und Ergebnisprojektion sind ein weiterer Grundpfeiler des Hako-Fleet-Managements.



Das Hako-Vorteil Programm

Bilddateien auf
www.hako-bild.de

21/2006

„Unsere Berechnungen sind genau auf ein Objekt abgestimmt und bieten dem Kunden den bestmöglichen Einsatz und damit die größtmögliche Wirtschaftlichkeit“, erläutert Herbert H. Klings, Hako-Verkaufsleiter Deutschland und Geschäftsführer der Hako Service GmbH.

Ein weiterer Vorteil des Hako Fleet-Managements: Verliert ein Kunde ein Objekt, stellte die Lagerung der Maschinen bislang ein großes Problem für den Kunden dar. „Es ist nicht damit getan, die Maschinen irgendwo abzustellen und zu warten, bis ein neues Objekt in Auftrag gegeben wurde. Alle Maschinen müssen gepflegt, bei batteriebetriebenen Reinigungsmaschinen die Batterien in regelmäßigen Anständen geladen werden,“ erläutert Herbert H. Klings. Auch hier ist Hako einen Schritt weiter und übernimmt im Rahmen des Fleet-Managements die Pflege mit Eingangskontrolle und eventuellen Reparaturen nicht benötigter Maschinen, damit sie rund um die Uhr wieder einsatzbereit sind. Selbst den Transport zu einem neuen Objekt steuert Hako mit geschulten Mitarbeitern und Spezialtransportern – der Kunde ist von allen Unwägbarkeiten befreit. „Die Werterhaltung der Investitionsgüter ist ein wichtiger Bestandteil der Wirtschaftlichkeit – und diese können wir mit unseren Mitarbeitern voll garantieren“, so Herbert H. Klings.

Selbst ein kurzfristig neu hinzugewonnenes Objekt stellt heute keinen Kunden mehr aufgrund fehlender Maschinenkapazitäten vor Probleme. Im Rahmen des Fleet-Managements stehen jederzeit Reinigungsmaschinen im Zentrallager der Hako Service GmbH in Hürth bei Köln bereit. Das neue Zentrallager für Fleet-Management und Gebrauchtmaschinen wird extra zu diesem Zweck auf 5000 Quadratmeter erweitert und wird im Dezember 2006 seiner Bestimmung übergeben.

21/2006

Sämtliche Gebrauchsmaschinen, egal ob sie für Innen-, City- oder Industriereinigung, Grundstückspflege oder den Winterdienst ausgelegt sind, werden dort einem Check unterzogen, ihr Zustand bewertet, sie werden wieder aufgearbeitet und verlassen das Lager klassifiziert und zum Teil mit Garantie ausgestattet in technisch einwandfreiem Zustand. Auch hier nimmt Hako keine Rücksicht darauf, ob es sich um eigene Produkte oder Fremdfabrikate handelt und ist damit in der Lage, ganze Maschinenflotten auszutauschen oder zu ergänzen. Durch den Maschinenpass kann außerdem nicht nur die Laufzeit verfolgt werden, sondern es ist sichergestellt, dass Maschinen, die z.B. vorher in einem Metallwerk gereinigt haben, nicht in einem Krankenhaus mit anderen hygienischen Bedingungen zum Einsatz kommen.

Ein weiteres Plus von Hako: Alle der mehr als 150 Monteure in den deutschen Hako-Vertriebs- und Service-Zentren sowie die nahezu 100 mobilen Servicetechniker sind auf gängigen Fabrikate geschult. 20 dezentrale Ersatzteillager und das Zentrallager in Bad Oldesloe, in dem stets 97 Prozent aller Hako-Ersatzteile verfügbar sind, sorgen für einen schnellen Rundum-Service innerhalb weniger Stunden. „Bei uns ist der Service das Wichtigste. Wir sorgen für Einsatzsicherheit“, so Herbert H. Klings. Und noch etwas sei erwähnt: natürlich ist dieses System 1:1 umsetzbar auf Kommunen oder z.B. für Garten- und Landschaftsbauer, die über entsprechende Flotten von Cityreinigungsmaschinen oder Maschinen für die Grundstückspflege verfügen, anwendbar.

Hako-Werke GmbH
Pressestelle