

14/2007

Lösungen nach Maß für unterschiedliche Einsätze

Das Hako-Programm für die Cityreinigung

Schon Anfang der 90er Jahre stellt Hako die Frage: Wie wollen wir weiter wachsen? Der Markt signalisiert Bedarf in der Cityreinigung. Zugleich entwickelt sich ein neues Umweltbewusstsein mit höheren Ansprüchen an Reinigungsmaschinen, z.B. in Bezug auf Verbräuche, Emissionen, Filtertechnik, Geräuschpegel, recyclebare Materialien u.a.m.:



Hako-Programm für die Cityreinigung

Bilddateien auf
www.hako-bild.de

„Cityreinigung“ wird ein zusätzliches Standbein.

Erste „Gehversuche“ 777

Kehrmaschinen für die betriebliche Außenreinigung können den Sektor Cityreinigung nur bedingt bedienen, etwas Neues wird gebraucht: in Heavy Duty Qualität für den harten Dauereinsatz. Den Anfang macht 1995 die handgeführte Kehr- und Saugmaschine „Hako-Citymaster 80“ mit neuartigem Filtersystem und Wassernebeltechnik zur Unterbindung der Staubentwicklung und zu 99,5 % gereinigter Austrittsluft.

Noch im selben Jahr betritt Hako den Markt mit einem ersten „großen Bruder“, der Kommunalreinigungsmaschine „Hako-Citymaster 1750“, mit dem bereits die wirtschaftliche Großflächenreinigung von über 25.000 m² pro Stunde möglich wird. Damaliger Clou und auch heute wieder hoch aktuell: Recyclingsystem für das Sprengwasser, optionale Aufrüstung mit Rußfilter, Möglichkeit zum Betrieb mit „Bio-Diesel“.

Beide Geräte werden zügig, auch im engen Dialog mit den Kunden, weiterentwickelt. Die ersten Erfolge am Markt sind also erzielt.

14/2007

Unerbittliche Härtetests

Für alle Neuentwicklungen gilt das Prinzip: Lebensdauertests. Unter härtesten Einsatzbedingungen wird die gesamte Lebensdauer eines Gerätes abgebildet. Dabei werden Baugruppen wie auch das komplette Gerät viele hundert Stunden gefordert – dann: der abschließende 100-Stunden-Test unmittelbar vor Serienbeginn. Nur ausgereifte Produkte verlassen das Haus! „Wir investieren rund 30.000 Stunden, um ein neues Produkt zu entwickeln,“ sagt Peter Stanzel, Hakos Konstruktionsleiter Außenreinigung.

In fünf Jahren zur Spitzengruppe

Es wird die größte Produktpalette eines Anbieters von City-Reinigungsmaschinen bis 2 m³ Entsorgungsvolumen:

2000: „Citymaster 300“. Kehrneuheit mit variablem Entsorgungskonzept. Mehr Kehreinsätze, weniger Transportfahrten. Sehr wendig durch Knicklenkung, prima Rundumsicht.

2002: „Citymaster 1800 TDI“. Kraftpaket für große Flächen. Hochleistungsgebläse, Schmutzbehälter 1,7 m³. Recyclingsystem für das Umlaufwasser. Winterdienstpaket.

2003: mini-kompakte Aufsitzmaschine „Citymaster 90“. Extrem wendig durch Hinterradlenkung. Hochentleerung.

2004: „Citytrac 4200“. Basisfahrzeug mit Anbaumöglichkeiten in Front und Heck für Arbeiten rund ums Jahr. Ergonomische Fahrerhausgestaltung, hohe Wendigkeit durch Knicklenkung, sehr lärmarm.

2005: der All-Rounder „Citymaster 1200“, kraftvolle Kompaktkehrmaschine, auch zum Mähen und Winterdienst. Allradantrieb, Knicklenkung, Behältervolumen 1 m³, hydraulische kippbare Hochentleerung. Hochleistungsgebläse, neuartiges Besensystem.

14/2007

2005 – Weltpremiere auf der IFAT: „Citymaster 2000“ mit Winterdienst-Option für den Ganzjahreseinsatz. Im Arbeitsmodus zuschaltbare Allradlenkung. Kehrbreite bis 2,50 m, Behältervolumen 1,85 m³, Hochentleerung, Hochleistungsgebläse, robustes Besensystem, neuartiger Anfahrschutz.

Kundenvorteile im Fokus

„Wir haben eine ganze Linie von wirtschaftlich abgestimmten Produkten auf den Markt gebracht,“ sagt Nils Lied Tønnesen, Hako-Verkaufsleiter Außenreinigung, „damit bieten wir dem Kunden in jedem Fall das für seinen Bedarf maßgeschneiderte Gerät.“ Das Geschäft ist sehr beratungsintensiv, genaue Analysen sind erforderlich, Tønnesen: „Diese Beratung gewährleisten wir.“

Als Kunden- und Service-orientierter Dienstleister punkten die Hako-Werke zudem mit ihrem „Hako-VorteilProgramm“, das in der Reinigungsbranche Einmaligkeit genießt. Es reicht von Beschaffungsalternativen über 24-Stunden-Logistik-Konzepte, Gebrauchsmaschinen und Leihgeräte bis hin zu Wartungs-, Garantie- und Fullservice-Programmen und einem mobilen Kundendienst, überall in nächster Nähe.

Maschinenwahl = Partnerwahl

Im Rahmen einer solchen Gesamtleistung kann der Kunde seine Wettbewerbslage und Gewinnsituation deutlich verbessern. Für Hako im Gegenzug eine reelle Basis, auf Preisbereitschaft des Kunden zu setzen – eine echte „win-win“-Situation also.

Hako-Werke GmbH
Pressestelle