



## ▲ ARND BRUCKHAUS VON HEBA...

*...setzt in hohem Maße auf die weltweite Vermarktung gebrauchter Ladekrane.*



## ▲ OB NEU ODER GEBRAUCHT

*Gerade hochwertige Anbaugeräte wie Ladekrane eignen sich oftmals für eine zweite Einsatzdauer.*



## ▲ NEUE MÖGLICHKEITEN

*Nach dem Umzug auf ein neues Areal können die Geräte jetzt schon mal optisch und mechanisch aufbereitet werden.*

nicht automatisch der altersbedingte Verschleiß sein, der einen Ladekran in den Heba-Verkaufslisten erscheinen lässt. Auch mehr oder minder schwere Schäden oder einfach geänderte Anforderungen an den Kran im bisherigen Fuhrpark können zu einer Veräußerung der Ladehilfe führen.

## Wechselnde Marktanforderungen

Bei einem entsprechend hohen Exportanteil registriert Bruckhaus natürlich die teilweise doch recht kurzfristigen Verschiebungen in den jeweiligen Märkten, die Laien und Fachleute hier zu Lande selbstverständlich interessiert zur Kenntnis nehmen. Da werden von den ausländischen Kunden plötzlich verstärkt Langarm-Ausführungen aus dem Baubereich nachgefragt und ebenso kurzfristig sind dann wiederum Holzladegeräte der Renner im Gebrauchsgeschäft.

Dazu kommt auch die wechselnde Bedeutung der einzelnen Märkte. Standen in den vergangenen Jahren insbesondere bestimmte südeuropäische Märkte im Mittelpunkt des Vermittlungsgeschäftes, so liegen heute die Schwerpunkte der Verkaufsaktivitäten mit Osteuropa, Asien oder auch Mittel- und Südamerika fast gleichmäßig weltweit verteilt. Für Arnd Bruckhaus immer interessant – und mit den hiesigen Marktkenntnissen nicht immer rational erklärbar: die Vorliebe ausgesuchter Länder für ausgesuchte, weltweit gesehen, durchaus exotische Marken.

Eine Erkenntnis, die eben auch Bestandteil der mittlerweile mehrjährigen Vermittlungstätigkeit des Sauerländers ist. Zu den ungeplanten, aber umso wertvolleren Effek-