

stammt. Dann ist der Ärger vorprogrammiert. Wenn es sich um reine Makler ohne eigenen Maschinenbestand handelt, haben diese natürlich auch eine andere Kostenstruktur. Sie tragen dann nur das Zahlungsrisiko, können sich mit kleinen Handelsmargen zufrieden geben und brauchen keine Rücksicht auf die Preispolitik beim eigenen Maschinenbestand zu nehmen.

Preis ist nicht alles

Nun kann man natürlich sagen, dass der regionale Vermieter selbst Schuld hat, wenn er ein solches Preisdumping akzeptiert und sich damit bei seiner eigenen Kundschaft und in seiner eigenen Region selbst die Konkurrenz schafft. Aber auch sonst sind manche Vermieter nicht zimperlich, wenn darum geht, ihre Maschinen vom Hof zu bekommen. So gibt es einen Arbeitsbühnenvermieter, der im Internet damit wirbt, dass er jeden Wettbewerbspreis um zehn Prozent unterbietet. Da ist die Frage schon erlaubt, wohin diese Preisspirale nach unten noch gehen soll.

Natürlich ist jeder Vermieter in seiner Preiskalkulation frei und hat eine eigene Kostenstruktur, auf deren Basis er seine Preise kalkuliert. In der Krise geht es aber auch häufig nur darum, die Verluste zu minimieren. Andererseits sind alle Maschinenvermieter darauf angewiesen, mittel- und langfristig einen auskömmlichen und stabilen Mietpreis zu erwirtschaften, damit die Mietgeräte in einem guten und sicheren Zustand gehalten werden können und damit Erträge übrig bleiben, um neue Investitionen tätigen zu können. Jeder aus der Branche weiß auch, wie schwer es ist, einen einmal radikal gesenkten Mietpreis wieder auf ein auskömmliches Maß anzuheben. Deshalb sollte man nicht das Augenmaß verlieren und bei allem Wettbewerb die Regeln eines fairen Miteinanders beachten.

Leistungspakete anbieten

Gerade jetzt sollten die Vermieter ihren Kunden klar machen, dass es nicht nur um den Mietpreis geht, sondern dass sie ihnen ein ganzes Dienstleistungspaket anbieten, das eben aus einem guten Produkt, einem sicheren Produkt, einem gut gewarteten Produkt, einer guten Beratung, gegebenenfalls vor Ort, schnellem Service bei Problemen, Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit, Vertrauen, Fairness usw. besteht. Man muss nicht jeden Preiskampf mitmachen und nicht jeden Mietpreis vom Kunden akzeptieren. Manchmal verdient man langfristig mehr, wenn man dann seine Maschinen stehen lässt. Denn nach wie vor gilt: „Wer einen Kunden über den Preis gewinnt, wird ihn auch über den Preis verlieren!“



BOHNET Großraum- und Schwertransporte
Internationale Projektabwicklung

BOHNET GmbH • Erolzheimer Strasse 1 • D-88457 Kirchdorf / Iller
Tel: +49 7354 9310-0 • Fax: +49 7354 9310-50 • Mail: Kontakt@Spedition-Bohnet.de • www.Spedition-Bohnet.de

Ihre FACHDATENBANK im Internet

www.adressimo.de



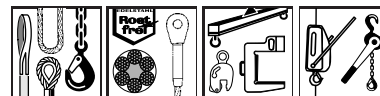
Globus Hebeteknik
Herderstraße 24
D-40721 Hilden
Telefon (0 21 03) 94 42-0
Fax (0 21 03) 4 00 22
E-Mail: info@globus-hebeteknik.de

Ihr Spezialist für Heben, Bewegen und Transportieren



Wir bieten Ihnen schnell und unkompliziert:

- ▲ **Anschlagmittel**
z.B. Kranseile, Spezialseile, Turmdrehkranseile, Bagger- und Greiferseile, Halteseile, Rundschlingen, Hebebänder, Anschlagketten
- ▲ **Ladungssicherungsmittel**
z.B. Zurrgurte, Zurrketten, Netze
- ▲ **Lastaufnahmemittel**
z.B. Traversen, Haken, Greifer
- ▲ **Zertifizierter Prüf- und Reparaturservice**
Prüfungen nach BGR 500
- ▲ **Fachseminare und Schulungen**
- ▲ **Fachberatung**



Profitieren Sie von unserer Erfahrung!

www.globus-hebeteknik.de

