

Akku-Technik auf dem Vormarsch

Auch auf dem Bau verdrängen batteriebetriebene Geräte konventionelle Werkzeuge **von Paul Deder**

Fast 40 Jahre nach der Entwicklung der ersten funktionierenden Lithium-Ionen-Batterie an der Oxforder Universität erobert diese inzwischen ausgereifte Technologie ein Marktsegment nach dem anderen. Der Akku ist nicht nur ein fester Bestandteil sämtlicher mobiler Endgeräte sondern treibt auch zunehmend Profiwerkzeuge im Galabau und in der Baubranche an. Führt der Siegeszug der Akku-Technik auch zu einer Verdrängung von leistungsstarken Benzingeräten? Dazu und zu anderen interessanten Themen stand uns Heribert Benteler, Geschäftsführer der deutschen Stihl-Vertriebszentrale, Rede und Antwort.

bpz: Der Anteil an akkubetriebenen Baugeräten steigt von Jahr zu Jahr. Was bedeutet diese Entwicklung für ein Unternehmen, dessen Kernkompetenz der Bau von Benzingeräten ist?

Benteler: Für uns ist der Akku-Markt in erster Linie ein neues Marktsegment, das enorme Wachstumschancen verspricht. Kabelgebundene Geräte, die nun überall auf der Welt durch batteriebetriebene Technik ersetzt

werden, spielen in unserem Sortiment keine große Rolle. Von Beginn an haben wir uns auf benzinbetriebene Geräte konzentriert und diese haben nach wie vor ihre Berechtigung.

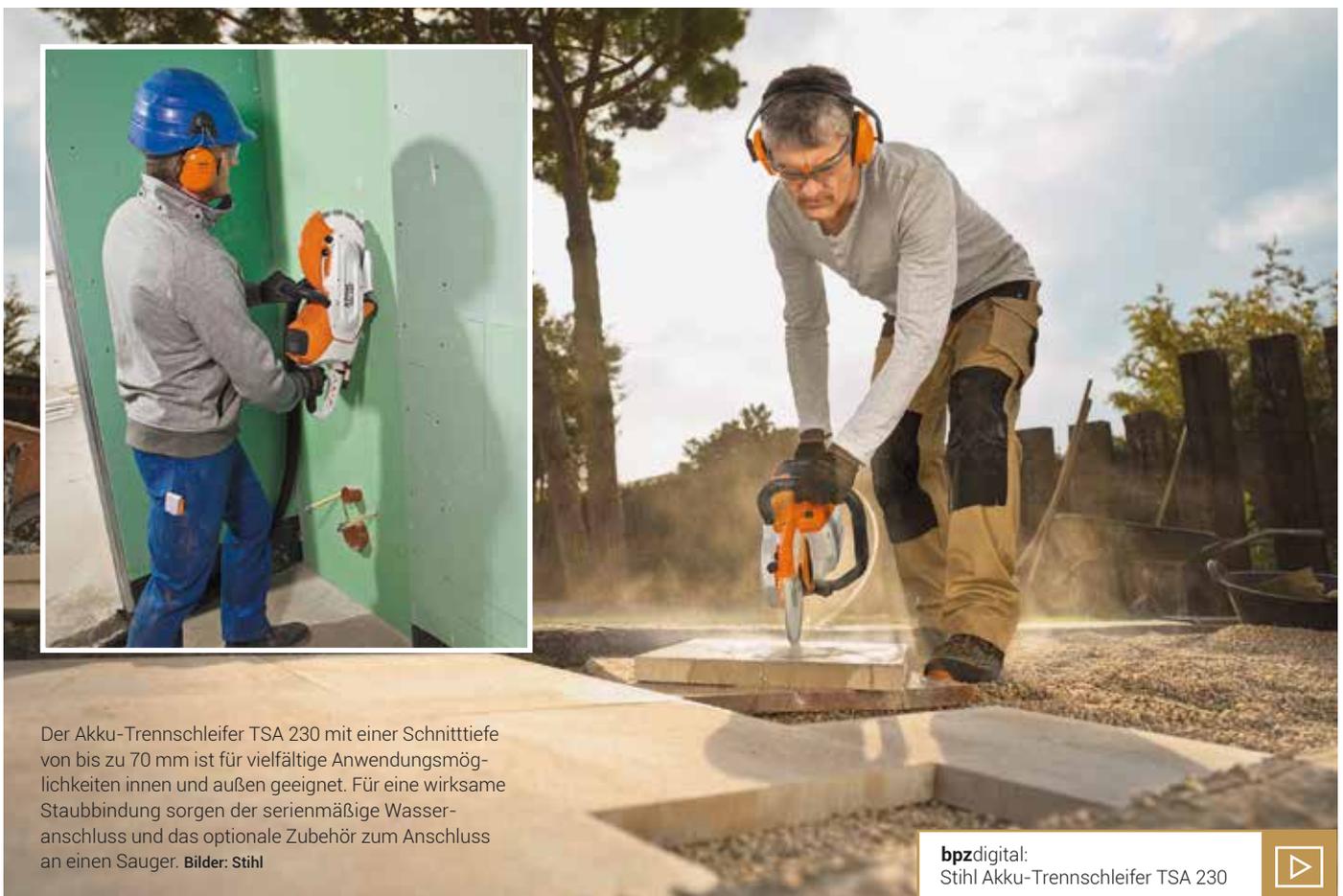
bpz: Rechnen Sie nicht mit Kannibalisierungseffekten zu Lasten Ihrer traditionellen Kernprodukte?

Benteler: Nein. Unsere Strategie fußt darauf, dass die Anzahl der benzinbetriebenen Gerä-

te, die wir verkaufen, zumindest gleich bleibt. Das „Benzingeschäft“ ist deutlich komplexer, unser Knowhow in diesem Bereich verschafft uns Vorteile im Wettbewerbsumfeld und lässt uns optimistisch in die Zukunft blicken. Akku-Produkte sind derzeit kein Ersatz für leistungsstarke benzinbetriebene Profigeräte. Vielmehr erweitern sie als Ergänzungsprodukte den Einsatzspektrum unserer bestehenden Kundengruppen – z. B. in lärmsensiblen Bereichen oder bei Sanierungsarbeiten in Gebäuden. Außerdem werden durch die Akku-Technik neue Käufergruppen angesprochen.

bpz: Der Verbrennungsmotor produziert seit Monaten Negativschlagzeilen. Wie realistisch ist es, dass es bald akkubetriebene Motorsägen auch in hohen Leistungsbereichen geben wird?

Benteler: Natürlich erweitern wir unser Akku-Sägen-Sortiment kontinuierlich nach oben.



Der Akku-Trennschleifer TSA 230 mit einer Schnitttiefe von bis zu 70 mm ist für vielfältige Anwendungsmöglichkeiten innen und außen geeignet. Für eine wirksame Staubbindung sorgen der serienmäßige Wasseranschluss und das optionale Zubehör zum Anschluss an einen Sauger. **Bilder: Stihl**

bpzdigital:
Stihl Akku-Trennschleifer TSA 230



Trotzdem gibt es heute eine technologische Grenze für die Leistungsfähigkeit dieser Geräte. Auch der Bedarf für solche Produkte ist überschaubar – die breite Masse der Anwender stellt den Verbrennungsmotor nicht in Frage. Für uns besteht daher kein besonderer Handlungsbedarf.

bpz: Die positive Umsatzentwicklung bei Akku-Geräten haben Sie insbesondere privaten Kunden zu verdanken, die Sie wohl am einfachsten über die Baumärkte erreichen. Ein Vertriebskanal für die Zukunft?

Benteler: Traditionell bauen wir auf den Fachhandel. Die wenigen Baumarkt-Filialen, die unsere Produkte führen, betrachten wir auch als Fachhändler, weil sie die von uns definierten, knallharten Kriterien wie z. B. eine vollwertige Werkstatt oder entsprechend ausgebildetes Personal ohne Einschränkungen erfüllen.

bpz: Welche Aufgabe hat dabei die Stihl-Vertriebszentrale in Dieburg?

Benteler: Wir haben die Verantwortung für den Vertrieb unserer Produkte in Deutschland. Wir bedienen, betreuen, unterstützen die Fachhändler bei allen anfallenden Fra-

„Akkuprodukte sind kein Ersatz für leistungsstarke benzinbetriebene Profigeräte. Vielmehr erweitern sie als Ergänzungsprodukte den Einsatzspektrum unserer bestehenden Kundengruppen – z. B. in lärmsensiblen Bereichen oder bei Sanierungsarbeiten in Gebäuden.“

Heribert Benteler,
Geschäftsführer der Stihl-Vertriebszentrale, Dieburg



gen rund um die erfolgreiche Vermarktung – auch direkt vor Ort durch den Außendienst. Der Innendienst kümmert sich um Aufträge, Administration, Reklamationen, Vertragswesen und unterstützt die Händler mit Rat und Tat in technischen Fragen. Außerdem bieten wir hier am Standort auch Fortbildungen für unsere Händler und Kunden an. Dabei geht es uns nicht nur darum, dass die Händler unsere Produkte richtig instand setzen können. Wir bieten unserem Fachhandel auch Trainingspakete rund um die Unternehmensführung an, damit ihr Business von Erfolg gekrönt ist.

bpz: Für den Fachhandel ist mit der Akkutechnologie ein neues Produktsegment hin-

zugekommen. Sind sie in der Lage, dieses Zusatzgeschäft zu stemmen?

Benteler: Die Händler wissen um die Wichtigkeit des Akku-Marktes und bieten die Produkte aktiv an. Hilfe benötigen sie bei Reparaturen dieser relativ günstigen Geräte, da die Werkstätten vieler unserer Vertriebspartner auch so schon an der Kapazitätsgrenze arbeiten. Daher haben wir Anfang Mai am Standort Dieburg exklusiv für den Fachhandel einen zentralen Reparaturservice für Akku- und Elektroprodukte eingerichtet. Damit entlasten wir die Servicemannschaften der Händler, die sich nunmehr auf die Instandsetzung höherpreisiger, benzinbetriebener Geräte konzentrieren können.

Schöck Tronsole®



Ist es blau?

Wenn die blaue Linie sichtbar ist, sind Sie auf der sicheren Seite. Mit dem Schallschutzsystem aus Schöck Tronsole® Typen werden Einbaufehler vermieden und der erhöhte Schallschutz zum Standard.

Schöck Bauteile GmbH | Vimbacher Straße 2 | 76534 Baden-Baden | Telefon: 07223 967-0 | www.tronsole.de

bpz: Mit den neuen Produkten sind auch neue Kundengruppen hinzugekommen. Das bedeutet, dass auch das Marketing womöglich anders ausgerichtet werden muss. Greifen Sie dem Fachhandel hier ebenfalls unter die Arme?

Benteler: Wir haben eine Abteilung, die sich um das Handelsmarketing kümmert. Diese gewinnt zunehmend an Bedeutung, gerade weil wir mit dem wachsenden Akkugeschäft ganz neue Kunden erreichen, die anders angesprochen werden wollen. Hier machen wir heute deutlich mehr Werbung für unsere Händler und mit ihnen als früher.

bpz: Gerade beim Profi muss im Reparaturfall alles möglichst schnell gehen, damit die Geräte schnell wieder im Einsatz sind. Sind die Händler vorbereitet?

Benteler: Wie schon erwähnt, vertreiben wir über den klassischen servicegebenden Fachhandel, der sich auch über seine handwerklich-technische Fähigkeit definiert, Geräte zügig wieder zum Laufen zu bringen. Dazu gehört auch die Vorhaltung der richtigen Ersatzteile im eigenen Lager. Sollte doch etwas fehlen, dann liefert Stihl innerhalb eines Ta-

ges nach, damit der Reparaturprozess sich nicht unnötig in die Länge zieht.

bpz: Seit einigen Jahren kann man Stihl-Produkte auch online kaufen. Wie funktioniert das im Detail?

Benteler: Für den Online-Handel haben wir eine eigene Plattform entwickelt, die wir mit und für den Fachhandel vermarkten. Der Kunde bestellt online und bekommt die Ware betriebsbereit entweder vom Händler oder direkt von uns zugesandt. Mit einer Einschränkung: Produkte mit einem Schneidwerkzeug wie z.B. Motorsägen oder Heckenscharen müssen auch bei einer Online-Bestellung beim Händler abgeholt werden. Aus unserer Sicht sollten gefährliche Geräte mit Bedacht verkauft werden und bedürfen daher einer Einweisung vom geschulten Personal. So stellen wir im Übrigen auch sicher, dass auch solche Geräte ausschließlich betriebsbereit übergeben werden.

bpz: In Zeiten, wo der E-Commerce floriert und auch deutlich größere Maschinen online gehandelt und problemlos verschickt werden – schaden Sie sich mit dieser Einschränkung nicht selbst?

Benteler: Schon der Unternehmensgründer Andreas Stihl hat gesagt: „Dein Produkt ist nur so gut wie dein Service.“ Wer ein Stihl-Gerät kauft, erhält ein Qualitäts- und Leistungsversprechen für die komplette Lebensdauer. Wir haben kein Interesse am schnell verdienten Euro, sondern leben davon, dass Kunden immer wieder kommen und auch für Wartung und Reparatur unsere Hilfe in Anspruch nehmen. Rund 45.000 Fachhändler rund um den Globus sorgen dafür, dass der Kunde beim Kauf gut beraten ist und auch im Problemfall nicht im Regen steht. Das ist unser Markenkern, von dem wir nicht abrücken werden. Und die Marktanteilsbeobachtung gibt uns recht.

bpz: In den letzten fünf Jahren haben Sie mit dem Trennschleifer und dem Gesteinschneider neue Produkte für das Bauhauptgewerbe auf den Markt gebracht. Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Engagement in der Baubranche?

Benteler: Das Geschäft im Bauhauptgewerbe entwickelt sich für uns sehr erfreulich. Diese Produkte laufen gut, aber auch viele weitere, die von Bauunternehmen eingesetzt werden: Motorsägen, Blasgeräte als schnelle „Baustel-

Der neue Stihl TS 440 mit der QuickStop Trennscheibenbremse ist speziell für Trennaufgaben an Versorgungsrohren – egal ob aus Beton, Metall, Guss oder Stein – geeignet, kann aber auch für viele andere Trennaufgaben auf der Baustelle effizient eingesetzt werden. **Bilder: Stihl**



bpzdigital: Neuer Trennschleifer Stihl TS 440 – Produktvorteile



lenreiner“ oder unser Sortiment an Reinigungsgeräten. Ein interessantes Produkt ist außerdem unser TSA 230 – ein akkubetriebener Trennschleifer, der eine hohe Autonomie besitzt und gerade für enge Situationen prädestiniert ist.

bpz: Die Arbeitssicherheit gewinnt in Deutschland an Bedeutung. Wie wichtig ist dieses Thema für Sie?

Benteler: Zum einen haben wir eigene Arbeitsschutzbekleidung für die Arbeit mit unseren Produkten im Sortiment. Zum anderen sind unsere Produkte mit Sicherheitsfeatures ausgestattet, welche die Unfallrisiken im Einsatz deutlich reduzieren. Schon die Motorsäge 031 AV aus dem Jahr 1972 wurde als „Sicherheitssäge“ konstruiert – ausgestattet mit Gashebelsperre, QuickStop-Kettenbremse, Handschutz und AV-Griff. Sie sehen – bei der Produktentwicklung haben wir schon früh auf hohe Standards Wert gelegt, das Thema Sicherheit liegt uns am Herzen. Das unterstreichen wir auch mit unserem brandneuen Trennschleifer TS 440, der als erster seiner Art mit einer QuickStop Trennscheibenbremse ausgestattet ist. Dadurch stoppt die Trennscheibe sensorgesteuert im Bruch-

teil einer Sekunde, falls es bei geöffnetem Scheibenschutz zu einem ausreichend starken Rückschlag kommt.

bpz: Woher kommen die Ideen für Entwicklungen wie diese?

Benteler: An Neu- und Weiterentwicklungen haben natürlich auch unsere Fachhändler und Kunden einen Anteil. Sie fordern Lösungen für ihre spezifischen Anwendungen, und das kann durchaus eine Initialzündung sein für die Entwicklung eines neuen Geräts. Technologische Updates sind jedoch eher die Domäne unserer Ingenieure, die auch für die aktuelle QuickStop Trennscheibenbremse die Impulse lieferten.

bpz: Gibt es neben dem Boom im Akkusektor weitere Trends, die Sie für ihre Garten- und Baugeräte im Blick haben?

Benteler: Ein großes Thema sind für uns unsere Robotertermäher „iMow“. Hier haben wir in den letzten Jahren viel in die Entwicklung investiert, weil es sich dabei um einen sehr dynamischen, stark wachsenden Markt handelt. Daran knüpft sich unser „iMow Team“ Konzept, bei dem bis zu zehn Robotertermä-

ner miteinander verbunden und über eine App gesteuert werden können. Im Allgemeinen sind für uns – wie in vielen anderen Branchen auch – die Digitalisierung und Vernetzung spannende Zukunftsthemen. Daher haben wir uns an GreenIQ beteiligt, einem israelischen Start-up-Unternehmen, das sich mit Entwicklung und Vertrieb vernetzter Produkte rund um das Thema Gartenanwendungen beschäftigt.

bpz: Und was tut sich bei bestehenden Produktgruppen?

Benteler: Nach und nach optimieren wir die Elektronik bei den Motorsägen. Durch die eingebaute elektronische Steuerung können die Emissionen sowie der Verbrauch reduziert und die Diagnose der Geräte beim Händler vereinfacht werden. Außerdem lassen sich die Motorsägen dadurch leichter starten.

bpz: Herr Benteler, ich danke Ihnen für das Gespräch.

Weitere Informationen:
www.stihl.de

Die akkubetriebene MSA 160 C-BQ kann von Profis beim Gartenbau oder bei Sägearbeiten in geschlossenen Räumen eingesetzt werden.



Die Akku-Motorsäge MSA 200 C lässt sich mit einer Akku-Ladung 40 Minuten lang einsetzen – im Handwerk oder auch im Galabau.



DIE NEUE
LRT SERIE
VON JLG

VERBESSERTER WARTUNGSFREUNDLICHKEIT, REIBUNGSLOSES AUSFAHREN DES PLATTFORMAUSSCHUBS UND ERHÖHTE STABILITÄT AUF UNEBENEN FLÄCHEN

Weitere Informationen unter www.jlg.com

JLG Deutschland GmbH | Max-Planck-Straße 21
D-27721 Ritterhude/Ihlpohl (bei Bremen) | Tel: +49 (0) 421 693 500

JLG