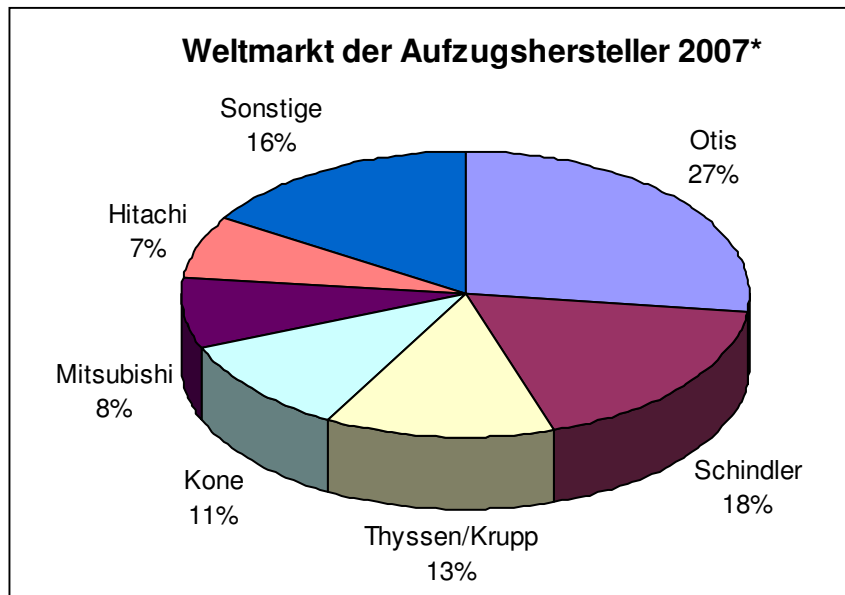


Der Aufzugsmarkt als Oligopol*

Vier internationale Konzerne teilen sich über zwei Drittel des weltweiten Aufzugsmarktes. Der amerikanische Marktführer hält allein mehr als ein Viertel des Umsatzes. Sechs Firmen teilen sich 84% des Weltmarktes und beherrschen den Löwenanteil in Europa. Daneben gibt es in Deutschland rd. 800 mittelständische Firmen mit meist regionaler Ausrichtung.



Die Bedeutung des Service im Aufzugsgeschäft*

Geld wird nicht mehr mit der Herstellung von Aufzugsanlagen sondern mit dem Service verdient: Lt. Branchenreport der Dresdner Bank entfallen in Deutschland rd. 48% des Branchenumsatzes auf den Service, der Anteil am Gewinn soll erheblich höher liegen.

Konzentrationsprozess*

Die „großen Vier“ übernehmen immer häufiger mittelständische Regionalanbieter mit dem Ziel, in deren Wartungsverträge einzusteigen. Kurz- bis mittelfristig wird dann i.d.R. die Fertigung geschlossen, bestenfalls bleibt eine kleine Werkstatt. Für die Kunden bedeutet der eingeschränkte Wettbewerb: Risiko von Preisabsprachen (2007 verhängte die EU Kommission ein Rekordbußgeld von 992 Mio. EUR gegen die großen Unternehmen der Branche), Einschränkung der Leistungsvielfalt, weniger Servicestützpunkte mit sinkender Servicequalität, Abhängigkeit vom Anbieter über eine Produktlebensdauer von 20 bis 30 Jahren.

Unsere Strategie: Qualität, Fairness, Verlässlichkeit

Unser Marktanteil in der Metropolregion Rhein Neckar beträgt ca. 20%. Um diese gute Position zu behaupten, konzentrieren wir uns auf hochwertige, individuelle Lösungen. Langfristige Kundenbeziehungen haben dabei Vorrang vor schnellem Erfolg. Dies beinhaltet z. B. die Verwendung von uncodierten Qualitätskomponenten, den ausschließlichen Einsatz von Fachkräften, eine seit Jahren hohe Ausbildungsquote, unsere eigene Fertigung, eine überschaubare Betriebsgröße, den regionalen Fokus auf die Metropolregion und nicht zuletzt eine faire Preisgestaltung.

Unsere Servicequalität im Wettbewerbsvergleich

| Qualitätskriterien im Aufzugsservice | Lochbühler Service | branchenüblich |
|--|---|--|
| Sicherheit des Aufzugbetriebes | durchschnittlich 1,1 Störungen pro Anlage im Jahr | durchschnittlich 2-4 Störungen pro Anlage im Jahr |
| Hohe Anlagenverfügbarkeit | 99,9% | 99,6% |
| Kurze Reaktionszeiten im Störfall | Konzentration des Servicegebietes auf Metropolregion mit Firmensitz vor Ort => kurze Wege, optimale Reaktionszeiten | (Inter-)nationales Servicegebiet mit Regionalstützpunkten = weitere Wege |
| | Personenbefreiung "unter normalen Bedingungen" innerhalb 15-20 Min. | Gesetzesvorgabe: "unter normalen Bedingungen" Einsatz vor Ort max. 60 Min. nach Eingang des Notrufs |
| | Ersatzteilbevorratung vor Ort, bei Bedarf individuelle Anpassung und Herstellung der benötigten Teile in der eigenen Fertigung => optimale Ersatzteilverfügbarkeit | Zentrale Ersatzteillager, Zusendung an Monteur "per Post" erst nach Bedarf |
| Zuverlässigkeit und Termintreue bei Wartungen | Hohe Termintreue und Zuverlässigkeit durch EDV-gestützte Terminierung und Auftragsabwicklung Geringe Betriebsgröße mit kurzen Entscheidungswegen | komplexere Betriebsgrößen mit längeren Entscheidungswegen und mehr Bürokratie |
| Freundliche, persönliche Betreuung | Individuelle Beratung Persönlicher, direkter Kontakt mit einem gleichbleibenden Ansprechpartner Hohe Transparenz und Nachvollziehbarkeit des Serviceablaufs Konstanter, zeitnahe Informationsfluss | i.d.R. Call Center |
| Minimale Fehlerquote | Geringe Fehlerquote durch Einsatz hochqualifizierter Fachleute mit jahrelanger Erfahrung | häufig Einsatz von angelernten Hilfskräften oder Arbeitern aus Billiglohnländern |
| | Ausschließlicher Einsatz von Qualitätskomponenten namhafter Hersteller | Verwendung von Billigkomponenten |
| Faire Preisgestaltung | Ziel = langfristige Partnerschaft statt kurzfristiger Erfolg | Übergeordnete Konzerninteressen / Preispolitik |
| | Ausschließlicher Einsatz uncodierter, herstellungebundener Komponenten machen Wartung für Dritte möglich => Öffnung für Wettbewerb | Verwendung codierter Komponenten binden Kunden an den Hersteller und führen zum Quasi-Monopol, bis zu 200% höheres Preisniveau |
| Zertifizierte Qualitätssicherung | für Wartung und Instandhaltung nach DIN EN 13015 sowie für Entwurf, Herstellung, Montage, Einbau, Umbau und Service nach DIN EN ISO 9001:2000 und Aufzugsrichtlinie 95/16/EG | Zertifizierung nur in Einzelfällen |