

Faresin

Mehr Reichweite in Deutschland ist das Ziel

Neuer Importeur strebt einen deutlich höheren Marktanteil bei Teleskopladern an – Ahern Deutschland hat neben Vermietern und Industriekunden auch die Landwirtschaft im Visier – Händlernetz im Aufbau



Drücken aufs Gaspedal: Bernhard Kahn, Paola Bettiol, Tommy Härtig, Gigliola Erta, Erik Forkel, Felix Zimmermann und Jürgen Müller (v.l.).

Den Namen Faresin verbindet die grüne Branche mit gezogenen und selbstfahrenden Futtermischwagen aus Italien – und das nicht ohne Grund: Schon Ende der 80er Jahre stellte das venezianische Familienunternehmen unter der Führung von Sante Faresin den ersten Futtermischwagen aus eigener Produktion vor. Mittlerweile sind diese auf der ganzen Welt bekannt und verrichten in landwirtschaftlichen Betrieben von Amerika bis Australien zuverlässig ihren Dienst.

Teleskoplader als zweite Säule

Genauso gehören aber auch die rot-schwarzen Teleskoplader seit mittlerweile fast 20 Jahren zum Produktportfolio des italienischen Herstellers. Das Sortiment umfasst zahlreiche Modelle mit unterschiedlicher Hubkraft und Hubhöhe. „Diese fertigen wir ebenfalls in unserem Werk in Breganze mit einer hohen Fertigungstiefe“, erklärt Faresin Exportmanagerin Paola Bettiol beim Ortstermin in Weyerbusch.

Weyerbusch? Das ist ein kleiner Ort im nördlichen Westerwald, Rheinland-Pfalz, und Sitz der Firma Ahern Deutschland – seit Sommeranfang offizieller Importeur von Faresin Teleskop-ladern in Deutschland.

Gute Erfahrungen

Auch die Firma Ahern Deutschland dürfte vielen Landtechnikhändlern bislang eher weniger bekannt sein. Doch als Vertriebs- und Servicepartner für Snorkel Arbeitsbühnen und Teleskopstapler sowie Xtreme Teleskopstapler in Deutschland und Österreich zählen bislang hauptsächlich Maschinenvermieter und die Bauwirtschaft zu den Kunden des Unternehmens.

Schwerpunkt auf Service

Derweil strecken die rot-schwarzen Teleskoplader auf dem Ahern-Standort in Weyerbusch ihre Ausleger gen Himmel. Das Gelände ist rund 1,8 Hektar groß und das Firmengebäude bietet unter einem markanten wellenförmigen Betondach auf insgesamt 3.500 Quadratmetern ausreichend Platz für eine voll ausgerüstete Werkstatt und eine Ausstellungshalle. Zudem beherbergt es ein umfangreiches Ersatzteil-, Maschinen- und Gerätelager. Hier lagern unter anderem eine große Anzahl der vielseitig einsetzbaren Materiallifte sowie verschiedenste Anbaugeräte, die das Maschinenprogramm ergänzen.

Made in Breganze

Im Mittelpunkt steht für Bernhard Kahn das „durchdachte Produkt“, dem er gute Chancen auf dem deutschen Markt einräumt. „Die Teleskopklader erleichtern nicht nur das Handling schwerer Materialien, sondern tragen mit hohen Laufzeiten und niedrigen Langzeitkosten zu einer hohen Wirtschaftlichkeit bei.“ Im Weiteren zählt Kahn Komfort, Technologie und Qualität als ihre wichtigste Grundeigenschaften auf, dabei fährt seine Hand über die pulverbeschichtete rote Haube eines Teleskopladers. „Es sind wendige Maschinen mit niedrigen Schwerpunkten, robusten Rahmen und Teleskopauslegern, die genau die Stabilität und Widerstandsfähigkeit liefern, die für landwirtschaftliche Anwendungen erforderlich sind“, fährt er fort und nennt als weiteren Vorteil der italienischen Produkte ihre kundenspezifische Auslegung. Paola Bettiol pflichtet ihm bei und betont: „Der größte Teil der Maschinen wird auftragsbezogen produziert.“ Dabei setze das Familienunternehmen von der Forschung und Entwicklung bis hin zur industriellen Fertigung der Endprodukte auf hohe Qualität. Namhafte Hersteller lieferten die erforderlichen Bauteile und Komponenten in streng kontrollierter Qualität montagefertig ans Band – darunter Deutz, Carraro und Bosch Rexroth.

Breites Sortiment

Mit einem breiten Angebot von mehr als 35 Varianten aus vier verschiedenen Baureihen will Faresin die verschiedensten Segmente des Agrarmarktes abdecken. Dank Armlängen, die von sechs bis zu elf Metern reichen, und maximalen Hubkräften zwischen 2,6 und sieben Tonnen sollen sie die passende Lösung für verschiedenste Betriebe und Aufgaben bieten. Seinen jeweiligen Bedürfnissen entsprechend kann der Kunde den Antrieb und Motor sowie die Hydraulik und viele andere Optionen auswählen. In Weyerbusch können bereits zahlreiche Leistungsvarianten besichtigt und getestet werden – von der einfachen Classic-Variante bis hin zur ausstattungsreichen, leistungsstarken VPSe-Ausführung mit stufenlosem CVT-Getriebe. Erhältlich ist dort auch eine breite Palette an Anbaugeräten, die für volle Auslastung der wendigen Teleskopklader sorgt, darunter verschiedene Schaufeln, Zangen und Greifer. In diesem Zusammenhang lobt Kahn den enormen Kippwinkel der Faresin-Teleskopklader: „Die Modelle aus der Small und Compact Range erreichen mit 155 Grad den höchsten Schaufel-Schüttwinkel in ihrer Kategorie. Damit können sie ihre Anbaugeräte voll ausnutzen bzw. für vollständige Entleerung sorgen.“

Offen sei Faresin Industries aber auch für neue Technologien, sagt er und präsentiert den vollelektrischen Teleskopklader aus dem Faresin-Programm. „Ohne Lärm und Abgase ist der Elektrolader auch für Arbeiten in und um den Stall geeignet.“ Die kompakte Maschine 6.26E wird mit Lithium-Ionen-Batterien betrieben und bietet bei emissionsfreiem und geräuscharmem Betrieb bis zu 2,6 Tonnen maximale Tragfähigkeit und erreicht eine Höhe von knapp 5,8 Metern.

Grüne Branche im Blick

In Zukunft will sich Faresin gemeinsam mit dem Importeur neu im deutschen Markt für Teleskopklader positionieren. Paola Bettiol schätzt, dass deutschlandweit etwa die Hälfte der Stückzahlen in die Landwirtschaft geht, gefolgt von Vermietung, Bauwirtschaft und industriellem Einsatz. Und auch wenn der Markt wettbewerbsintensiv ist und dort viele Akteure unterwegs sind, sieht Ahern-Geschäftsführer Bernhard Kahn gute Chancen für seine italienischen Teleskopklader. Er will für Faresin in den nächsten Jahren ein größeres Stück vom Kuchen abschneiden: „Wir haben gute Maschinen. Daher sind wir überzeugt, dass wir uns mit den Faresin- und Snorkel-Teleskopkladern einen guten Marktanteil erarbeiten können.“ Er ist zuversichtlich, dass Ahern Deutschland zusätzlich zu den Verkäufen in den angestammten Zielsegmenten Vermietung, Bauwirtschaft und Industrie künftig auch neues Absatzpotenzial in der Landwirtschaft erschließen kann. Punkten will er mit hoher Serviceausprägung, intensiver Beratung und engem Kundenkontakt.



Bernhard Kahn will neben den Produkten mit Kundenservice, Ersatzteil- und Produktsupport punkten.



Faresin 8.40: Kleiner Wendekreis für Arbeiten auf engstem Raum mit großen Ladegewichten.



Faresin 7.30 in VPS-Ausführung: Der große Kippwinkel erleichtert das vollständige Entleeren der Schaufel.



Paola Bettioli (r.) vermittelt Produktwissen.

Bernhard Kahn, der die Geschäfte von Ahern Deutschland führt, kennt die Firma Faresin schon lange und hat gute Erfahrungen gemacht. Bereits seit zwei Jahren werden bestimmte Snorkel Teleskopstaplermodelle von Faresin gebaut und über Ahern vermarktet. „Statt in Rot-Schwarz wird zum Beispiel der wendige Teleskopstapler Faresin 6.26 Classic, der sich großer Beliebtheit erfreut, als Snorkel SR626 im firmentypischen Orange ausgeliefert.“ Überhaupt seien die Produkte aus dem Familienunternehmen Faresin branchenerprobt und weltweit sehr geschätzt, meint Kahn. Daher passen sie seiner Ansicht nach gut zu Ahern Companies, einer weltweit tätigen Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Las Vegas, die ebenfalls familiengeführt ist und sich im Besitz von Don Ahern befindet. Unter ihrem Dach beherbergt sie unter anderem die Hersteller Snorkel und Xtreme Manufacturing sowie internationale Handelsabteiler wie die Firma Ahern Deutschland, die im Jahr 2015 gegründet wurde. Hauptumsatzbringer ist allerdings das in Nordamerika tätige Vermietunternehmen Ahern Rentals mit landesweit über 50.000 verfügbaren Mietmaschinen und -geräten. Kahn: „Als Vermieter hat Don Ahern umfangreiche Anforderungen, was die Maschinenqualität betrifft. Aber auch Sante Faresin kennt seine Kunden genau und produziert hochwertige und zuverlässige Teleskoplader, die bei hoher Sicherheit dennoch Einfachheit und beste Produktivität bieten“, lobt Kahn. Für seine Kunden in Vermietung und Handel, die verschiedenen Branchen – und auch den Agrarmarkt – bedienen können, seien die Faresin Teleskoplader eine hervorragende Ergänzung der Snorkel Produktpalette. Generell sieht Kahn einen hohen landwirtschaftlichen Bedarf für Teleskoplader in Deutschland und ist sicher, mit dem Faresin-Sortiment großes Interesse ernten zu können. Neue Vertriebspartner sind ihm daher jederzeit willkommen.

In einem Schulungsraum gleich neben den Großraumbüros trifft sich heute nach langer Corona-bedingter Pause Faresin-Exportmanagerin Paola Bettiol mit der Ahern-Vertriebsmannschaft zu einer Virus-konformen Vertriebsschulung. Im anschließenden Gespräch mit dem eilboten sagt die dunkelhaarige Italienerin: „Wir sind zuversichtlich, dass Ahern Deutschland unsere Teleskopkladermodelle auf dem deutschen Markt etablieren kann“ und lobt in fließendem Deutsch die hohe Serviceausprägung des Importeurs. Wie sie weiter erläutert, steuern die beiden Sparten Futtermischwagen und Teleskopklader jeweils etwa die Hälfte zum Faresin-Gesamtumsatz bei, der sich 2019 auf insgesamt 50 Millionen Euro belief. Die Exportquote liegt nach ihren Angaben bei knapp 90 Prozent. Seit diesem Sommer fährt der italienische Hersteller auch im Vertrieb auf dem wichtigen Markt Deutschland zweigleisig: Das selbstständige Tochterunternehmen Faresin Deutschland mit Sitz in Bad Windsheim konzentriert sich auf die grünen Futtermischwagen und verantwortet hier deren Vertrieb. Im Zuge der Kooperation mit Ahern Deutschland im Bereich Teleskopklader will Faresin zukünftig verstärkt aufs Gaspedal drücken und die Informationswege zu den deutschen Vertriebspartnern verkürzen sowie das Serviceangebot hierzulande ausbauen. Dazu Bernhard Kahn: „Wir legen Wert auf eine umfangreiche Aftermarket-Unterstützung durch einen kompetenten Außendienst.“ Um Ausfallzeiten der Maschinen im Fall des Falles auf ein Minimum zu begrenzen, halte man in Weyerbusch umfangreiche Bestände aller gängigen Teile auf Lager, was den Versand und die Lieferung in der Regel am nächsten Tag sicherstelle.

„Für Ahern Deutschland zählen kurze Wege zum Kunden“, betont Kahn und zeigt auf den Sattelaufleger im Ahern-Branding vor der Tür. Der wird eingesetzt, um große Aufträge zügig an Kunden auszuliefern oder neue Maschinen im Rahmen des mobilen Marketings zu präsentieren.

Das Unternehmen beschäftigt insgesamt 15 Mitarbeiter im Service, Ersatzteilwesen und im Vertrieb. Anders als die amerikanische Konzernmutter betreibt Ahern Deutschland keinen eigenen Baumaschinenverleih. Um den überregionalen Vertrieb der Faresin-Maschinen kümmern sich vier Mitarbeiter: Erik Forkel betreut die Kunden im Norden der Republik, Jürgen Müller im südöstlichen Bundesgebiet. Tommy Härtig ist für den Westen und Südwesten zuständig, Thorsten Fink als freiberuflicher B2B-Vertriebspartnerbetreuer für den Freistaat Bayern. Im regionalen Umkreis setzt Ahern Deutschland auf den Direktvertrieb der landwirtschaftlichen Teleskopklader; Ansprechpartner für die Kunden ist Felix Zimmermann.