



Anbaugeräte für mehr Flexibilität und optimale Ressourcen-Nutzung

» Bauschutt, Erdstaub und Mutterboden fallen auf jeder Baustelle an. Die Kosten, wenn taure Maschinen gemietet werden müssen oder Entsorgungspauschalen anfallen, sind extrem hoch. Immer mehr Betroffene linden deshalb dazu, das Material direkt vor Ort selbst zu brechen und zu sieben – und dadurch enormes Einsparpotenzial zu generieren. Einer der Marktführer im Bereich Stieb- und Brecheröffel ist das Unternehmen MB mit Hauptsitz im italienischen Ferra Vicentino.

Der MB-Backenbrecheröffel erfreut sich, speziell für das deutsche und österreichische Klientel, wachsender Beliebtheit, da die kostenbewussten Unternehmen das enorme Einsparpotenzial auf der Baustelle durch die optimale Nutzung vorhandener Ressourcen erkannt haben. Die MB Deutschland stellt ihr beeindruckendes Betriebsangebot in 2014 auch als Bestätigung dafür, dass die Stieb- und Brecheröffel von MB ein wesentlicher Bestandteil heutiger und künftiger Lösungen

in den Bereichen Abbruch und Recycling sein werden.

Die Stieb- und Brecheröffel bieten enorme Vorteile. Sie sind mobil und flexibel, was die Benutzer unabhängiger und zudem auch Reststunden nutzbar macht. Die Materialien zum Wiedereinbau lassen sich mit eigenen Stieb- und Brecheröffeln selbstständig und kostengünstig erstellen, die Ein-Mann-Bedienung schraubt das Kosteninsparpotenzial zusätzlich nach oben. Die Produkte von MB lassen sich an jeden Bagger montieren und sind effiziente und wirtschaftlich arbeitende Baggerbauteilekomponenten. Sie sind vielseitig einsetzbar in Minen, Bergwerken und bei Umweltsanierungen und bei Arbeiten im Abbruch und im Straßenbau.

Mit den Produkten von MB wird das ausgebaute oder abgelesene Material direkt vor Ort – oder auch an anderen Orten - zur Wiederver-

wertung aufbereitet. Ob Sieben oder Brechen, Zerkleinern, Klassifizieren oder Qualifizieren. Mit den Backenbrechern, Stiebbrommern und Magnetscheidern bietet MB immer das passende Anbaugerät. Durch ständige Weiterentwicklung und Qualitätssprünge bietet MB Produkte der Spitzenklasse an. Durch ihren Einsatz werden Kosten, Arbeitszeit und der Transport des Materials verringert, was auch zur Ressourcenschonung und somit zum Umweltschutz beiträgt.

Kundenzufriedenheit wird bei MB groß geschrieben. Über Online-Dienste und Kommunikationsnetzwerke präsentiert sich MB in einem digitalen Netz von Händlern, Service-Werkstätten in Deutschland. Einer der Händler für MB Deutschland ist die Firma Hydraulik Pauls GmbH aus Luhe-Wildenau.

Die Maschinen&Technik-Redaktion sprach mit Geschäftsführer Johann Paulus über die Zusammenarbeit mit MB.

Herr Paulus, erzählen Sie uns, wie es zur Zusammenarbeit mit MB kam?

Paulus: Wir sind seit Bestehen auf Reparatur- und Einstellarbeiten vor Ort spezialisiert. Seit 2013 sind wir Exklusivpartner von MB, auch weil uns die Produkte sofort überzeugt haben.

Wie wichtig sind in der Branche die Serviceleistungen?

Paulus: Sehr wichtig. Ohne Service funktioniert kein Verkauf. Im Falle von MB sind die Sieb- und Brecheröffel, die wir als MB-Produkte anbieten, heute Standard. Wir verkaufen und vermieten generell nur Produkte, hinter denen wir voll stehen.

Wie muss ein Produkt sein, um bei Ihnen ins Portfolio zu gelangen?

Paulus: Das Produkt muss hochpreisig sein und in seiner Qualität überzeugen. Hierfür bürgere ich mit meinem Namen und die MB Pro-

dukte erfüllen genau diese Kriterien in vollem Umfang.

Wann Sie jeden Kunden durch MB bedienen? Wie viele Kunden kaufen dann auch ein MB-Produkt bei Ihnen?

Paulus: Bei uns kann jeder Interessent die MB Produkte testen. Wir haben 3 Maschinen gekauft, welche zur Verfügung stehen. Von 10 Interessenten kaufen dann auch 1 bis 2 ein MB-Produkt, da die Maschinen auch sofort überzogen sind von Händlern und Möglichkeiten.

Thema Vermietung. Das bezieht Sie auch an?

Paulus: Die Vermietung ist ein entscheidender Punkt für uns. Erstens als Kundenservice, und zweitens verkaufen wir das gemietete Produkt bei Interesse auch an den Kunden.

Wünschen Sie internell wieder als Exklusivpartner von MB einsteigen?

Paulus: Auf jeden Fall. Die Kooperation läuft bestens.

Danke für das Gespräch.

Nach dem MB-Unternehmensleitersitz „Stetige Verbesserung sichert den Erfolg“ lädt MB Deutschland alle Interessenten zur MAWVEV Show in Enns/Osterrich vom 18. bis zum 21. März 2015 ein.

