

# Neue Produktlinie



Messestand von Steck.

Nach der Präsentation der Firma Steck auf der bauma stellt sich das Ramminger Unternehmen der interessierten Kundschaft auf der 1. Live-Demonstrationsmesse für Recycling-Maschinen und -Anlagen auf dem Flughafengelände Karlsruhe/Baden-Baden vor. Vom 5. bis 7. September stehen dabei die neuen Abbruchgeräte auf dem unkonventionellen Messestand von Gebr. Steck im Vordergrund.

Zu den Erfolgsfaktoren von Steck zählt die Auswertung der Kundenrückmeldungen, sowie die Qualitätskontrolle von gefertigten Teile durch die Fachhochschule Ulm. Neben langer Erfahrung in der Abbruchbranche bildeten sie die Grundlage bei der Entwicklung der neuen Produktserie. Im Dienstleistungszentrum auf dem Freigelände in Baden-Baden soll neben der neuen Produktserie von Abbruchgeräten auch der internetgestützte Ersatzteilservice und der Ausbau des Mietparks Thema sein.

In Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten entstand in den letzten 12 Monaten die neue Generation der Steck Abbruchgeräte. Bereits die eingesetzten Pilotgeräte konnten die Schnelligkeit und Robustheit beweisen. Aufgrund der erzielten Gewichtersparnis bei den Abbruchgeräten in Verbindung mit einem optimal eingestellten Bagger, konnten die Ramminger

Abbruchspezialisten eine Kraftstoffersparnis von 70 l pro Tag an einem 80 t Bagger nachweisen. Rein rechnerisch amortisiert sich damit eine neue Abbruchschere »S32U« von Steck nach zwei Jahren.

Die neue Produktlinie deckt Baggerdienstgewichte von 15 bis 65 t ab. Hierzu wurden bei den Abbruchscheren und Pulverisierern jeweils vier Serientypen entwickelt: »20«, »25«, »32« und »45«. Die zwei Ziffern ste-

hen bei Steck für das Eigengewicht des Geräts. Auf der »recycling aktiv« wird man neben der neuen Abbruchschere auch eine »D«-Backe passend für Verachert Geräte der »V«-Serie vorstellen. Der neue Backentyp kann seine Vorzüge vor allem im primären Abbruch ausspielen. Bereits im ersten Arbeitsgang werden hervorragende Ergebnisse beim Pulverisieren erzielt. Für

Kunden, die in kein komplett neues Abbruchgerät investieren wollen, steht somit eine interessante Option zur Verfügung. Die Relevanz für recycelte Baustoffe unterstreicht eine Untersuchung des BKS-Bundesverbandes der Deutschen Kies- und Sandindustrie: Bereits im Jahr 2004 betrug der Anteil von Recycling-Baustoffen 9 % von den insgesamt hergestellten 548,5 Mio. t Gesteinskörnungen. Die »D«-Backe von Steck ist in drei Größen erhältlich.

Das Internet hat sich bei Steck als zentraler Informations- und Vertriebskanal etabliert. Seit der bauma können Ersatz- und Verschleißteile per Mausklick in einen Warenkorb gelegt und zur weiteren Verarbeitung in die Zentrale nach Rammingen geschickt werden. So bekommt man schnell ein persönlich zugeschnittenes Angebot auf die Anfrage erstellt. Detaillierte Explosionszeichnungen des Warenangebotes sowie eine intuitive Benutzerführung sollen es auch Internetneulingen leicht machen, sich im Programm zurechtzufinden. Diese Art der Kommunikation erschließt die Möglichkeit, Missverständnisse bei der Ersatzteil-Anfrage zu minimieren und die Zeit von der Anfrage bis zur Materialauslieferung nochmals

zu verkürzen. Die ausführlichen, grafischen Darstellungen

im Ersatzteilkatalog stellen zudem eine ausgezeichnete Hilfe bei Montage dar. Für Kunden, die nicht auf einen Internetanschluss zurückgreifen können, gibt es zusätzlich die Möglichkeit, den Teilekatalog auf einer interaktiven CD-ROM oder in ausgedruckter Form zu beziehen. Der Ersatzteilkatalog wird von Steck ständig erweitert und deckt die Abbruchgeräte aller in

der Branche relevanten Hersteller ab. Auch der Ersatzteilkatalog wird von Steck auf der Messe live präsentiert.

## Mehr Wissen ...

### Gebr. Steck

Seit 1989 beschäftigt sich das herstellerunabhängige Unternehmen mit dem Vertrieb von Abbruchgeräten, Ersatzteilen und dem dazugehörigen Service. Allein im Jahr 2006 erwirtschaftete Steck einen Umsatz von knapp 3 Mio. €. Während mittlerweile Unternehmen wie RWE, EnBW und Mannesmann zum Kundenschatz der Gebrüder Steck GmbH zählen, arbeitet Steck auch an der Optimierung der bundesweiten Logistik.

Neben dem Hauptfirmensitz in Rammingen wurden zwei weitere Service-Stützpunkte gegründet. Dafür wurden die Städte Frankfurt und Dresden ausgewählt, die den südwestlichen, sowie nordöstlichen Einsatzbereich Deutschlands abdecken. Kundennähe und schneller Service spielen bei der Auslieferung, aber auch bei Wartungs- und Reparaturarbeiten, eine Rolle.

Durch einen 24-Stunden-Service, der über eine zentrale Telefonnummer in Rammingen läuft, wird dem Kunden bei auftretenden Problemen schnell ein Ansprechpartner zugeteilt. Dieser entscheidet dann über die bestmögliche Koordination. Das passende Gerät oder Ersatzteil kommt bei Bedarf mit Monteur schneller zum Einsatzort, wodurch ein problemloses Weiterarbeiten gewährleistet wird. Durch die Verbesserung der Serviceleistungen und die neue Produktlinie rechnet Steck mit einem Umsatz von 6 Mio. € im Jahr 2008.