



Presseinformation

„Der Händler ist die Marke“

Statement von Joachim Michels, 1. Vorsitzender des bbi

Mit großer Geschwindigkeit und Dynamik haben die immer neuen Möglichkeiten der Informations- und Kommunikationstechnologien auch den Handel sowie die Vermietung von Bau- und Industriemaschinen nachhaltig beeinflusst und werden diese in Zukunft weiter verändern. Die Entwicklung hin zu noch mehr Markttransparenz und größerer Wettbewerbsintensität ist noch nicht abgeschlossen. Gerade für die klassischen mittelständischen Handelsunternehmen heißt es, ihr Angebot noch intensiver auf die wirklichen Bedarfe der Kunden aus Bauwirtschaft und Industrie auszurichten, den Kundenwunsch und nicht das Produkt in den Mittelpunkt aller Überlegungen zu stellen.

Viele Kunden suchen und vergleichen Maschinenhändler und -vermieter und Servicebetriebe zuerst im Internet. Dort werden häufig die ersten Informationen über Maschineneigenschaften und auch Preise eingeholt. Wer hier nicht mit einem vernünftigen Internetauftritt gefunden wird und sich attraktiv darstellt, scheidet oft von vornherein aus. Angesichts dieser großen Transparenz und Vergleichbarkeit ist es eine zentrale Aufgabe der regional starken mittelständischen Branchenunternehmen, mit einem ausgefeilten Leistungsbündel immer der erste Ansprechpartner für Anwender zu sein. Der Händlername muss zur Marke entwickelt werden.

An Händlern, die sich durch Kundennähe, Engagement und ein hochwertiges Produkt- und Leistungsangebot eine starke eigene Markenidentität erarbeitet haben, kommen auch die vielen weltweit agierenden Maschinen- und Gerätelieferanten nicht vorbei, die selbstverständlich auch nur mit den besten Vertriebspartnern zusammenarbeiten wollen. Denn im immer noch überaus beratungs- und vor allem kundendienstintensiven Vertrieb von seriengefertigten Investitionsgütern ist ein gutes Händlervertriebssystem auch in Zeiten großer Markttransparenz weiterhin das erfolgreichste Vertriebssystem, welches Direktvertriebssystemen zumeist überlegen ist.

Nur in einer starken Gemeinschaft mit engagierten Unternehmern können die Brancheninteressen erfolgreich formuliert und dann vertreten werden. Ich engagiere mich als erster Vorsitzender im bbi, um dazu beizutragen, das eigenständige Unternehmensprofil der mittelständischen Händler und Vermieter weiter zu schärfen und die Bedeutung des Handels als wichtigstes Bindeglied zwischen den weltweit agierenden Lieferanten und den regionalen Kunden klar herauszustellen und weiter zu stärken. Ein weiteres Ziel unserer Verbandsarbeit wird es sein, den Mitgliedsunternehmen einen erfolgreichen Weg in die digitale Zukunft zu weisen, um die oben dargestellten Herausforderungen erfolgreich zu meistern.

Zur Person:

Bereits 1986 trat Joachim Michels in das von seinem Vater 1950 als Atlas-Verkaufsbüro gegründete Unternehmen ein. Seit 1997 ist er geschäftsführender Gesellschafter der Michels GmbH & Co. KG. Das Unternehmen unterhält neben dem Stammsitz in Geldern auch Niederlassungen in Essen und Bergheim. Die Firma beschäftigt derzeit 120 Mitarbeiter, darunter 10 Auszubildende, 6 davon im gewerblichen Bereich. Die Firma verkauft und vermietet Maschinen namhafter Hersteller für alle Arten des Tiefbaus. Ein weiteres wichtiges Standbein des Unternehmens ist die kundenindividuelle Konzipierung und Ausführung von LKW-Aufbauten.

Seit 1994 ist Joachim Michels Fachgruppenleiter im Vorstand des bbi, seit dem Juni 2015 führt Herr Michels den Verband als erster Vorsitzender.

Der bbi ist der Bundesverband der Händler und Vermieter von Baumaschinen, Baugeräten, Arbeitsbühnen und Flurförderzeugen in Deutschland.

3.601 Zeichen inkl. Leerzeichen

bbi - Bundesverband der Baumaschinen-, Baugeräte- und Industriemaschinen-Firmen e.V.

Adenauerallee 45, 53113 Bonn

Telefon: 0228-223469

Telefax: 0228-225601

<http://www.bbi-online.org>

E-Mail: info@bbi-online.org