SONDERDRUCK
aus Ausgabe März/2021

AT AGRAR TECHNIK
ERFOLG. MACHEN.

Schweres leichter machen

AC Hydraulic mit Landtechnik-Fokus I Die Firma AC Hydraulic ist ein Technik-Spezialist für das Anheben von Maschinen, Geräte und Komponenten in Werkstätten. Inzwischen beinhaltet das Sortiment auch viele Werkzeuge und Hilfsmittel für den Landmaschinen-Fachbetrieb.

Nicht nur Landmaschinen an sich, auch deren Räder haben mittlerweile an Gewicht und Abmessungen nochmal spürbar zugelegt. Eine Bewegung und Montage per Hand ist zumeist undenkbar geworden. Folglich haben Hilfsmittel – mit denen man die Maschine oder einen Reifen anheben und bewegen kann – für die Werkstatt weiter an Bedeutung gewonnen.

Ein Unternehmen, das sich auf solche Hilfsmittel spezialisiert hat, ist die dänische AC Hydraulic A/S. Dessen Kerngeschäft lag ursprünglich bei der Entwicklung und Vermarktung von Hebegeräten (beispielsweise Scheren- und Grubenheber, lufthydraulische Wagenheber sowie Unterflurhebebühnen) für die Pkw- und Lkw-Branche. Als man sich dann vor zirka 15 Jahren zu einer ersten Agritechnica-Teilnahme entschloss, wurde den Verantwortlichen schnell klar, dass viele Produkte auch für die Landtechnik prädestiniert sind.

Verkaufsboost Radmontagegerät

Verkaufsleiter Uwe Elbert berichtete im Gespräch mit *AGRARTECHNIK*, dass man sich nach diesem Schlüsselereignis daran

überreicht durch:
AC Hydraulic A/S ■ Fanøvej 6 ■ DK-8800 Viborg (Dänemark) ■ verkauf@ac-hydraulic.dk ■ www.ac-hydraulic.dk

1 Bei den Radmontagegeräten WT1500N wird die Felge über ein Handrad an die Achse angepasst. So kann ein Mitarbeiter allein die Montage übernehmen.

2 Die Wagenheber 25-1H profitieren vom Erfolg der Radmontagegeräte von AC Hydraulic.

3 Ein weiteres Standbein von AC Hydraulic sind Grubenheber. Diese Geräte von AC Hydraulic blicken auf eine lange Geschichte in Pkw- und Lkw-Werkstätten zurück.

machte, das eigene Sortiment in der Agrarbranche anzubieten. „Der Erfolg gab uns von Anfang an Recht. Besonders interessant wurde es aber nach der Agritechnica 2017 und der Parts- & Service-World 2018. Auf beiden Veranstaltungen zeigten wir unsere neuen Radmontagegeräte WT1500N, WT1500NT & WT1500NT-B. Diese sind ganz auf die Anforderungen der Landmaschinenwerkstatt zugeschnitten. Damit ist es möglich, mit nur einem Gerät alle Schlepper- und Landmaschinenräder mit einem Durchmesser von 1.000 bis 2.400 Millimeter ab- und anzumontieren. Mit einer maximalen Radbreite von 1.200 Millimeter sollte tatsächlich jede relevante Größe abgedeckt sein. Aber das ist nur ein Vorteil. Zweitens kommt hinzu, dass für die Handhabung nur ein Mitarbeiter benötigt wird. Die Radmontagegeräte sind so aufgebaut, dass sowohl das Anpassen des Geräts an den Reifen, das Aufnehmen und Bewegen als auch das exakte Anrichten der Felge an die Achse problemlos allein erledigt werden kann. Letzteres funktioniert durch eine Raddrehfunktion per Handrad. Als dritter Vorteil ist die Sicherheit zu nennen. Hat man den Reifen – egal wie groß – auf dem Radmontagegerät fixiert, ist es weitestgehend unmöglich, diesen zum Stürzen zu bringen."

Die Verkaufszahlen dieser Modelle, so der Vertriebsleiter, hätten sich nach den Veranstaltungen rasch gesteigert. „Bereits von 2017 zu 2018 verdoppelten sich die Umsätze in dieser Sparte. Und auch 2019 sowie 2020 ging es spürbar voran. Allein in Deutschland verkaufen wir inzwischen pro Jahr über 200 Einheiten an Landmaschinen-Fachbetriebe." Kunden, die über eine solche Neuanschaffung nachdenken, rät Uwe Elbert übrigens auch immer zu einer Nachfrage bei der Berufsgenossenschaft. Diese würde nämlich nicht selten den Erwerb von Hilfsmitteln – mit denen der Mechaniker körperlich entlastet wird und Unfallrisiken minimiert werden – mit interessanten Beträgen subventionieren.

Wagenheber für die Landtechnik

Insbesondere der Erfolg mit den Radmontagegeräten hätte dazu geführt, so Uwe Elbert weiter, dass AC Hydraulic auch in anderen Produktsegmenten in den Fokus des Landmaschinen-Fachbetriebs gerückt sei. „Hierzu gehören insbesondere unsere lufthydraulischen Wagenheber. Diese werden oft in Kombination mit dem Radmontagegerät erworben, um nicht allein zum Reifenwechseln die Hebebühne blockieren zu müssen. Unser erfolgreichstes Modell für Land- und Baumaschinen ist das 25-1H. Dessen Arbeitsbereich von 360 bis 610 Millimeter – optional sind auch 860 Millimeter möglich – deckt so ziemlich jegliche Technik in dem Bereich ab. Hinzu kommt der hohe Sicherheitsstandard. So schützt ein Sicherheitsventil gegen mögliche Überlastungen und die Totmannsteuerung verringert die Unfallgefahr beim Heben oder Senken." Zudem, ergänzt der Vertriebsleiter, sei der Zylinder hartverchromt, was die Einsatzlebensdauer spürbar steigert. Die Qualität sei insgesamt eine der wichtigsten Stärken im Sortiment von AC Hydraulic, berichtet Uwe Elbert. „Unsere Produkte sind Langzeitinvestitionen. Deshalb haben wir auch vor einigen Jahren unsere Garantiezeiten angepasst. Wir bieten folglich für Hydraulik-Systeme drei Jahre und für den Rahmen zehn Jahre Garantie. Das hat sich inzwischen in der Branche herumgesprochen. Ich höre sehr oft auf den Messen von Kunden, dass sie schon lange mit AC-Produkten arbeiten."

Laut Uwe Elbert (Vertriebsleiter AC Hydraulic) investieren derzeit viele Landmaschinen-Fachbetriebe in ihre Werkstatt.

Stationäres mit anderem Vertriebsweg

Solche Produkte für den mobilen Einsatz vertreibt AC Hydraulic in Deutschland vorrangig über den Landtechnik-Großhandel, so der Vertriebsleiter. Dieser sorge für die rasche Verfügbarkeit. Dies sei nicht nur für den internen Einsatz von Bedeutung, sondern auch für den Vertrieb. Schließlich interessieren sich auch Endkunden – wie beispielsweise große Landwirtschaftsbetriebe und Lohnunternehmer – für die Produkte.

Geht es um stationäre Werkstatt-Einrichtungen wie Grubenheber und Unterflurhebebühnen, arbeite AC Hydraulic mit gut sortierten Fachhändlern zusammen, so der Vertriebsleiter. „Insbesondere unsere Grubenheber kommen inzwischen – durch die Beratungsarbeit dieser Unternehmen – in nicht unerheblicher Zahl in der Landtechnikwerkstatt zum Einsatz. Hier handelt es sich zumeist um Anschaffungen im Zusammenhang mit einem Neubau. Am häufigsten werden unsere Grubenheber GD-1 und GDT geordert. Diese verfügen über

eine Kapazität von bis zu 20 Tonnen und bieten einen Kolbenhub von 800 beziehungsweise 1.280 Millimeter. Beides deckt in der Regel alle Bedürfnisse ab."

Statement für Unterflurbühne

Besonders beratungsintensiv seien die Hebebühnen, berichtet Uwe Elbert. „Das beginnt schon bei der Grundsatzfrage: Grube oder Bühne? Nicht selten wird bei einer Neubauplanung innerhalb der Betriebe hitzig darüber debattiert, ob man auf eine klassische Grube oder auf eine Unterflurhebebühne setzen soll. Ich stoße dann auf Aussagen wie: ‚Das haben wir schon immer so gemacht und machen es weiterhin so.' Manchmal kommt es sogar zu einer Konkurrenz der Kostenstellen, da eine Grube den Bau-Aufwendungen und eine Hebebühne der Werkstatt-Ausrüstung zugerechnet wird. Ich persönlich rate jedem, der einen Neubau plant, sich mit guten Werkstattausrüstern in Verbindung zu setzen, die mit Rat und Tat zur Seite stehen. Da unsere Spezialisten wie die Firmen Finkenzeller Werkstattausrüstung, Truckcon und A-W. Heil & Sohn beide Lösungen – also neben unseren Hebebühnen auch die Grube – anbieten, vertreten diese einen neutralen Standpunkt und blicken sachlich auf die betriebsindividuellen Bedingungen."

Aus Sicht von Uwe Elbert sprechen die Vorteile natürlich tendenziell eher für die Unterflurhebebühne. „Sie gewährleistet einen sauberen und vor allem bodenebenen Arbeitsplatz", erklärt er. „So kann man auch mit den Maschinen innerhalb der Werkstatt viel freier rangieren. Zudem ermöglicht sie dem Mechaniker ein ergonomisches, modernes Arbeiten in der Werkstatt. Insbesondere dieser Punkt ist nicht selten auch entscheidend für die Mitarbeitersuche. Ich habe schon von einigen Kunden beim Verkaufsgespräch gehört, dass für qualifiziertes Fachpersonal solche Details durchaus von Bedeutung sind."

> *Eine moderne Werkstattausrüstung erleichtert auch die Suche nach qualifiziertem Fachpersonal.*
>
> **Uwe Elbert**
> Vertriebsleiter AC Hydraulic

Kostenvergleich Grube vs. Bühne

In Hinblick auf den Preis würde die Unterflurbühne in der Regel etwas günstiger ausfallen, berichtet der Verkaufsleiter. „Zumeist entscheiden sich Landtechnik-Werkstätten für eine Zwei-Stempel-Anlage. Deren Kosten belaufen sich in der Regel auf zirka 50.000 Euro inklusive Einbau. Demgegenüber stehen bei einer modernen, beheizbaren Grube Kosten von zirka 3.000 Euro je Meter. Bei einer 15-Meter-Grube bewegen wir uns also in einem Bereich um 45.000 Euro nur für den Bau. Hinzu kommen noch Ausrüstungen, wie beispielsweise der Grubenheber. Allein dieser muss in der Regel mit 5.000 Euro verkalkuliert werden. Diese Zahlen kann man natürlich nicht bedingungslos verallgemeinern, aber die Richtung stimmt. Dass diese Botschaft inzwischen auch in der Praxis ankommt, merken wir persönlich an den stetig steigenden Nachfragewerten für solche stationären Anlagen."

Deutschland wichtigster Exportmarkt

Derzeit, so Uwe Elbert weiter, sei die Marktlage insgesamt sehr positiv. Zwar habe das 130 Mitarbeiter starke Unternehmen 2020 – mit einem Umsatz von 22 Millionen Euro – im Vergleich zum Vorjahr einen Rückgang von zirka acht Prozent hinnehmen müssen, aber seit Anfang Oktober ziehe die Nachfrage wieder spürbar an. „Seitdem erhalten wir Aufträge am laufenden Band. Aktuell sind wir mit unserer Produktion bis Ende April weitestgehend ausgelastet. Unsere Lieferzeiten belaufen sich folglich auf sechs bis acht Wochen."

Deutschland sei, nach Dänemark und gefolgt von Frankreich, der wichtigste Markt für AC Hydraulic. Insgesamt gehen 80 Prozent der Produkte ins Ausland. Geleitet werde das Unternehmen übrigens in dritter Generation von den Enkelkindern des Firmengründers Anker Christensen – Søren und Claus Anker Christensen. Entstehungsort und Hauptsitz ist Viborg in Zentraldänemark. Auf dem 14.000 Quadratmeter großen Gelände sitze – neben der Produktion – auch die Entwicklung und die Service-Organisation, so der Vertriebsleiter.

15 Jahre Ersatzteilverfügbarkeit

Der Service, ergänzt Uwe Elbert, habe bei AC Hydraulic eine sehr hohe Bedeutung. „Das liegt schon allein an der hohen Einsatzlebensdauer. Unsere Kunden aus dem Fachhandel erwarten, dass die Produkte aus unserem Haus über lange Zeit repariert werden können. Um überall schnell helfen zu können, übernehmen unsere Partner die Wartung und Reparatur. Diese bieten bei den Hebebühnen oft auch Wartungsverträge an. Hinsichtlich der Ersatzteilversorgung garantieren wir eine Verfügbarkeit bis mindestens 15 Jahre nach Produktionsstillstand der einzelnen Baureihe. Wobei hier die Betonung auf ‚mindestens' liegt. Bei nicht wenigen Produkten geht der Wert eher auf 25 Jahre. Uns ist wichtig, dass der Kunde die Firma AC Hydraulic nicht nur als Werkstattausrüster, sondern als Werkstattunterstützer betrachtet." ■

markus.messerer@dlv.de

Bildnachweis: Werkbilder

Die Unterflur-Stempelanlagen von AC Hydraulic werden in Deutschland von verschiedenen Spezialisten vertrieben, geplant, eingebaut und gewartet. Auch Wartungsverträge werden auf diesem Weg angeboten.