


# Haulotte<sup>time</sup>

JUNI 2005  
DAS MAGAZIN



## Saubot Vater und Sohn: 20 Jahre Erfolg



**Machtübergabe in der Haulotte Gruppe.  
Von Pierre bis Alexandre, die Direktion hält  
das Kap: dasjenige des Wachstums.**

## DAKAR 2005

### Haulotte: es sind die großen Herausforderungen, an denen wir wachsen

Diejenigen, die geglaubt haben, im Januar in der afrikanischen Wüste eine Hubarbeitsbühne gesehen zu haben, haben nicht geträumt: es war keine der berühmten Fata Morganas in den Dünen ..., sondern das Fahrzeug Nr. 458 in den Farben der HAULOTTE-Gruppe. Bei der ersten Teilnahme schon ein anerkanntes

Team mit dem Spanier Miguel Prieto am Steuer, einem der Piloten mit der größten Erfahrung auf dieser Rennstrecke und Zweitem von Paris-Dakar 1999. Nach den 4 ersten verheißungsvollen Etappen (vom 107. auf den 63. Platz) war das Fahrzeug zur Aufgabe gezwungen, weil während der 5. Etappe Agadir-Smara ein mechanisches Problemaufgetreten war. Die Teilnahme der Haulotte-Gruppe am Rennen Paris-Dakar ist viel mehr als nur ein Abenteuer. Es geht dabei um Anstrengungen, Entscheidungen, Wettbewerbsfähigkeit – Werte also, denen sich die Firma in ihrer Entwicklung verschrieben hat. Grundlage dieser Werte sind Arbeit, Leidenschaft und Innovation im



Dienste ihrer Kunden. Ausgangspunkt jeder Neuheit war das stete Bestreben, ihren Erwartungen zu entsprechen, um ihre Sicherheit, ihren Komfort und ihre Leistungsfähigkeit zu erhöhen.

■ **Haulotte, kühne Konstruktionen zur Erhöhung der Leistungsfähigkeit**

## ASIEN

### Hubarbeitsbühnen in Bangladesch

Nachdem das Finanzministerium und eine Luftwaffenbasis in Bangladesch ausgerüstet worden waren (zwei gelieferte Scherenbühnen Compact 10), drückte die an der Mündung des Golfs von Bengalen gelegene Chittatong Port Authority der Haulotte-Gruppe erneut ihr Vertrauen aus. Die CPA, der einzige Seehafen des Landes unter der Führung des Verteidigungsministeriums, hatte im Jahre 2003 eine erste Gelenkteleskopbühne HA 16 PX zur Instandhaltung der Werkhallen bestellt. Ein trotz schwieriger Klimabedingungen (salzhaltige Luft, im Durchschnitt 40°C, 200% Feuchtigkeit während



der Hälfte des Jahres) überzeugender Versuch, der kürzlich zum Kauf einer HA 26 PX geführt hat. Diese Gelenkteleskopbühne mit Dieselantrieb wird bei der Instandhaltung der mobilen Portalrahmen eingesetzt.

## USA

### Offene Tür und Baseball

Die Kunden und Einzelhändler der Niederlassung Haulotte US werden die Tage der „offenen Tür“, die am 20. und 21. April in Hanover (Maryland/USA) stattfanden, nicht so schnell vergessen. Die Gäste waren nicht nur bei Vorführungen der neuen Modelle von Hubarbeitsbühnen (HA 100 JRT, STAR 13, ...) dabei, sondern sahen auch in Baltimore eines der großen Baseballteams im Rahmen der US-Meisterschaft. Die Weltmeister Boston Red Sox fügten den Baltimore Oriol zum größten Vergnügen vieler aus Boston angeregter Kunden mit 8 zu 1 eine herbe Schlappe zu.



## ORGANISATION Neuer Vorstand

Da Pierre Saubot Anfang des Jahres seinem Sohn Alexandre seinen Platz an der Spitze von Pinguely-Haulotte überlassen hatte (siehe Seiten 4 - 5), wurden auf der Führungsebene der Gruppe einige Änderungen vorgenommen. Der Vorstand besteht jetzt aus 8 Personen und meldet die Ankunft von Segundo Fernández als Direktor Verkaufsabteilung der Gruppe anstelle von Yves Boucly, der in Rente gegangen ist, und von Philippe Noblet als Generalsekretär (auch Direktor Personalabteilung).



(von links nach rechts):

**Philippe NOBLET** Generalsekretär - **Patrick POUILLAIN** Direktor Informationssysteme  
**Bernard POINTET** Direktor Vermietung - **Segundo FERNÁNDEZ** Direktor Verkaufsabteilung  
**Jacques BENOIT** Direktor Controlling - **Alexandre SAUBOT** Geschäftsführender Generaldirektor  
**José MONFRONT** Direktor Produktion - **Daniel DAMART** Direktor Verkaufsabteilung Frankreich



# Haulotte : „Eine Gruppe auf dem Weg nach oben“

SEGUNDO FERNÁNDEZ Direktor Verkaufsabteilung der Gruppe

## Reaktion

Der Anfang des Jahres 2002 hat uns daran erinnert, dass nie etwas im Voraus gewonnen ist. Und das ist auch besser so. Ein echter Leader zeigt angesichts der Krise seines Marktes seine Reaktionsfähigkeit, d.h. er ist in der Lage, Risiken einzugehen, innovativ zu sein, Erwartungen zu antizipieren, ...: Haulotte konnte dank des Vertrauens ihrer Kunden eine neue Klippe meistern. Wir möchten uns hier bei allen für ihre Ansprüche uns gegenüber bedanken, die allesamt Antriebe sind, die uns weiterbringen.

## Fortschritt

Haulotte bringt neue Produkte heraus und nimmt dabei Geschwindigkeit auf dem richtigen Weg auf. Die bei der Conexpo Messe in Las Vegas verzeichneten Erfolge (siehe Seite 8) belegen dies. Mit einem kräftigen amerikanischen Markt und einem sich klar abzeichnenden weltweiten Wirtschaftsaufschwung kündigt sich 2005 als ein großes Jahr für Haulotte an. Innerhalb von drei Monaten wurden bereits 3.000 Maschinen verkauft. Aber Haulotte gibt sich nicht damit zufrieden, sich vom Strom treiben zu lassen. Das passt nicht zu ihrer Mentalität.

Neben der Produktinnovation arbeiten wir an der Entwicklung und Verstärkung unserer Verkaufsstrukturen. Der Kurs geht Richtung Südamerika mit neuen Niederlassungen in Argentinien und Chile und in allerjüngster Zeit

in Russland mit der Eröffnung der Niederlassung Haulotte Vostok. Damit wir immer näher bei unseren Kunden sind und das Servicelevel, das wir ihnen schuldig sind, noch weiterentwickeln.

## Zufriedenheit

Es ist ganz sicher, dass Haulotte sich in diesem Servicebereich positiv abheben möchte. Der Impuls wurde mit der kompletten Neuorganisation unseres Kundenservice gegeben. Die Erweiterung unserer Palette an Serviceleistungen, die von jetzt an in allen Niederlassungen vereinheitlicht sind (siehe Seite 7), markiert eine neue Etappe in unseren Beziehungen zu den Kunden. Ein gutes Geschäft beruht immer auf Beziehungen, bei denen beide Seiten gewinnen: durch enge Tuchfühlung zum Kunden wollen wir diese Zielsetzung realisieren. Als echter Partner: Für zufriedene Kunden.

## Information

Ein letztes Grußwort zum erstmaligen Erscheinen von Haulotte Time. Durch dieses auf der ganzen Welt verbreiteten neuen Magazin sollen Sie besser über die Aktivitäten der Haulotte-Gruppe informiert werden. Es kommt vierteljährlich zu Ihnen, um den partnerschaftlichen Geist zu vertiefen, den ich gerade angesprochen habe. Haulotte und ihre Teams stehen Ihnen mehr denn je zu Diensten.

**Immer mehr Kunden, mehr gute Kunden, das heißt zufriedene Kunden haben: dies ist der legitime Ehrgeiz jedes leistungsfähigen Unternehmens. Haulotte verschreibt sich heute dieser Dynamik der Kundengewinnung.**

## Haulotte Iberica: EIN KURZER BLICK AUF EINEN AUSSERGEWÖHNLICHEN AUFSTIEG!

Haulotte Iberica, die im Jahre 2000 von Segundo Fernández gegründete Niederlassung der Haulotte-Gruppe, hat durch den Vertrieb der Haulotte-Produkte in Spanien und Portugal stark zur Geschäftsentwicklung der Gruppe beigetragen. Haulotte Iberica hat mit einem kleinen Team von 4 Personen angefangen und zählt heute 70 Mitarbeiter.

**Kann man heute sagen, dass Haulotte Iberica ein Modell in puncto Geschäftsentwicklung für die Haulotte-Gruppe darstellt?**

**Segundo Fernández.** Die wichtigste Aufgabe von Haulotte Ibérica besteht seit ihrer Gründung darin, auf der Grundlage eines hervorragenden Kundendienstes und fachmännischer Beratung eine langfristige Beziehung zu ihren Kunden aufzubauen. Deshalb bietet sie heute Verkaufs- und technischen Service über 4 Niederlassungen an, die auf die strategischen Punkte der iberischen Halbinsel verteilt sind.



**Welche Zielsetzungen hatten Sie, als Sie diese Niederlassung gegründet haben?**

**S.F.** Dank der zu unseren Kunden aufgebauten engen Beziehung und der Anstrengungen meines ganzen Teams, einen hervorragenden Service anzubieten, hat Haulotte Iberica ihr Ziel erreicht, die Nr. 1 auf dem spanischen Markt zu sein. Natürlich ist diese Führungsposition kein Selbstzweck und muss auf lange Sicht gehalten werden. Mir liegt daran, meine Anerkennung für die erledigte Arbeit auszusprechen und dem ganzen Team von Haulotte Iberica für den zurückgelegten Weg zu danken und daran zu erinnern, dass in der Zukunft viele Herausforderungen auf uns warten.

# Saubot : Die Generation Haulotte



Von Pierre zu Alexandre Saubot, vom Vater zum Sohn, seit 20 Jahren führt der Weg für die Pinguely-Haulotte-Gruppe mit Firmensitz in L'Horme (42- Loire, Frankreich) nach oben. Die Nummer 3 weltweit bei Hubarbeitsbühnen verfolgt ihre Entwicklungsstrategie mit der klaren Zielrichtung, ihre Leistungsfähigkeit im Bereich der Dienstleistungen immer weiter zu steigern.

Bei den Saubots könnte dies einem Familienroman ähneln. Aber von dem Abenteuer des Vaters Pierre Saubot, der im Jahre 1985 von dem Eisenhüttenunternehmen Creusot-Loire die beiden Unternehmen Pinguely und Haulotte übernommen hatte, war dessen Sohn Alexandre bis zum Jahre 1999 kaum betroffen.

Da Alexandre keine „dynastische Ader“ hat, beschloss er, seinen eigenen Weg zu gehen. Zunächst arbeitete er in den höheren Sphären des Staates in Paris (Frankreich) in Ministerkabinetten, bevor er den Weg in Richtung Geschäftsbank einschlug.

Alexandre ist dann mit 34 Jahren in die Generaldirektion des Unternehmens eingetreten, aus dem die Pinguely-Haulotte-Gruppe wurde, wobei man ihm die Finanzen anvertraute. Alexandre Saubot wurde fünf Jahre später (im Herbst 2004) zum Geschäftsführenden Generaldirektor ernannt und übernahm die betriebliche Führung des Unternehmens. Pierre Saubot bleibt Verwaltungsratsvorsitzender und ist sehr in die strategischen Entscheidungen sowie die notwendige Repräsentation der Gruppe sowohl bei den europäischen als auch den internationalen Gremien eingebunden.

Kontinuität im Wandel also: Die Haulotte-Gruppe, weltweit die Nummer 3 bei Hubarbeitsbühnen, setzt ihren Vormarsch fort, stets beflügelt von dem Ehrgeiz, ihre Marktanteile überall auf der Welt zu vergrößern.

Lassen Sie uns an dieser Stelle dem Verwaltungsratsvorsitzenden und Gründer, Herrn Pierre Saubot, für den von ihm beschrittenen aufsehenerregenden Weg ein großes Lob aussprechen - vom kleinen Industrieunternehmen in einer Provinzstadt hin zu einer im internationalen Maßstab agierenden Unternehmensgruppe, die auf den fünf Kontinenten vertreten ist – und für die dynamischen Impulse und vor allem die Schaffung von Arbeitsplätzen mit einem Multiplikator von 20 in 20 Jahren.

Im Jahre **1985** beschließt Pierre SAUBOT mit dem Kauf der Firmen PINGUELY und HAULOTTE auf dem Markt der Hubarbeitsbühnen tätig zu werden. Zehn Jahre später fusionieren die beiden Unternehmen, wobei man auf eine strategische Neuzentrierung setzt, um einer der Leader auf diesem Markt für Fachleute zu werden.

Zu diesem Zeitpunkt, im Jahre 1995, erfährt der Markt der Hubarbeitsbühnen in den Vereinigten Staaten einen starken Aufschwung, steckt aber in Europa noch in den Kinderschuhen.





Pierre Saubot, Verwaltungsratsvorsitzender der Gruppe



Alexandre Saubot, Geschäftsführender, Generaldirektor

**1998:** Zur Beschleunigung der internationalen Öffnung der Gruppe erfolgt der Gang an die Börse. Pinguely-Haulotte macht sich bemerkbar und ihr Bekanntheitsgrad steigt: alles Pluspunkte zu einem Zeitpunkt, an dem der europäische Markt der Hubarbeitsbühnen einen großen Boom erlebt.

**September 2001:** Die Überinvestition der 90er Jahre löst eine tiefgreifende, drei Jahre lang dauernde Krise in dem Sektor aus. Der Markt schrumpft um zwei Drittel. Pinguely-Haulotte reagiert und passt sich an, indem sie ihre Produktionskosten optimiert, sich neu organisiert und ihre Anstrengungen in Richtung Innovation bündelt. Drei Jahre lang wird alles auf den Prüfstand gestellt: dies trägt bei der heutigen Wiederbelebung seine Früchte.

**2003:** Pinguely-Haulotte trifft unabhängig von der Krise des Sektors die Entscheidung, ihre Anstrengungen im Servicebereich zu verstärken, und erwirbt unter anderem zwei Vermietungsfirmen (LEV im November 2003 und UK Platforms im Februar 2004). Die Gruppe beginnt parallel dazu mit der Diversifizierung ihrer Produkte in Richtung Lasthebemittel.

**2004: Erneute Steigerung der Ergebnisse**  
*„Wir ernten die Früchte unserer Anstrengungen. Unser Erfolg beruht auf Erfahrung und stützt sich auf eine bescheidene Vorgehensweise, analysiert Alexandre Saubot. Bauen,*

*das bedeutet jeden Tag zu lernen. Unsere Fundamente sind gesund, wie die Ergebnisse 2004 zeigen. Haulotte muss mit ihren neuen Produkten und ihren erprobten Qualitätsprozessen ihre schönen Entwicklungsperspektiven, insbesondere auf internationaler Ebene, konkretisieren. Im Bereich der Serviceleistungen verfügen wir über ein großes Steigerungspotenzial. Nüchtern weit nach vorne zu schauen, das heißt einem nachhaltigen Wachstum den Vorrang einzuräumen, einem Wachstum also, das Umsatzvolumen und Rentabilität verbindet. Ich möchte, dass Haulotte ihren Kunden den besten Service bieten kann.“*

Und indem Alexandre Saubot diesen Horizont anpeilt, prognostiziert er „eine größere, schönere und stärkere Haulotte“ in Hinblick auf die Märkte, die heute im Zentrum des Interesses stehen: Westeuropa und Nordamerika natürlich, aber auch Osteuropa, Asien und Südamerika. Das ist kein leerer Optimismus. Von Pierre zu Alexandre pflegt Haulotte die Werte, die für den Erfolg der Gruppe verantwortlich sind: Innovation, Entschlossenheit und Leidenschaft. Das Unternehmen weiß heute, dass es auf sein Einfühlungsvermögen gegenüber dem Kunden und auf die ständige Verbesserung seiner Reaktionsfähigkeit und seiner Produktivität zählen kann, um die Positionen zu erringen, die es auf den 2. Rang führen.

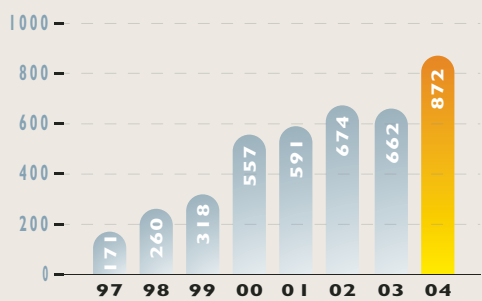
Zwei Jahrzehnte Aufstieg führen die Generationen in die Nähe der Spitze.

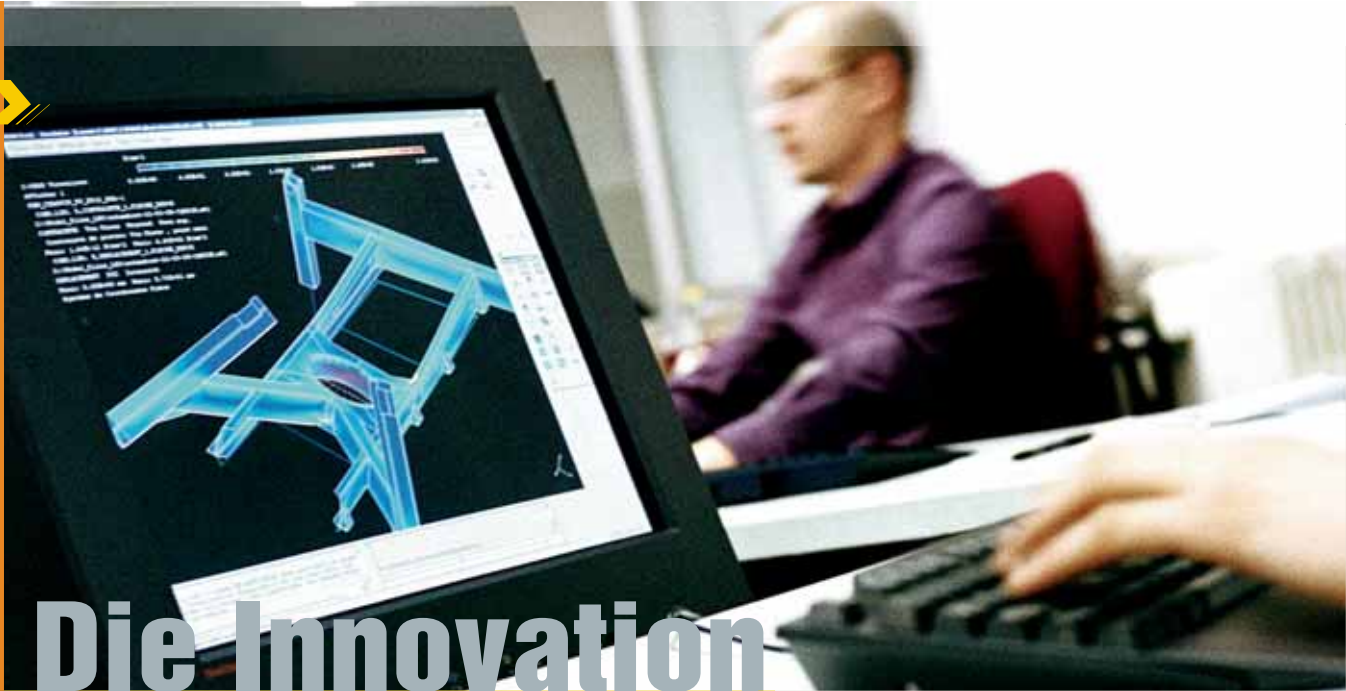
**DIE HAULOTTE-GRUPPE IN ZAHLEN**

- › **Nr. 1 in Europa**
- › **Nr. 3 weltweit**
- › **85% des Umsatzes außerhalb Frankreichs**
- › **4 Produktreihen: über 45 Modelle**
- › **4 Produktionsstätten**
- › **12 Niederlassungen für den Verkauf**



- › **Fast tausend Arbeitnehmer auf 5 Kontinenten**
- Entwicklung des Personalbestands





# Die Innovation als Suchmaschine



**Weltpremiere:** Die Haulotte Gruppe wird im nächsten September bei der APEX Messe (in Maastricht, Niederlande\*) mehrere neue Modelle ausstellen.

Die Gelegenheit, mit Salah Beji, Direktor für Forschung und Entwicklung und Produktmarketing, über die Innovation "made in Haulotte" zu sprechen.

**Sie haben vor, im nächsten Herbst zum ersten Mal auf der Welt mehrere neue Modelle auszustellen. Wie gehen Sie bei der Entwicklung neuer Maschinen vor?**

**Salah Beji.** Der Entwicklungserfolg der Gruppe beruht teilweise auf unserer Fähigkeit zur Innovation. Wir mobilisieren also unsere Teams, um vorzugreifen und Lösungen einzusetzen, die auf die Erwartungen unserer Kunden eingehen. Heute geht die Lebensdauer der Produkte auf unserem Markt nicht über 10 Jahre hinaus. Es ist das Ergebnis von Vorschriften, die sich ständig weiterentwickeln, um den Benutzern immer mehr Sicherheit zu garantieren und auf die Forderungen der Kunden einzugehen, die sich immer mehr segmentieren. Wir müssen folglich möglichst nahe an der Realität sein, um den Bedürfnissen vorzugreifen und immer innovativere Lösungen anzubieten.

**Wie greifen Sie den Erwartungen der Kunden vor?**

**S.B.** Unsere Abteilung für Forschung und Entwicklung stützt sich auf eine Marketingabteilung, die ausser, dass sie unserem Verkäuferteam beim Verkauf unserer Produkte hilft, auch dabei hilft, die Bedürfnisse der Kunden zu identifizieren, und sie begleitet uns während der gesamten Auslegung neuer Modelle. Parallel dazu können wir mit unseren Vermietungsnetzen, die im direkten Kontakt mit den Endbenutzern stehen, ständig ihre Zufriedenheitsrate mit unserem eigenen Programm aber auch mit den anderen auf dem Markt vorhandenen Produkten messen.

**Welche Pluspunkte hat die Haulotte Gruppe bei der Innovation?**

**S.B.** Wir bringen ein hohes Budget für Forschung und Entwicklung auf, das sich auf ca. 3% unseres Umsatzes beläuft. Ferner liegt unser wichtigster Pluspunkt in der Qualität unserer Teams. Unsere Gruppe stützt sich auf 70 Ingenieure und Techniker, die über eine richtiggehende Erfahrung beim Heben und Fördern von Personen und Lasten verfügen. Unsere ständige Herausforderung liegt darin, mehrere wirklich innovative Produkte pro Jahr zu konzipieren.

Anhand der Herausforderung können wir unsere Führungsposition aufrecht erhalten und unsere Wettbewerbsfähigkeit verbessern.

\* Apex Messe in Maastricht in den Niederlanden vom 22. bis 24. September 2005.

Bis zur Apex Messe, bei der viele Modelle gestartet werden, präsentiert Haulotte ihr neues Programm Scheren mit Dieselantrieb H 12/15/18 SXL.



Die Haulotte Gruppe bietet einen neuen Produktfächer Scheren mit Dieselantrieb der Serie "SXL" an:

- H 12 SXL - Arbeitshöhe 12 m**
- H 15 SXL - Arbeitshöhe 15 m**
- H 18 SXL - Arbeitshöhe 18 m**

Diese neuen Scheren mit Dieselantrieb weisen viele Vorteile auf:

- Die grosse Arbeitsfläche: Plattform mit 7,30 m x 1,90 m (mit doppelter Erweiterung), eine Lastkapazität bis 700 kg ohne Lastbeschränkung auf den Erweiterungen,
- Eine bemerkenswerte Motorik durch ihre 4 Antriebsräder sowie die hydraulische Differentialblockierung,
- und immer mehr Sicherheit mit mittigen Verkeilungen.



**Wir laden Sie ein, bei der APEX Messe (Maastricht, Niederlande) vom 22. bis 24. September 2005 zahlreich zu unserem Stand zu kommen, um dort alle Haulotte Neuheiten in Originalgrösse zu entdecken.**

# Nach dem Verkauf

## Kundendienst: Die Aufrüstung

Die Haulotte Gruppe hat sich seit einigen Jahren zu einer kompletten Neuorganisation ihres Kundendienstes verpflichtet. Zusätzlich zu einer tiefgreifenden Arbeit am Ausbau der Servicepalette wurde viel Mühe für die Homogenisierung der Leistungen in jeder Tochtergesellschaft aufgebracht. Auf Weltsebene tritt eine neue Dimension der Begleitung des Kunden auf.



betriebsbereit sein. Die **Ersatzteilabteilung** verschickt innerhalb von 24 Stunden nach Bestellung und ungeachtet des Lieferortes auf der Welt die garantierten Originalteile des Herstellers (von Verschleisssteilen über Betriebsstoffe wie Schmieröle bis zur Arbeitskleidung ...). Für die effiziente Nutzung der Maschinen ist die Wartung (obligatorische Inspektionen, Ölwechsel, Prüfung der Verschleisssteile, ...) unerlässlich.

Diese technische Unterstützung gehört in den Bereich der Haulotte Techniker, die überall auf der Welt basiert sind. Übrigens sind sie es auch, die die vorschriftsmässigen Inspektionen durchführen und somit die periodischen Eignungsbescheinigungen der Gondeln ausstellen (je nach den Vorschriften im betroffenen Land).

Natürlich - und dies ist die zweite Schiene des Kundendienstes - wird der Akzent auf die Schulung der Mitarbeiter der Kundenunternehmen gesetzt.

Das Programm: Eine Reihe Lehrgänge passend zur Reparatur und Wartung der Geräte; Eine vorbereitende Lehre für den Erhalt der Führerlaubnis (für Gondeln). Der "full service" wäre ohne eine technische Unterstützung per Telefon nicht vollständig.

In jedem Land kann man mit einem einfachen Anruf mit dem örtlichen Haulotte Kundendienst in Verbindung treten. Die Antwort kommt sofort.

"Dieses Verhalten mit dem jederzeitigen offenen Ohr für den Kunden ist auch gewinnbringend," schliesst Patrice Métairie.

Unser professionelles Image wird durch die strenge Einhaltung unserer Verpflichtungen verstärkt, während wir anhand der Auswertung der Anfragen den Ausbau unseres möglichst bedürfnisnahen Angebots fortsetzen können."

Die Kundendienst-Teams sehen jetzt den Planeten Haulotte unter einem anderen Gesichtspunkt, nämlich demjenigen des "full service".

"Unser Wachstum machte es erforderlich, unser Konzept "Kundendienst" neu zu formulieren und dabei vom einfachen Begriff der Garantie zu dem der Begleitung von sich entwickelnden Bedürfnissen" zu gelangen", erklärt Patrice Métairie, Direktor des Kundendienstes.

So hat der "Customer Service" von Haulotte seine Leistungen in allen Registern der Wartung und der Benutzung der Geräte mit Wertschöpfung entwickelt. Ein weites Arbeitsfeld, das bei der Wette auf die geographische Nähe und die Reaktionsfähigkeit der ständigen Erarbeitung von spezifischen Lösungen den Vorrang einräumt. "Die Herausforderung ist gross", erkennt Patrice Métairie an, "aber sie liegt auf der Höhe dessen, was beim Service bei der internationalen Wettbewerbsfähigkeit auf dem Spiel steht. Zusammen mit der Sachdienlichkeit der Innovation stellt sie einen der Punkte der Differenzierung und der Kundenbindung dar."

Kap also auf ein Angebot mit leistungsfähigem Service in Übereinstimmung mit der Verschiedenartigkeit der Erwartungen einer berechtigterweise anspruchsvollen Kundschaft. Betrachten wir zunächst die Geräte. Ein Haulotte Produkt muss immer

### Schlüsselzahlen

- 32 000 Ersatzteile geführt
- 4 Monate Lagerbestand sind für sehr viele Referenzen ständig verfügbar.
- Versand der Teile innerhalb von 24 Stunden in die ganze Welt
- Über 100 Techniker, die auf den 5 Kontinenten die ständige und qualifizierte Unterstützung sicherstellen.

## M E S S E N

# Rundblick auf einige Haulotte Stände

Im 1. Halbjahr 2005 hat die Haulotte Gruppe an einem Dutzend Messen teilgenommen. Diese Termine bleiben die Gelegenheit, ihre Kunden zu empfangen und die Neuheiten der Gruppe zum ersten Mal zu zeigen.



### SMOPYC in Saragossa vom 1. bis 5. März 2005

Die Haulotte Gruppe hat ihre allerletzten Modelle vorgestellt: Die Teleskopwagen FH 14-42 und FH 17-40, die elektrischen Gelände-Gondeln Compact RTE und der Mast Star 6, sowie der neue Kran mit Selbstantrieb GHA 16-22. Und als Star am Stand der Wagen des Dakar-Rennens (siehe Seite 2).

**Intermat - Paris (Frankreich): wir sind schon im Jahre 2006!**  
Die Messe Intermat 2006 wird vom 24. bis 29. April 2006 in Paris stattfinden. Diese Messe ist der internationale Schaukasten der Industrie für die Ausrüstung im Bauwesen und erwartet Aussteller und Besucher aus 120 Ländern. Unter den Innovationen bei Geräten und Techniken für den Hoch- und Tiefbau und die Werkstoffindustrie wird Haulotte unter den Neuheiten 2006 viel Platz einnehmen. Also, noch ein wenig Geduld, und Treffpunkt an unserem Stand!

**Tragen Sie jetzt schon die Daten der Intermat 2006, den grossen Treffpunkt im nächsten Jahr, in Ihren Terminkalender ein.**

### CTT in Moskau vom 31. Mai bis 4. Juni 2005

Haulotte war zum ersten Mal bei dieser Messe anwesend. Das war die Gelegenheit, ihre neu gegründete russische Tochtergesellschaft Haulotte Vostok vorzustellen. Haulotte Vostok bietet ebenso wie alle anderen Tochtergesellschaften der Gruppe eine komplette Produktpalette mit Hubgondeln für Personen und Hebezeuge für Lasten an. Diese neue Tochtergesellschaft wird der Haulotte Gruppe die Möglichkeit geben, immer ein offenes Ohr für ihre Kunden auf dem Markt zu haben und einen Service im Nahbereich zu optimieren, den die Gruppe stark entwickeln will.



### CONEXPO in Las Vegas - USA 15. bis 19. März 2005

Es sind neue Modelle auf dem nordamerikanischen Markt präsentiert worden: Die Gondel mit Gelenk und Dieselantrieb HA 100 JRT (amerikanischer Name von HA 32 PX), der neue vertikale Mast Star 13 (amerikanischer Name von du Star 6), der Teleskopwagen FH 77-46 (amerikanischer Name von FH 14-35).



Haulotte Time ist eine Publikation der Gruppe Pinguey-Haulotte. AG mit Kapital 4 439 416,96€ - HR Saint-Etienne B 332 822 485 France  
Directeur de la publication: Alexandre Saubot - Rédaction: Isabelle Laplume - Tél: +33 (0)4 77 29 24 24 - Fax: +33 (0)4 77 29 43 95 - email: ilaplume@haulotte.com  
ISSN läuft. Gesetzliche Eintragung bei Erscheinung - Haulotte Time umfasst die Ausgaben in Französisch, Englisch, Spanisch, ... - Auflage: 8.000 Exemplare.  
Création-Réalisation: double impact - Dokument nicht vertraglich bindend. Reproduction interdite.

