



Finden Sie Haulotte Group anlässlich seiner nächsten Messen wieder:

- **Bumasz**
Poznań - Polen
24 > 27 / 01 / 2006
- **Rental Show**
Orlando - Florida - USA
06 > 09 / 02 / 2006
- **ACE**
Melbourne - Australien
20 > 22 / 02 / 2006
- **Salon de la manutention**
Paris - Frankreich
7 > 10 / 03 / 2006
- **BTP Expo**
Casablanca - Marokko
22 > 26 / 03 / 2006

DAKAR 2006

p 4 > 7

INTERMAT 2006

p 8 > 10

Zum Jahresausklang wünscht Ihnen Haulotte Group wunderschöne Festtage und ein von Erfolg gekröntes Jahr 2006! Für Haulotte Group und all ihre Partner und Mitarbeiter bietet das neue Jahr die Gelegenheit, eine Vielzahl hochgesteckter Ziele zu verfolgen und gemeinsam erfolgreich zu sein.

SPANIEN

Die Kunst des Hebens

Auf dem iberischen Markt dringt Haulotte Group endgültig in den Bereich der Kunst vor. Nach einem vielbeachteten Auftritt im Nationalmuseum der Königin Sofia für Moderne Kunst in Madrid ist es nun der in New York ansässige Maler Jorge Rodriguez aus Kuba, der eine Hubarbeitsbühne H 12 SDX ziemlich unkonventionell eingesetzt hat, nämlich um ein riesiges Fresko auf einer Wand in einem Arbeiterviertel Madrids anzubringen. Es handelt sich um ein gigantisches Werk, das im Rahmen der Ausstellung "Transurbancia" realisiert wurde, bei der acht räumlich ungebundene Künstler den städtischen Raum der spanischen Hauptstadt umgewandelt haben — und dies mithilfe künstlerischer Ausdruckskraft und Hubarbeitsbühnen!



DEUTSCHLAND

Platformers' Days, machen wir eine Landpartie ...



Eine Veranstaltung auf dem Land, um die Spitzenprodukte der Produktlinien Hubarbeitsbühnen und Teleskopstapler Haulotte vorzustellen: nehmen Sie ein Feld (am besten in satterm Grün), bestellen Sie schönes Wetter und laden Sie die wichtigsten deutschen Vermieter für Lasthebenmittel ein! Herzlich Willkommen in Hohenroda (Hessen), mitten in Deutschland! Seit einigen Jahren haben Patrick Degen und sein Team es sich zur Gewohnheit gemacht, Ende August die "gentlemen farmers" auf der Messe Platformers Days zu geben. Nun raten Sie mal, welche Maschine sich hinter den Blumen am schlechtesten verstecken ließ? Selbstverständlich die Hubarbeitsbühne HA 32 PX.



NIEDERLANDE

Haulotte zu Lande ... und zu Wasser

Sobald es einen Wettbewerb in der Höhe gibt, ist Haulotte jederzeit bereit, die Herausforderung anzunehmen, selbst in den ungewöhnlichsten Einsatzgebieten. In den Niederlanden ist es unmöglich, die berühmte

Regatta, die im Herbst in der Region Randmeren ausgetragen wird, nicht zur Kenntnis zu nehmen. Zwei Wochen, in denen Haulotte Group, Partnerin des Wettbewerbs, seinen Erfahrungsschatz zur See erweitert hat — und mit welcher Leichtigkeit! Wagemut, Geschwindigkeit, taktisches Geschick: es gibt in der Tat Ähnlichkeiten zwischen einem Wettbewerb auf dem Wasser und der Geschftswelt. Der Schlüssel für einen hohen Bekanntheitsgrad im Bereich des Sports für Haulotte und für einen spektakulären Anstieg der Umsatzzahlen (+ 100 %) der holländischen Filiale in gerade einmal einem Jahr, und das auf einem heftig umkämpften Markt!



USA

Eine Menge Neuheiten auf der Messe RENTAL SHOW in Orlando, Florida vom 6. bis zum 9. Februar 2006 zu entdecken!

Gerade zu dem Zeitpunkt, wo die Gruppe ihre führende Stellung in Europa ausbaut, und angesichts der Tatsache, dass die USA weiterhin weltweit der größte Markt für Hubarbeitsbühnen sind, hat Haulotte Group sich fest vorgenommen, ihre Anstrengungen auf dem nordamerikanischen Markt zu verdoppeln. Bernie Kiekebosch, seit sechseinhalb Jahren Geschäftsführer der australischen Filiale, hat die Aufgabe, eine Struktur aufzubauen, durch die die Gruppe langfristig auf die Bedürfnisse der Kunden antworten kann. Schwerpunkt von Haulotte US im Jahre 2006 muss es sein, dank der leistungsfähigen Organisation seines Kundenservice ein hervorragendes Serviceniveau anzubieten. Über das Jahr 2006 sind Verkaufsfaktionen und ein offensives Marketing geplant, insbesondere mit der Ausstellung neuer Modelle für diesen Markt auf der Messe RENTAL SHOW in Orlando, Florida vom 6. bis zum 9. Februar 2006. **Kommen Sie also zahlreich auf die Messe RENTAL SHOW in Orlando und sprechen Sie mit dem Haulotte-Team über seine hochinteressanten zukünftigen Projekte!**

POLEN

eine Filiale für Osteuropa

Haulotte Polska

Eine weitere Filiale für Haulotte Group ab dem 1. Dezember 2005: Polen, eine weitere Handelsniederlassung in der Welt. Das Ziel ist ehrgeizig: einen Kundendienst in unmittelbarer Nähe im gesamten Gebiet Osteuropa anzubieten, wo die Gruppe in puncto Handel bereits sehr gut vertreten ist. Die Filiale mit dem Standort Warschau in Polen deckt 10 Länder ab: Polen, Ungarn, Rumänien, Bulgarien, Weißrussland, die Ukraine, Serbien, Bosnien, Albanien und Mazedonien. Laurent Kopp kümmert sich unter der Leitung von Patrick Degen um diese neue Struktur.

Der erste offizielle Auftritt ist auf der Baumaschinenmesse in Poznan (Posen) vom 24. bis zum 27. Januar 2006.



Eine H16TPX in vollem Einsatz auf einer Baustelle in Warschau.

FRANKREICH

Hubarbeitsbühnen in den Farben unserer Kunden ...

Haulotte versteht es, sich für seine Kunden zu zerreißen. Als die Vermietungsgruppe M diaco, die Nr.1 im Bereich Lasthebenmittel in Frankreich, Marokko und Algerien eine Bestellung über 93 neue Maschinen machte, gab sich Haulotte nicht damit zufrieden, deren Lieferung ordnungsgemäß abzuwickeln ...

M diaco wünschte, dass die Hubarbeitsbühnen eine auf die Firma zugeschnittene farbliche Note erhalten mit ihren beiden Kennfarben weiß und gelb? Kein Problem, wir kümmerten uns auch um den richtigen Anstrich! Und auf diese Weise bietet die seit 1942 bestehende Firma M diaco ihren Kunden Maschinen an, die sowohl leistungsstark als auch bemalt sind.





Gemeinsam erfolgreich sein!

ALEXANDRE SAUBOT Geschäftsführender Generaldirektor

Ein gutes Jahr 2005

Haulotte Gruppe hat mit einem Nettoergebnis, das sich deutlich erhöht hat (30 Mill. Euro), ein gutes Geschäftsjahr 2005 vorzuweisen. Wir verdanken diese Leistung in erster Linie der Dynamik unserer Kunden, die auf allen Kontinenten immer zahlreicher werden und uns ihr Vertrauen schenken. Ihre Vitalität bedeutet für all unsere Teams eine Steigerung der Motivation, die Qualität unseres Service, den sie von uns erwarten können, ständig zu verbessern. Für Haulotte ist dieses Qualitätsziel von wesentlicher Bedeutung, denn es sichert das Andauern dieser Entwicklung. Arbeiten, um seinen Kunden besser zu dienen, bedeutet: Einsatz auf dem Gebiet der Betreuung und des langfristigen Fortschritts.

Das ist unsere Strategie.

Sie lässt sich mit drei zentralen Begriffen ausdrücken:

- Erweiterung der Produktpalette aufgrund von Innovation, um als Erster auf neue Bedürfnisse antworten zu können;
- Räumliche Ausweitung unseres Handelsnetzes zugunsten einer größeren Kundennähe/Reaktionsfähigkeit;
- Entwicklung unseres Serviceangebots in umfassender Konzeption, um den Wirkungsgrad bei der Benutzung unserer Produkte zu optimieren.

Ein erfolgreiches Jahr 2006

Wenn nun aber Leistung die Fähigkeit, seine Kunden gut zu bedienen (mehr herstellen, das Richtige fristgerecht liefern), zum Ausdruck bringt, unterstützt sie im Inneren die natürliche Haltung, beständig und mit Umsicht voranzuschreiten: der Beste in allen Bereichen der Wertschöpfungskette zu sein, hat die größte Auswirkung auf die wirtschaftliche Dynamik oder die Produktdifferenzierung. Vor dem Hintergrund des Wiederanziehens der wirtschaftlichen Aktivitäten und aufgrund des Know-how seiner Mitarbeiter besteht für Haulotte Group mit vollem Recht die Aussicht, seine Position auf den Märkten im Jahre 2006 zu festigen. Die Neuheiten, die wir auf den Messen (siehe S. 8) vorstellen werden, sind Ausdruck dieser Vision in Richtung Fortschritt, wobei die Innovation (konzeptuell, technologisch und ergonomisch) als Synonym für den Zugewinn an Produktivität für die Benutzer zu sehen ist. Demnach liegt es an uns allen, gemeinsam Erfolg zu haben und 2006 zu einem sehr erfolgreichen Jahr werden zu lassen. Ich möchte diesen Wunsch, erfolgreich zu sein, gegenüber unseren Kunden, unseren Lieferanten und allen unseren Mitarbeitern, wo immer sie auch seien und was immer auch ihre Aufgabe sei, ausdrücken. Ihre Professionalität und ihr Engagement stellen die beste Garantie für die zukünftige Weiterentwicklung von Haulotte Group dar. Ich bedanke mich bei ihnen für alles, was sie getan haben und in Zukunft noch tun werden, und wünsche ihnen, dass sie in dieser beruflichen Dynamik die Grundlage finden, um ihre persönlichen Zielvorstellungen verwirklichen zu können.

Personal: Trumpfkarte Kompetenz



Der außergewöhnliche Aufschwung von Haulotte Group in den letzten Jahren – von 700 Mitarbeitern weltweit Ende 2003 auf 1 200 im Oktober 2005 – geht einher mit einer immer genaueren Steuerung beim Einsatz der Fähigkeiten mit dem Ziel, jeden einzelnen Mitarbeiter auf ein Leistungsniveau zu heben, wie es von unseren Kunden erwartet wird. Die wesentlichen Aspekte der Personalpolitik werden im Gespräch mit Philippe Noblet, dem Generalsekretär Personalwesen, beleuchtet:

Können die individuellen Fähigkeiten mit dem kräftigen und beständigen Entwicklungsrhythmus von Haulotte Group Schritt halten?

Philippe Noblet. Selbstverständlich! Wir haben das Glück, uns auf eine relativ junge (33-35 Jahre im Durchschnitt), dynamische und hochmotivierte Belegschaft stützen zu können. Das reicht jedoch nicht aus: ein Schlüssel für unsere Entwicklung besteht darin, dass wir das Kompetenzniveau eines jeden Einzelnen beständig anheben. Konkret schlägt sich das in einem allgemeinen Anstieg des Niveaus des rekrutierten Personals nieder, um in der Lage zu sein, den immer komplexer werdenden Problemstellungen gerecht zu werden; gleichermaßen hat es eine sehr starke Entwicklung bei der Weiterbildung zur Folge, wobei individualisierte Weiterbildungsmaßnahmen angeboten werden.

Gibt es andere Angebote im Bereich Personalwesen, die die Entwicklung der Fähigkeiten positiv beeinflussen?

Philippe Noblet. Der internationale Zuschnitt unserer Gruppe eröffnet echte Perspektiven für die berufliche Laufbahn unserer Mitarbeiter, und wir unterstützen unsere Mitarbeiter, sich räumlich zu verndern.

In diesem Zusammenhang bieten wir individualisierte Weiterbildungsprogramme, die es jedem erlauben, seine eigene Laufbahn im Unternehmen vorzuzeichnen.

Dies ist ein Motivationsfaktor, der insbesondere jungen und mobilen Mitarbeitern Aussicht auf einen schnelleren beruflichen Aufstieg als im Durchschnitt ermöglicht.



Haulotte Group & Dakar: es sind die großen Herausforderungen, an denen wir wachsen

Unser TEAM 2006 mit Segundo Fernandez,
stellvertretender General Direktor.



Von links nach rechts: Jorge Casa, Mikel Prieto, Segundo Fernandez, Sirio Sainz, Miguel Prieto.

Buggy



Pilot: Miguel Prieto

Er hat den zweiten Platz bei der Auflage des Dakar 1999 erreicht und hat 17 Rennen in der Kategorie Diesel gewonnen. Er gilt zur Zeit als einer der größten Spezialisten weltweit bei den „off road“-Rennen.



Kopilot: Federico Montes

42 Jahre, Mexikaner. 20 Jahre Erfahrung beim Rennen „La Baja California“. Er besitzt eine Autowerkstatt in den USA, wo er sich auf die Einstellung von Motoren und Getrieben spezialisiert hat. Er nimmt zum ersten Mal am Dakar teil.

LKW Serie T4



Pilot: Sirio Sainz

45 Jahre. 10 Teilnahmen am Dakar mit Schlesser, dem offiziellen Team von Nissan und seit 6 Jahren Teamgefährte von Miguel Prieto. Neben seinem Einsatz als Pilot ist er Mechaniker und kümmert sich um die Logistik für die Ersatzteile auf seinem LKW.



Kopilot: Mikel Prieto

26 Jahre. 3 Teilnahmen am Dakar als Helfer. Er ist für Kommunikation, Fotos und Videoaufnahmen zuständig.



Mecanicien: Cristian Velhinho

26 Jahre. 3 Teilnahmen am Dakar als Helfer. Er ist Mechaniker von Beruf und Elektronikspezialist.

LKW Serie T5



Pilot: Alvaro Velhinho

50 Jahre. 15 Teilnahmen am Dakar als Mechaniker und Kopilot. Er sitzt am Steuer des LKW und ist für ihn verantwortlich. Er besitzt eine Autowerkstatt in Portugal.



Kopilot: Jorge Casas

40 Jahre. 3 Teilnahmen am Dakar als Pilot und Mechaniker; Spezialist der Marke Mercedes. Er wechselt sich mit Alvaro Velhinho am Steuer des LKW ab.



Ein Journalist

Haulotte Group geht vom 31. Dezember 2005 bis zum 15. Januar 2006 wieder auf die Pisten des Dakar und dies mit einer doppelten Zielsetzung: eine überzeugende sportliche Leistung abzuliefern und die bei diesem Abenteuer ausschlaggebenden Tugenden in das Unternehmen zu tragen. Wie bereits gesagt: es sind die großen Herausforderungen, an denen wir wachsen.

Eine erste Teilnahme, um Erfahrungen zu sammeln, und die zweite Teilnahme, um Nägel mit Köpfen zu machen. Nach dem unglücklichen Mitwirken am Rennen im Jahre 2005 (Aufgabe nach dem Bruch mechanischer Teile) hat Haulotte Group nicht den Startschuss für die Auflage des Dakar 2006 abgewartet, um sich an vorderster Stelle zu platzieren. Wir sind ab diesem Jahr offizieller Lieferant bei dem Rallye-Langstreckenrennen!

„Mit diesem Sponsoring rücken wir als Gruppe ins Blickfeld, die den Willen eines großen Teams zeigt, das Erfolg haben will und das Erfolg haben wird auf dem höchsten Niveau der Technologie, der Entwicklung und der Bekanntheitsgrads der Marke“ erläutert Alexandre Saubot, geschäftsführender Generaldirektor von Haulotte Group.

Diese Partnerschaft hindert die „gelbe Marke“ jedoch nicht, echten sportlichen Ehrgeiz für ihr zweites Abenteuer bei diesem Rennen zu entwickeln, denn Wettkampfgeist verpflichtet eine ans Gewinne gewöhnte Marke. Eine einzige Teilnahme hat ausgereicht, dass sich ein erneuter Auftritt von Haulotte Group beim Dakar als reine Selbstverständlichkeit aufdrängt.

„Unsere Firma identifiziert sich voll und ganz mit den Erfolgsgaranten bei dieser Prüfung: Anstrengung, Entschiedenheit, Wettbewerbsfähigkeit, Wertvorstellungen, Anpassung an das Umfeld und ganz besonders der Sieg. Für uns bedeutet die Teilnahme an diesem Ereignis nicht nur, den Bekanntheitsgrad unserer Marke zu steigern, sondern sie spiegelt in gleicher Weise unsere Firmenphilosophie wider“ fasst Segundo Fernandez, der stellvertretenden General Direktor von Haulotte Group, zusammen.



Haulotte im Rennen

Dieses Jahr sponsert Haulotte Group ein Fahrzeug mit Rohrrahmenfahrgestell vom Typ Buggy - ein Prototyp, der zum Teil in den USA konzipiert wurde. Dieses Fahrzeug wird von dem spanischen Piloten Miguel Prieto und dem Mexikaner Federico Montes gesteuert.

Es sei in Erinnerung gerufen, dass Miguel Prieto, der beim Dakar 1999 als Zweiter das Ziel erreicht hat, als einer der größten Spezialisten bei dieser Art von Wettbewerb anerkannt ist. Getreu ihrer Philosophie im Dienste ihrer Kunden wird Haulotte Group 2006 zwei Begleit-LKWs einsetzen.

Der erste nimmt an der Serie T4 (im Rennen) teil, der zweite an der Serie T5 (außerhalb des Rennens), um das Know-how, technische Ratschläge und die Logistik für die Lieferung von Ersatzteilen zur Unterstützung unseres Fahrzeugs und unseres Lastwagens im Rennen beizusteuern.

Erleben Sie das Abenteuer des Dakar auf der Intermat noch einmal nach!

(24.-29. April 2006, Paris-Frankreich)

Auf der Messe Intermat vom 24. bis zum 29. April 2006 in Paris (siehe S. 8) stellt der Haulotte-Stand das Fahrzeug und die Begleit-LKWs aus, die einige Wochen vorher an der Rallye Lissabon-Dakar teilgenommen haben. Sie haben die erstklassige Gelegenheit, auch ihr Talent als Pilot auf einem Rundkurs zu testen. Am Steuer Ihres Autos können Sie Bestzeiten fahren, ohne die Piste zu verlassen.

Sie können Ihre Leistungsentwicklung direkt über eine Leuchtanzeige verfolgen. Die besten Piloten werden ausgezeichnet und erhalten ein Geschenk Haulotte Special Dakar.

Also, nichts wie hin zur Intermat zum Haulotte-Stand Nr.: E5 J 002 (Außenbereich)!



Haulotte Group & Dakar: es sind Herausforderungen, an denen wir



LISSABON-DAKAR Rallye 2006 in Zahlen

- 28. Auflage vom 31. Dezember 2005 bis zum 15. Januar 2006.
- 508 teilnehmende Fahrzeuge: 240 Motorräder, 188 Autos und 80 Lastwagen.
- 240 Begleitfahrzeuge (2 LKW für Haulotte Group, davon einer im Rennen dabei).
- 9 043 km Streckenlänge, davon 4 813 km Spezialprüfungen.
- Längste Etappe: 874 km (Nouakchott-Kiffa).
- 6 Länder werden durchfahren: Portugal, Marokko, Mauretanien, Mali, Guinea und Senegal.



Internes Wettspiel: Haulotte Group: eine Zielsetzung, ein Team.

Anlässlich unseres Sponsorings des Dakar haben wir ein Wettspiel innerhalb von Haulotte Group organisiert. Ein Fragebogen zum Spiel wurde an 1200 Beschäftigte der Gruppe verschickt; er enthält 14 Fragen zum Rennen, aber auch zur Gruppe. Alle ausgefüllten Fragebögen, bei denen alle Antworten richtig sind, nehmen an der Ziehung zur Ermittlung der Gewinner teil. Diese Ziehung findet am 2. März 2006 am Firmensitz der Gruppe (l'Horme - Frankreich) statt. Dieses Wettspiel ist eine andere Art, die ausschlaggebenden Tugenden bei diesem schönen Abenteuer allen Beschäftigten der Gruppe näher zu bringen.

GEWINNE:

1. Preis: ein GPS,
2. Preis: 10 Digitalkameras,
3. Preis: 15 Rennanzüge des Teams Haulotte Dakar.

Wir wünschen allen viel Glück!

die großen
wachsen



DAKAR SPEZIAL

Verfolgen Sie das Ereignis live auf:
www.haulotte-dakar.com

CLASSEMENT

Heure	Nombre	Position
10:21:14	005	1
10:34:05	012	2
10:39:37	003	3
10:39:57	007	4
10:40:23	003	5
10:41:00	002	6
10:42:06	006	7
10:47:13	014	8
10:47:33	003	9
10:47:55	009	10



Haulotte Group ist zum ersten Mal als offizieller Lieferant mit der A.S.O., seit 1993 Organisatorin des Dakar, verbunden und kann deshalb auf eine besondere Logistik beim Rennen zurückgreifen. Alle Kunden, Lieferanten und Beschäftigten von Haulotte Group können das Ereignis rund um die Uhr auf der eigens erstellten interaktiven Internetseite www.haulotte-dakar.com ansehen. Möglich ist dies, da das Rennen mithilfe des Systems Iritrack (durch GPS der am Rennen teilnehmenden Fahrzeuge) verfolgt wird. Auf der Internetseite finden Sie gleichfalls zahlreiche Fotos und aktuelle Kommentare, die täglich online auf den neuesten Stand gebracht werden.

ÉTAPE 2 > BAHARIYA/CAIRO (675 km)

CAIRO

BAHARIYA

1848 CHRY DANGEROUS SPORTS
EVA BENEDETTI

1849 TEAM BANCON-BLACKBERRY
Jean-Louis BANCON
Nicolas BLACKBERRY

1847 TEAM BLACKIN SPORT

1846 TEAM TBA FOR THREE
Pascal VERVENBROUCKE
Antonio WENZEL

DAKAR SPEZIAL



INTERMAT 2006

Die Haulotte-Überraschungen

PRODUKTNEUHEITEN

> MJX 900: Der Mobilbagger mit endloser Schwenkung (360°)

Es handelt sich um eine Revolution auf dem Gebiet der Erdarbeiten, was Ihnen Haulotte anlässlich der Intermat zu bieten hat. Der MJX ist eine natürliche Entwicklung der multifunktionellen Baustellenmaschine und setzt neue technologische Standards nach den Konzeptionskriterien von Haulotte, nämlich Kundennähe, Innovation, Qualität und Leistungsfähigkeit. Es handelt sich um eine vielseitig einsetzbare Maschine, einzigartig auf der Welt, die eine Schaufel mit endloser Schwenkung (360°) mit einem Teleskopbagger verbindet. Zuverlässigkeit, Wendigkeit, Stabilität, Kompaktheit, Sichtbarkeit, Komfort und Genauigkeit der Bewegungen: das sind die Schlagworte, die den MJX kennzeichnen. Ein ideales Arbeitsgerät für Ihre gesamten Baustellen. Seine zahlreichen Stärken verschaffen Ihnen unvergleichliche Produktivitätszuwächse. Aufgrund seiner leichten

und schnellen Handhabung setzt der MJX den Maßstab für Erdarbeiten von morgen. Entdecken Sie mit uns all seine Funktionen auf dem Versuchsgelände, das sich im Vorführbereich der Messe (Außenbereich) befindet.



> LKW-Arbeitsbühnen Haulotte Truck Boom

Haulotte Group stellt auf der Intermat 2006 seine neue Produktlinie an LKW-Arbeitsbühnen unter dem Namen Haulotte Truck Boom aus. Gezeigt werden 3 Modelle, nämlich HTB 160, HTB 180 und HTB 200 (Arbeitshöhe 16, 18 bzw. 20m).



> Hubarbeitsbühnen mit großer Arbeitshöhe: HA 41 PX und H 43 TPX

Zum ersten Mal stellt Haulotte Group seine brandneue Teleskopbühne mit einer Arbeitshöhe von 43m aus. Ihre Stärken: absolute Sicherheit (optimale Steuerung der Bewegungen, Neigung, leichte Handhabung und Präzision (proportionale und gleichzeitige Steuerung, für höhere Präzision und Weichheit der Bewegungen ...), Beweglichkeit und Kompaktheit, um sehr schwer zugängliche Baustellen zu erreichen (4 lenkbare Antriebsräder mit gleichzeitiger Steuerung, ausziehbare Pendelachsen...), Schnelligkeit (41 und 43 m Arbeitshöhe in Rekordzeit erreichbar).



Die Messe Intermat, weltweit das größte Treffen zum Thema Bauwesen im Jahre 2006, findet vom 24. bis zum 29. April im Norden von Paris, in Villepinte, statt. Die Gelegenheit für Haulotte Group, ihre Kunden und Partner in einem geselligen Rahmen, an einem Stand von 2050 qm, wo verschiedene Animationen und Produktneuheiten sich über 6 Tage abwechseln werden, zu begrüßen.

Haulotte Group lädt Sie zur INTERMAT 2006 ein.
24. - 29. April 2006
Paris Nord Villepinte (Frankreich)

ERHALTEN SIE IHR TICKET MIT IHREM NAMEN UND WARTEN SIE NICHT BEIM EINGANG DER MESSE: DIREKTER UND STÄNDIGER ZUGANG ZUR MESSE !

So erhalten Sie Ihre persönliche Eintrittskarte:

- 1) Rufen Sie die folgende Internetseite www.intermat.fr auf. (Menü "Order your entrance badge to the exhibition")
- 2) Benutzen Sie den speziellen Zugangscode:
MA INTO605LO
- 3) Erhalten Sie Ihre Eintrittskarte kostenlos!



INTERMAT 2006

Die Haulotte-Überraschungen



MESSENEUHEITEN

> Boutique Haulotte

Große Innovation für die Haulotte Group auf der Intermat 2006! Wir bringen ein ganzes Sortiment von Nebenprodukten: T-Shirts, Parkas und eine ganz Reihe von Bürogegenständen und kleinen Schnäppchen, die Ihnen das Leben erleichtern.

Kommen Sie schnurstracks zu unserer Boutique auf unserem Stand, wo Sie den Katalog mit dem Boutiqueangebot mitnehmen können.

Für die 50 Schnellsten liegt ein Willkommensgeschenk bereit!



> Erholungsbereich

Haulotte Group mit einem immer besseren Service-Angebot zu Ihren Diensten! Ein Bereich ist eigens für die besonders gestressten und/oder erschöpften Kunden reserviert. Bei Zen-Musik, exotischen Cocktails und süßem oder salzigem Gebäck können Sie sich entspannen.

> Vielleicht noch ein Geschenk?

Vergessen Sie nicht, einer der Empfangshostessen Ihren Anstecker zu zeigen, wenn Sie an den Haulotte-Stand kommen, denn dann bekommen Sie ... ein Überraschungsgeschenk!

Tragen Sie schnell in Ihren Terminkalender die Nummer des Standes ein, den Sie unbedingt besuchen müssen: E5 J 002 (Außenbereich).



Haulotte Skandinavien, Vertrauen aus dem Norden

Mit seiner Filiale in Gothenburg (Schweden) hat Haulotte Skandinavien nur vier Jahre gebraucht, um sich als Marktführer in Nordeuropa zu etablieren. Allen Kunden, die uns seit dem Anfang unterstützen, sagen wir ein großes DANKESCHÖN!

Das skandinavische Haulotte-Team mit v. l. n. r., Elisabeth Locatelli, Renee Pettersson, Hans Eriksson, Hakan Wallin, Per-Uno Sällberg, Ove Olsson und Annika Mäntyniemi.



Als im November 2001 Haulotte Group den skandinavischen Markt erstmals betreten hat, war ihr Auftreten alles andere als ngstlich, wie dies dem Bild einer ambitionierten Gruppe, die fest entschlossen ist, die Gewohnheiten umzustoßen, entspricht. Hakan Wallin, ^aWegbereiter der ersten Stunde erinnert sich an seine Anf nge an der Spitze der Filiale: „Wir haben bei Null angefangen und mussten wirklich alles neu auf die Beine stellen. Es war mutige Entscheidung von Haulotte, mir ihr Vertrauen zu schenken, denn ich sprach kein Wort Französisch!“ Vielleicht ein Ablehnungsgrund fr andere, eine Nebensache jedoch fr Haulotte, die lieber auf den Gesch ftssinn und die guten Beziehungen von Hakan Wallin gesetzt hat.

Von Island bis nach Russland

Er war die richtige Entscheidung. Innerhalb weniger Wochen hatte der Chef der skandinavischen Filiale seine alten Kundenkontakte wieder aufgefrischt und den n tigen Cashflow zusammengebracht, um unter guten Bedingungen loszulegen. „Ich hatte das Glück, sofort einen hervorragenden Techniker und eine leistungsstarke Assistentin um mich zu haben. Wir waren nicht gerade viele, um Haulotte zu einem guten Namen in Skandinavien zu verhelfen. Wir mussten sehr hart arbeiten.“ Vier Jahre sp ter hat Hakan Wallin seinen franz sischen Wortschatz erweitert um vier oder f nf Worte. „Versprochen, ich mach mich ab nächster Woche dran... natürlich nur, wenn ich die Zeit finde“, scherzt er. Niemand innerhalb Haulotte Group nimmt ihm seine fehlende Sprachgewandtheit bel, denn in punkto Gesch fte macht ihm keiner etwas vor. Vier Jahre haben gen gt, um aus Haulotte Skandinavien eine fhrende Filiale zu machen, und dies trotz der Heterogenit t des Marktes. Es werden acht L nder (Schweden, D nemark, Finnland, Island, Estland, Lettland, Litauen und Russland) betreut und jedes Jahr Tausende von Kilometern auf Reisen zur ckegelegt, hinzu kommen große kulturelle Unterschiede, die ganz unterschiedliche Vorgehensweisen n tig machen, um Gesch fte abzuschließen.

Hommage an die treuen Kunden

„Jahr für Jahr erweitern wir unsere Marktanteil, und wenn 2005 ein gutes Jahr ist, muss 2006 noch besser werden“ bekennt uns gegen ber Hakan Wallin, der es nicht gewohnt ist, sich auf seinen Lorbeeren auszuruhen. Bei 670 Bestellungen im Jahre 2004 und voraussichtlich 1500 bis 1700 fr 2005 sind die Aussichten ußerst ermutigend. „Ich hätte nicht gedacht, dass wir so schnell ein solches Niveau erreichen würden. Das beweist, dass mit einem guten Team, sehr guter Qualität der Produkte und treuen Kunden alles möglich ist.“ Hakan Wallin liegt es besonders daran, den Kunden zu danken: „Dank ihnen sind wir heute da, wo wir sind. Ich müsste sie alle erwähnen, aber ich denke insbesondere an Pekkanska, Ramirent und Lipac, die seit dem Anfang an unsere Produkte und unsere Organisation geglaubt haben. Ich hoffe, dass wir diesen Vertrauensbeweis im alltäglichen Geschäft durch die immer bessere Qualität unseres Service und unserer Produkte wirklich gerecht werden.“



LETZTE NEUIGKEIT... LETZTE NEUIGKEIT...

BESTELLREKORD FÜR DIE SKANDINAVISCHE FILIALE!

Gerade zu dem Zeitpunkt, wo Haulotte Time ein Schlaglicht auf die skandinavische Filiale wirft, verbucht sie den größten Auftrag ihrer Geschichte:

**EINE BESTELLUNG ÜBER 1 000
SCHERENBÜHNEN UND ARBEITSBÜHNEN
FÜR GROBE ARBEITSHÖHEN.**

Ein weiteres Mal hat uns ein Kunde der ersten Stunde erneut sein Vertrauen geschenkt...

LETZTE NEUIGKEIT... LETZTE NEUIGKEIT...



MESSE CeMAT

Haulotte hat ihre Sortimente „Industrie“ vorgestellt

Ein viel beachteter Auftritt von Haulotte Group vom 11. bis zum 15. Oktober 2005 auf der Messe CeMAT in Hannover (Deutschland), wo von jetzt an alle drei Jahre die Profis aus dem Bereich Logistik zusammenkommen.



68 500 Besucher, 1 000 Aussteller auf 80 000 qm: Die CeMAT baut Jahr für Jahr ihre Stellung als die weltweite Bezugsgröße im Bereich industrieller Intralogistik aus. Ein echtes Muss für alle Profis aus den Bereichen Logistik, Transport, Beförderung von Waren und Lagerhaltung. Die Gelegenheit für Patrick Degen, den Geschäftsführer von Haulotte Deutschland, und für sein Team, potentielle Kunden von 5 Kontinenten zu treffen: Neugierige und Kenner auf der Jagd nach technologischen Neuheiten, darunter ein Teil des Sortiments mit Elektroantrieb von Haulotte eigens für Arbeiten der Instandhaltung in der Industrie: die Quick Ups, die Produktreihen der Mastbühnen Star, der Scherenbühnen Compact und der Gelenkteleskoptbühnen mit Elektroantrieb.

Die CeMAT hat die Begeisterung der Käufer für zuverlässige und für verschiedene Anwendungsbereiche geeignete Produkte bestätigt: mehr als 200 Kontakte wurden in fünf Tagen an unserem Stand geknüpft. Das ist der Beweis, dass Haulotte Group sich an die Nachfrage anzupassen weiß.



HaulotteTime ist eine Publikation der Gruppe Pinguely-Haulotte, AG mit Kapital 4 439 416,8 € - HR Saint-Etienne B 332 822 485 France
 Chefredakteur: Alexandre Saubot - Redaktion: Isabelle Laplume - Tel.: +33 (0)4 77 29 24 24 - Fax: +33 (0)4 77 29 43 95 - email: ilaplume@haulotte.com
 ISSN 1147-0237. Gesetzliche Eintragung bei Erscheinung - HaulotteTime umfasst die Ausgaben in Französisch, Englisch, Spanisch, ... - Auflage: 8.000 Exemplare.
 Schaffung und Verwirklichung: double impact - Dokument nicht vertraglich bindend, verbotene Reproduktion.



Haulotte Group legt seine Konten nach den IFRS-Normen vor

Wie alle an der Börse notierten europäischen Firmen ist Haulotte Group am 1. Januar 2005 von den französischen Bestimmungen zur Buchführung zu den internationalen sog. IFRS-Normen (International Financial Reporting Standard) übergewechselt.

Eine kleine Revolution für die französischen Firmen, die wie der Controller der Gruppe, Jacques Benoit, ausführt: „Die französische Buchführung ist eher an den Zwecken der Steuerverwaltung orientiert“. Im Gegensatz dazu weisen die IFRS-Normen einen rein wirtschaftlichen Ansatz im Hinblick auf die Transaktionen auf, womit der echte Firmenwert stärker widerspiegelt wird. Ein neuer Ansatz, der sich in folgende Worte kleiden ließe: „Substanz vor Form“. Haulotte hatte schon ab September 2003 diese weite Thematik der Buchhaltung antizipiert, und zwar durch die Einsetzung einer Arbeitsgruppe mit dem Ziel, die Auswirkungen bei der Anwendung dieser Normen zu ermitteln. Hierbei wirkten die Teams Buchhaltung / Controlling, die Leitung der Informatikabteilung und ein externer Berater (die Unternehmensberatung Ernst & Young) zusammen.

„Dieses Projekt hat die Gruppe zusammengeschweißt, da die Notwendigkeit bestand, unsere Prozesse in Hinblick auf den Kontenabschluss und unsere Informationssysteme neu zu strukturieren, und unsere Teams sich eine Sichtweise jenseits des Gewohnten aneignen mussten“, unterstreicht Jacques Benoit. Die Auswirkungen auf die Darstellung der Konten sind vielfältig, „insbesondere hinsichtlich der Operationen zur Finanzierung oder zur Finanzierungssicherheit für unsere Kunden, fährt der Controller der Gruppe fort. Diese Dinge wurden bis jetzt nicht als Verbindlichkeiten in der Bilanz ausgewiesen - was bedeutet, dass sie lediglich in unseren Anhängen Erwähnung gefunden haben. Von jetzt an sind sie Bestandteil unserer Bilanzen.“

Weitere bedeutende Änderungen: die Zusammenlegung von Unternehmen, die Verpflichtung, Anlagevermögen in Einzelbestandteile aufzusplitten, sie über die Zeitdauer, in der sie im Unternehmen tatsächlich verwendet werden, abzuschreiben und dafür einen Teil der Ausgaben für Forschung und Entwicklung umzuwidmen; und schließlich sind die Vorschriften für die Anerkennung der Umsatzzahlen von jetzt an sehr viel strikter. So konnten die ersten Halbjahreskonten von Haulotte Group im September 2005 nach IFRS-Normen erscheinen, nachdem das Unternehmen dafür gesorgt hatte, dem Markt eine auf die alten Zahlen bezogene Mitteilung nach den IFRS-Normen (neu aufgestellte Bilanz nach IFRS-Normen zum 1. Januar 2004, neu aufgestellte Gewinn- und Verlustrechnung für 2004, Bilanz zum 31. Dezember 2004, bergangsmeldung mit Erläuterungen zu den Auswirkungen des bergangs von den französischen Normen hin zu den neuen Normen) zu liefern. Ein Mehr an Klarheit, das die Investoren, Kunden und Lieferanten schon jetzt

