

## Top-Adresse für Gai-Fahrzeuge oder für „mobile Läden“ auf Märkten: HUMER Verkaufsfahrzeuge

Herbert Hirschvogl – bei ihm ist man bestens beraten.



Fotos: HUMER.



„In Wahrheit fährt wohl fast jeder Bäcker ins Gai!“ Herbert Hirschvogl, Leiter Verkauf, HUMER Fahrzeug- und Anhängerbau, verblüfft mich mit dieser Aussage zunächst. Dann erklärt er: „Jeder Bäcker, der von seinem Standort ausliefert, also nicht nur dort verkauft, wo der Sitz und die Filialen seines Betriebes sind, fährt ja eigentlich schon ins Gai. Was Sie konkret meinen, ist das Fahren von Haus zu Haus.“

Blick in die Ausstellungshalle

Ja, das meine ich! Jedenfalls teilweise, denn ich meine auch jene Bäcker, die zu Wochenmärkten fahren, jene, die dort mobile Verkaufsfahrzeuge einsetzen, auch jene, die etwa mit solchen Fahrzeugen zwecks Jausenverkauf an die Mitarbeiter von Firma zu Firma unterwegs sind.

Und da hat wohl ein jeder Bäcker eine andere Vorstellung von der Beschaffenheit des Fahrzeuges, mit dem er unterwegs ist, hat jeder ein anderes Anforderungsprofil, das so unterschiedlich ist, wie all die Kunden es sind in ihrem Bedarf und in ihrer Erwartungshaltung. Gai fahren ist also nicht Gai fahren. Und deshalb sitze ich Hirschvogl jetzt auch gegenüber und will wissen, welche Fahrzeuge sich für welche Vertriebswege am besten eignen.

Begonnen hatte alles mit einer Schmiede, die der heute einhundertjährige (!) Hans Humer Anfang der Fünfziger des vorigen Jahrhunderts gegründet hatte. Heute in dritter Generation von Johann Humer geführt, verlegte sich das Unternehmen, das auch Landmaschinenhandel und -reparatur betrieb, 1972 auf den Anhängerbau. Und bald folgte die professionelle Herstellung verschiedenster selbstfahrender und zu ziehender Verkaufsfahrzeuge, speziell im Lebensmittelbereich, womit sich HU-

MER einen guten Namen gemacht hat.

Wie auch die Firma HÖDLMAYR (Seiten 18–20) adaptiert HUMER „normale“ Vans und Kastenwägen für Lieferungen aller Art sowie für „einfache“ Anforderungen, wie sie fürs Gai fahren zu Privatabnehmern von Haus zu Haus erforderlich sind. „Bereits diese Fahrzeuge“, so Hirschvogl, „müssen der HACCP-Verordnung entsprechen. Für jene Verkaufsfahrzeuge jedoch, die wir darüber hinaus herstellen, die Marktfahrzeuge beispielsweise, gelten hier weit umfangreichere Verordnungen, bis hin zum fließenden Wasser.“

Was nun sind die Vor- und Nachteile, die ein so genanntes „einfaches“ Gaifahrzeug aufweist?

Vorteil sind die niedrigeren Kosten der Anschaffung und Einrichtung. Vorteil ist die Wendigkeit eines solchen Fahrzeuges im Alltagsbetrieb, zu jeder Jahreszeit und bei welchem Wetter auch immer. Der Nachteil hingegen ist der große Mangel an Präsentationsmöglichkeiten der mitgeführten Ware. Deshalb werden Wägen dieser Art (wie sie auch im Artikel auf den Seiten 18–20 beschrieben und veranschaulicht sind) hauptsächlich von jenen Bäckern eingesetzt, die – ob nun an Großabnehmer oder Haushalte – fixe Bestellungen ausliefern. Eine Warenpräsentation, die spontane Mehr-



käufe anreizt, ist dabei nicht gegeben. Auch fehlt jeglicher Wetterschutz – etwa ein Vordach – für die Käufer; und die Fahrverkäufer/innen müssen das Fahrzeug laufend verlassen, um in den Laderraum zu gelangen.

Wie schon gesagt, das sind Fahrzeuge für reine Lieferungen. Der Bäcker weiß im Vorhinein was er verkauft, wie viel er

produzieren und liefern muss. Retouren sind hier kaum zu erwarten.

Ganz anders aber verhält es sich bei so genannten Marktfahrzeugen. Hier spielt die ansprechende Warenpräsentation, die Animo zum Kaufen ist, eine unverzichtbare Rolle. Ebenso die zusätzlichen Dienstleistungen, wenn also war-

me Speisen für Frühstück und Jause, aber auch kalte Getränke angeboten werden.

Die Art und Anordnung der Theke und der Regale, die Stromversorgung für Beleuchtung, Klima, Heizung, Kühlvitrinen und -geräte und Back- und Bratöfen – all das will berücksichtigt sein. HUMER bietet hier nicht nur den indivi-

*Mit 4,20 Meter Ladenaufbau ist dieser mobile Verkaufsstand ideal für Märkte, aber nicht mehr für enge Zufahrten geeignet.*



*Hingegen könnte man diesen ganz „normalen“, umgebauten Kleintransporter als „Damenfahrzeug“ bezeichnen.*

duellen Umbau, sondern auch profunde Beratung an. Service- und Reparaturarbeiten an allen HUMER-Standorten – in Gunskirchen, Wien, Loosdorf, Lindach, Gröding und in Kürze auch in Graz – sind gewährleistet. Mithin ein Grund, weshalb ich bei Ankauf und Adaptierung für ein österreichisches Unternehmen plädiere.

HUMERs Dienstleistungen betreffen aber auch Leasing, Miete und Verleih solcher Verkaufsfahrzeuge. Und ein Highlight ist zweifelsohne HUMERs „Konzept-Marketing“: In einem Beratungsgespräch wird eine Analyse des Ist-Bestandes vorgenommen, dem darauf aufbauend ein Konzept für die Marktbearbeitung – also Tourenplanung und -optimierung, Zielumsatz, Personalschulung, Controlling etc. – folgt.

Die meisten Kraftfahrzeuge – zum Beispiel Opel, Renault, Citroën und Fiat –, die geordert werden, verfügen über Frontantrieb und das hat einen besonderen Grund: Hat der Wagen einen Vorderrad-Antrieb, so liegt der Rahmen für den Unterbau deutlich tiefer, als dies beim Heckantrieb möglich wäre. Damit liegen aber auch Schwerpunkt und Aufbau tiefer. Hinsichtlich des Aufbaues ist dies insofern wichtig, als der/die Verkäufer/in somit nicht „von oben herab“ auf die Kunden blickt, die Ware tiefer

präsentiert wird und die Kunden beim Gustieren keine Genickstarre bekommen.

Apropos Verkaufspersonal: Bei der zuletzt beschriebenen Fahrzeugart müssen die Mitarbeiter/innen den Wagen nicht erst verlassen, wenn sie verkaufen, denn der Verkaufsraum kann direkt von der Fahrerkabine aus betreten werden. Möglich ist dies, weil die oben genannten Fahrzeugmarken über Ganghebel verfügen, die auf einer hängenden Mittelkonsole angebracht sind und auch weil sich die Handbremse links befindet. Somit entfällt der störende Tunnel in der Mitte. Recht praktisch, dieser Direktzugang – ganz besonders bei Schlechtwetter oder gar im Winter. Denn so bleibt auch der Boden im Ladenabteil schmutzfrei. Da sich die seitliche Bordwand des Aufbaus aufklappen lässt, entsteht somit ein Dach, unter welchem die Käufer wettergeschützt verweilen können.

HUMER baut zudem auch Anhänger, wie diese für denselben Zweck wie die selbstfahrenden Wagen geeignet sind. So ein Anhänger empfiehlt sich gegebenenfalls auch als ein Art „Ausweichquartier“, wenn beispielsweise eine Baustelle oder ein Ladenumbau den Verkauf in einer Filiale beeinträchtigen oder

gar unmöglich machen. Auch zum Testen eines neuen Standortes bietet sich diese Lösung an.

Zum Schluss hin meine „Gretchenfrage“: „Ab welchem Preisniveau bin ich dabei?“

„Will man sich nicht auf eine reine Preisschlacht einlassen und damit die abgespeckteste Version ordern, für die man vielleicht schon zwei normale Lieferwagen bekommt, dann beginnt eine vernünftige Lösung bei zirka 38.500,00 Euro für ein komplettes Fahrzeug“, rechnet mir Herbert Hirschvogel vor. „Wir bieten neuerdings aber auch eine Lösung an, bei welcher ein gewöhnlicher Kastenwagen durch Umbau zum kleinen mobilen Laden mit seitlich aufklappbarer Bordwand wird. Damit sind wir nicht nur unter diesem Preisniveau, wir sind bei einem Fahrzeug, welches aufgrund der geringeren Außen-Abmessungen sehr gerne von Frauen chauffiert wird.“

Ich habe den Eindruck gewonnen, dass man den Bäckern seitens HUMER nicht nur jeden noch so individuellen Wunsch erfüllt, quasi von den Augen abliest, sondern auch Wünsche aufzeigt, von denen der Bäcker vielleicht noch gar nicht weiß, dass er sie hat.

Ein recht einladendes Beispiel einer Lösung für einen Marktauftritt, oder um etwa einen neuen Standort zu testen.

Foto:  
HUMER

