



Neue Geschäftsfelder für professionelle Säge- und Bohrunternehmen

Thomas Nilsson, Business Manager Demolition Products
Norbert Kansy

IACDS 2010 Munich | Thomas Nilsson | 2010-04



2

- Oberflächenbearbeitung
- Abbruchroboter

IACDS 2010 Munich | Thomas Nilsson | 2010-04



3

NEUE Geschäftsfelder, welche Husqvarna
für professionelle Anwender im Bereich
Oberflächenbearbeitung anbietet



IACDS 2010 Munich | Thomas Nilsson | 2010-04



4

Eine Strategie von Husqvarna ist es, Produkte zu entwickeln, die den traditionellen professionellen Anwendern neue Geschäftsfelder und Synergien ermöglicht. Eine dieser Möglichkeiten sind Oberflächenschleif- und Poliermaschinen.

IACDS 2010 Munich | Thomas Nilsson | 2010-04



5
Warum ist die Oberflächenbearbeitung eine gute Möglichkeit für
traditionelle Bohr – und Sägeunternehmen ?

1. Viele Mitbewerber bieten ein identisches Leistungsspektrum.
2. Die Investitionskosten für eine Unternehmensgründung sind relativ gering. Es gibt viele Mitbewerber.
3. Viele erfahrene Anbieter mit einem hohen Grad an Selbstständigkeit



IACDS 2010 Munich | Thomas Nilsson | 2010-04



6
In Anbetracht dieser Faktoren suchen viele Unternehmen Möglichkeiten, ihr Leistungsspektrum zu erweitern, um sich von Mitbewerbern zu differenzieren und neue Vertriebskanäle zu erschließen.



IACDS 2010 Munich | Thomas Nilsson | 2010-04



7
Warum soll ein Bohr- und Sägeunternehmen in Oberflächenbearbeitung investieren?

1. Er ist einer der am schnellsten wachsenden Märkte in der Betonindustrie.
2. Es gibt hier Synergien zu Bohren und Sägen, oftmals benötigen bereits existierende Kunden die gleichen Dienstleistungen

IACDS 2010 Munich | Thomas Nilsson | 2010-04



- 8
3. Oftmals sind Bohr und Sägeunternehmen die ersten Dienstleister auf der Abbruch- oder Sanierungsbaustelle. Häufig ergibt sich die Möglichkeit die Bodenbearbeitung anzubieten, welche auf dieser Baustelle ausgeführt werden muss, bevor nur hierauf spezialisierte Unternehmen zum Zuge kommen.



IACDS 2010 Munich | Thomas Nilsson | 2010-04



- 9
4. Der Aufwand für den Einstieg ist bei Oberflächenbearbeitung höher als bei Bohren und Sägen.

Es gibt einige Hemmnisse, in die Oberflächenbearbeitung einzusteigen, welche für Bohren und Sägen nicht zutreffen:

- **Die Kosten** Die anfängliche Investition für die Ausrüstung – Diese sind in der Regel wesentlich höher als bei Sägen und Bohren. Dies ist ein Vorteil für größere und bereits am Markt bewährte Unternehmen.

- 10
- **Fachpersonal** – die Oberflächenbearbeitung ist grundlegend anders als das Säge- und Bohrgeschäft. Es ist wesentlich schwieriger, geschultes- und erfahrenes Personal zu finden.

Daher können sich Säge und Bohrunternehmen, welche ergänzend zu ihrem Kerngeschäft in die neuen Technologien investieren, im erheblichen Masse von anderen Anbietern abgrenzen

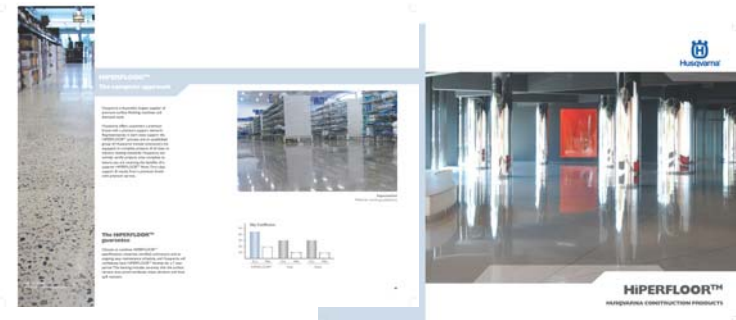
11

HUSQVARNA kann das komplette Programm der Oberflächenbearbeitung abdecken (Maschinen, Diamantwerkzeuge, Chemikalien, um Beton zu polieren). Zudem bieten wir Training und Ausbildung für Neueinsteiger. Dies macht Husqvarna zu einem kompetenten Partner, um diesen neuen Geschäftszweig aufzubauen.



12

Husqvarna investiert in die Erhöhung des Bekanntheitsgrades des Betonschleifens bis hin zur fertigen, polierten Oberfläche



Durch diesen Prozess hat sich HUSQVARANA als einer der führenden Anbieter dieser Anwendung hervorgerufen. In der Vergangenheit hat diese Tatsache oftmals Möglichkeiten für unsere Kunden eröffnet, um zusätzliche Projekte realisieren zu können.

Abbruchroboter



Kombination Abbruchroboter und Wandsäge





Stützen einschlagen

Wandsägen

21



Wandsäge

Schleifkopf

Wandsägenführung


Schleifvorrichtung

IACDS 2010 Munich | Thomas Nilsson | 2010-04




22

Wandsäge in Aktion



IACDS 2010 Munich | Thomas Nilsson | 2010-04



23

Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!

Thomas Nilsson
Business Manager Demolition Equipment
Husqvarna Construction Products

IACDS 2010 Munich | Thomas Nilsson | 2010-04

