



Interview mit Heinz und Magnus Teupen

„Wir haben keine Warteliste, unsere Kunden bekommen ihr Gerät, wann sie es brauchen“

16.03.2022 13:21 Veröffentlicht in Ausgabe 03-2022



© Foto: TGT GmbH

Stolz auf die neue TGT Werk- und Ausstellungshalle: Heinz und Magnus Teupen

Vor Kurzem haben die Spezialisten von TGT einen neue Werkhalle eingeweiht. Diese war aufgrund der steigenden Nachfrage nach Hebe- und Transportgeräten notwendig geworden. Im Gespräch mit der GLASWELT erläutern Heinz und Magnus Teupen, warum dort auch eine Geräte-Ausstellung untergebracht ist und was die Handwerkskunden unter dem Motto „You’ll never work alone“ erwarten können.

Glaswelt – Letztes Jahr hatten Sie ein gutes Geschäft. Warum steigt die Nachfrage?

Heinz Teupen – Der Boom im Baugewerbe hält an und mehr Glas wird in Fassaden und Gebäuden verbaut. Da die Glasflächen zudem immer größer werden, sind die zugehörigen Bauelemente bei der Montage oft durch bloße Manpower nicht mehr zu bewegen, was uns als Anbieter sicher in die Hände spielt. Gleichzeitig lässt sich durch Hebetchnik mit weniger Monteuren schneller und sehr präzise arbeiten. Vorrangig setzen Fenster- und Fassadenbauer, Glaser sowie Glas- und Metallbauer unsere Technik ein. Dazu kommen Kunden aus Industriesegmenten, die die Geräte in der Produktion einsetzen.

Glaswelt – Wie lassen sich durch Ihre Geräte die Montage- und Arbeitsprozesse leichter und vor allem sicherer gestalten?

Magnus Teupen – Unsere Montage-Helfer unterstützen die Monteure, indem sie die hohen Gewichte und die kritischen Bewegungen übernehmen und so eine schnelle und sichere Montage ermöglichen. Etwa bei 3-fach-Gläsern können sie von den Monteuren nicht mehr verlangen, dass sie am Tag 20-mal über ihre Leistungsgrenze hinaus gehen und das Woche für Woche. Genau da greifen unsere Hebegeräte den Mitarbeitern unter die Arme und schützen so auch deren Gesundheit.

Glaswelt – *In welchen Gewichtsklassen bieten Sie Ihre Geräte an?*

Teupen – Wir starten bei 200 bis 250 kg mit kleinen, manuellen Geräten und steigern uns dann durch die verschiedensten Gerätekategorien bis hin zu 2 Tonnen. Sodass jeder bei uns fündig wird.

Glaswelt – *Wenn es um die Kaufentscheidung geht, was raten Sie Kunden?*

Heinz Teupen – Eine 100 % Abdeckung ist nicht zu erreichen. Wenn wir dieses Gerät nur erfinden könnten, das wäre „der“ Verkaufsschlager, ein TGT Robby der alles kann. Nein, wir raten jedem Kunden sich vorher genau Gedanken zu machen, was sein Haupteinsatzbereich ist und welcher Helfer ihn dabei bestmöglich unterstützen kann, dann hat er „Sein“ Gerät gefunden.

Glaswelt – *Was machen Monteure, sollten sie einmal eine höhere Gewichtsklasse brauchen?*

Teupen – Für Arbeiten mit höheren Lasten bieten wir für unsere Kunden passende Leih-Geräte zu günstigen Mietpreisen an. Müssen die Betriebe dann regelmäßiger Schwerlasten handhaben, verkaufen wir auch gern ein passendes Gerät.



© Foto: TGT GmbH

Die Geschäftsführer Heinz und Magnus Teupen (r.)

Glaswelt – Skizzieren Sie bitte kurz, wo die Unterschiede bei den Geräten liegen, die in der Fassade eingesetzt werden und solchen, die im Gebäude genutzt werden.

Heinz Teupen – Diese Unterschiede verschmelzen in unseren Augen immer mehr. Mit einem TGT Robby 600 z. B. kann ich sowohl außen als auch im Haus arbeiten, ob Fassade, einzelne Fenster oder Brüstungsgläser etc. Der Monteur kann die Bereifung passend wählen oder sich gleich doppelt ausstatten. Bei den Kettengeräten ist es durch den Verbrennungsmotor in Innenräumen schwieriger, daher werden diese fast nur draußen eingesetzt. Oft reicht die Kraft und Reichweite eines großen Kettengeräts aus, um Gläser und Bauelemente nach innen durchzureichen.

Glaswelt – Haben Sie auch Hebegeräte für die Werkstatt im Angebot?

Teupen – Unsere Robbyserie hat es schon in viele Produktionslinien namhafter Hersteller geschafft. Dort unterstützen sie an vielen Stellen, nicht mit Saugtraverse als Kleinkran mit Haken an der Werkbank. Wir bieten heute von Kranbahnen mit Sauganlage, bis hin zu angepassten Geräten, die genau auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmt sind, alles an. Geht nicht gibt's nicht.

Glaswelt – *Weisen Sie die Kunden jeweils an den neuen Anlagen ein?*

Magnus Teupen – Ja natürlich. Eine gute Schulung ist das A und O, insbesondere bei den größeren Geräten mit vielen Funktionen. Wir wollen ja, dass der Kunde mit dem Gerät glücklich ist und sicher damit umgehen kann. Ein paar gute Kniffe, die er sonst erst mit der häufigen Nutzung lernt, können wir ihm so auch gleich mit auf den Weg geben.

Glaswelt – *Welche Services bieten Sie neben den Geräten noch an?*

Magnus Teupen – Gerade bei uns im norddeutschen Raum bieten wir einen eigenen VermietSERVICE an. So können Kunden, die noch kein Gerät kaufen wollen, sich für ihre Montageeinsätze Geräte dazu mieten, mit oder ohne Bediener. Das hilft dabei, viele Kunden von einem Kauf zu überzeugen.

Glaswelt – *Wie sieht es im Fall einer Reparatur aus, führen Sie diese selbst durch?*

Heinz Teupen – Unser Motto lautet: „You'll never work alone“. Wir versuchen allen unseren Kunden so schnell es geht selbst zu helfen, oft innerhalb von 24 Stunden. Sollte dies einmal nicht möglich sein, sind wir bemüht, dennoch Lösungen zu finden, etwa durch Ersatzgeräte oder auch externe Servicekräfte. Unser Service und die hohe Gerätequalität sind wichtige Merkmale, mit denen wir uns am Markt noch gut absetzen können.

Glaswelt – *Mit welchen Vorlaufzeiten muss ein Kunde rechnen, wenn er ein Gerät bestellt, sind das Wochen oder Monate?*

Magnus Teupen – Wir versuchen gerade in unserem Hauptsegment, der Robbyserie, den Vorlauf so kurz wie möglich zu halten. Bei diesen Geräten sind wir quasi immer lieferfähig. Deshalb haben wir keine Warteliste, die Kunden bekommen in der Regel ihr Gerät, wann sie es brauchen.

Glaswelt – *Sie entwickeln auch selbst Geräte, was haben Sie aktuell in der Pipeline?*

Magnus Teupen – Die Elektrifizierung ist im Moment in aller Munde und wir versuchen unseren Geräten, die nur mit einem Verbrenner angetrieben werden, z. Zt. ein elektrisches Herz zu verpassen.

Und dann gibt es noch unseren neuen TT1000. Eine elektrische Transportplattform/Wagen auf Ketten, um die Materialien auf der Baustelle zu bewegen und zum Einsatzort zu bringen.

Glaswelt – Die Zeiten sind aktuell wechselhaft, haben Sie eine Einschätzung, wie sich 2022 entwickeln wird?

Heinz Teupen – Wir sind recht zuversichtlich unseren konstanten Weg weiter beizubehalten. Zu Beginn der Pandemie hatte man Sorgen, dass ohne die Präsenzmessen der Absatz einbrechen würde, was sich Gott sei Dank nicht bestätigt hat. Somit freuen wir uns auf 2022, viele neue interessante Kunden, hoffentlich auch wieder Messen, und natürlich gute Geschäfte.

Das Interview führt Matthias Rehberger.



© Foto: TGT GmbH

In der neuen Halle präsentiert TGT sein umfassendes Programm an Hebetchnik.

URL: <https://www.glaswelt.de/glas/interview-mit-heinz-und-magnus-teupen-wir-haben-keine-warteliste-unsere-kunden-bekommen-ihr>