



Mit Hochdruck an die Sache

Werkbilder

Reinigungstechnik von Meier-Brakenberg | Hochdruckreiniger sind für Landwirte, Lohnunternehmer, GaLaBau-Betriebe, Kommunen und Bauunternehmen ein fast täglich eingesetzter Helfer. Aus diesem Grund sollte diese Produktgruppe ein „Must-have“ in der Angebotspalette vieler Landmaschinen-fachbetriebe sein. Die Meier-Brakenberg GmbH & Co. KG bietet hier ein umfangreiches Sortiment.

Das von den beiden Geschäftsführern, Marc Piechnik und Wolfgang Meier in Exertal in Ostwestfalen-Lippe innhabergeführte Unternehmen mit 25 Mitarbeiter entwickelt, produziert und vertreibt ein breites Techniksortiment für die Landwirtschaft. Seinen Umsatz generiert Meier-Brakenberg aus Produkten für die Tierhaltung mit Schwerpunkt auf dem Schweinehaltungsbereich sowie mobilen und stationären Hochdruckreinigern. Mit dieser zuletzt genannten Sortimentsgruppe hat man sich nachhaltig unter den bekannten Mitbewerbern etabliert.

Um seine Wahrnehmung und Bekanntheit noch weiter zu steigern, nimmt der Hersteller an einer Vielzahl von Ausstellungen teil. „Wichtige Messen sind für uns EuroTier, Agritechnica und diverse lokale Messen wie die Agrarunternehmertage in Münster. Weiter nehmen wir an der demopark in Eisenach, der DeLuTa in Bremen und der Nordbau in Neumünster teil. Auf anderen lokalen wie auch internationalen Messen sind wir durch unsere Handelspartner vertreten“, erläutert Geschäftsführer Wolfgang Meier.

Mobile und stationäre Technik

Meier-Brakenberg entwickelt seit 2002 Elektro- und Verbrennungsmotorgetriebene Hochdruckreiniger und fertigt diese im eigenen Betrieb. „Wir bilden die ganze Produktpalette der professionellen Hochdrucktechnik ab, insbesondere mit Geräten in der höheren Leistungsklasse“, berichtet der Geschäftsführer und führt weiter aus: „Mobile, stationäre und Heißwassergeräte ab 900 Liter Wasser pro Stunde sollen Anwender ansprechen, die auf leistungsstarke Geräte mit langer Lebensdauer Wert legen. Dazu werden hochwertige Materialien verwendet, wie zum Beispiel Drei-Zylinder-Industrie-Plungerpumpen mit Bronzepleuel, angetrieben durch eine im Ölbad laufende Kurbelwelle. Die Motor-Pumpen-Kombination ist vierfach gelagert und über eine vibrationsmindernde Klauenpumpe verbunden.“ Die für diese Technik übliche geringe Drehzahl soll dazu beitragen, eine lange Lebensdauer zu garantieren. „Besonderen Wert legen wir darüber hinaus auf eine praktische Handhabung über sichere Lanzenhalterungen, Schlauchführungen und innovatives Zubehör“, sagt Wolfgang Meier.

Frequenzregelung für mehr Flexibilität

Ein Alleinstellungsmerkmal in der Hochdrucktechnik sind laut Unternehmensangaben frequenzgeregelte Geräte, die von Meier-Brakenberg bereits 2010 entwickelt und 2011 erstmalig auf dem Markt eingesetzt wurden. Diese Reiniger versorgen über eine frequenzgeregelte Pumpe bis zu zehn Anwender mit bis zu 12 000 Liter Kalt- und Heißwasser pro Stunde. „Abgesehen von der vielseitigen Nutzbarkeit ist der Energiebedarf durch die Frequenztechnik stets optimiert und die Betriebskosten niedrig“, meint Wolfgang Meier ergänzend. In diesem Segment sehe man deutliche Zuwachsraten auch außerhalb der Landwirtschaft. Bei diesen Pumpen, die an ein stationäres Leitungssystem angeschlossen sind, bestimmen die Anwender die gewünschte Wassermenge. Durch die Frequenztechnik, die beispielsweise bei den Heißwasserstationen MBHSTH 3000 flex und MBHSTH 4200 flex zum Einsatz kommen, wird die Drehzahl verändert, so dass der Druck konstant bleibt und unterschiedlich viele Anwender mit individuellen Wassermengen arbeiten können. Wassermengen bis zu 200 Liter



Die beiden Geschäftsführer Wolfgang Meier (li.) und Marc Piechnik vor dem neuen Vorführwagen mit einem frequenzgeregelten Hochdruckreiniger.



Neben den mobilen Geräten bietet Meier-Brakenberg stationäre Hochdruckreiniger mit Frequenzregelung und Heißwasser.

pro Minute können so von mehreren Nutzern abgenommen werden. So kann beispielsweise eine Person mit einer Lanze mit der Waschleistung von 30 Liter pro Minute arbeiten, während zwei weitere Personen mit je 20 Liter pro Minute reinigen. Mit der Wahl der Düsendröße bestimmt der Anwender die Wassermenge, die Pumpe passt die Drehzahl automatisch an und hält den Druck. So wird die maximale Leistung bei minimalem Stromverbrauch abgerufen. Diese frequenzgeregelten Heißwasserstationen werden gerne von Lohnunternehmen für die Maschinenwäsche genutzt. Die Temperatur und der Arbeitsdruck seien stufenlos wählbar. „Jeder Anwender kann während des Waschens über die verstellbare Lanze Druck und Wassermenge frei variieren. So kann gleichzeitig individuell im Bereich von Dichtungen und Lagern mit weniger Aufprallkraft gearbeitet und auf großen Flächen oder stärkeren Verschmutzungen mit höherer Wasserleistung und Schwemmkraft gereinigt werden“, erklärt der Inhaber weiter. So verkürze sich die Reinigungszeit. Über einen eingebauten Injektor ist zudem die Zugabe von Reinigungsmitteln möglich.

Für spezielle Bedingungen in Landwirtschafts- und Industriebetrieben sind neben den Standardprodukten Sonderwünsche möglich. Hierzu Wolfgang Meier: „Gemeinsam mit den Anwendern definieren wir die Aufgabe und entwickeln genau die Spezialanfertigung, die ihren Anforderungen exakt entspricht. Bei der Ausführung legen wir wie gewohnt großen Wert auf robuste Materialien, hohe Verarbeitungsqualität und größtmögliche Funktionalität.“

Vertrieb und Service über Fachhandel

Die Handelspartner von Meier-Brakenberg vertreiben sowohl national als auch international mehrere oder auch einzelne

der Produkte – je nach deren eigenen Ausrichtung.

Im Produktbereich Hochdrucktechnik haben die Vertriebspartner, so Wolfgang Meier, eine sehr bedeutsame Aufgabe. Neben der Vermarktung von Neugeräten übernehmen diese auch Service und Wartung der Hochdruckreiniger. Das Händlernetz für Reinigungstechnik wird national überwiegend aus dem Landmaschinenfachhandel gebildet. Dazu erläutert der Geschäftsführer: „Unsere Hochdruckreiniger werden derzeit über 65 Vertriebspartner deutschlandweit angeboten.“ Sollte ein Gebiet nicht abgedeckt sein, erfolgt ein Direktverkauf durch Meier-Brakenberg selbst. „Der Landmaschinenfachhandel hat die Vermarktung in die Landwirtschaft sowie teilweise in die Bereiche Kommunalsektor, GaLaBau und Baugewerbe inne.“ Zusätzlich vertreibt die Firma Meier-Brakenberg seine Hochdrucktechnik in die Bereiche Lebensmittelproduktion, Abfallwirtschaft sowie jegliche Industrieproduktion.

Nahe an den Handelspartnern

Die Vertriebspartner für den Bereich Hochdrucktechnik werden durch einen für die Händlerbetreuung und -schulung zuständigen Vertriebsmitarbeiter regelmäßig vor Ort geschult. Sehr viel Wert legt Meier-Brakenberg auf die Kompetenz der Handelspartner in Bezug auf Vermarktung, After-Sales-Betreuung Richtung Endanwender, aber auch auf Parameter wie die attraktive und professionelle Platzierung im Showroom beziehungsweise den Verkaufshallen bei den Händlern und darüber hinaus die dauerhafte Verfügbarkeit von Vorführgeräten. Zur Kooperation mit den Vertriebspartnern erklärt Wolfgang Meier: „Der Service vor Ort wird durch die Partner in ihren eigenen Werkstätten durchgeführt. Zusätzliche Unterstützung sowohl der Service- und Han-

delspartner als auch der Endkunden erfolgt durch einen kostenlosen telefonischen Support.“ Im Gegenzug stellt Meier-Brakenberg aber auch Anforderungen an seine Partner, die über die Vermarktung von den Hochdruckreinigern hinaus gehen. Hoch priorisiert der Hersteller in diesem Zusammenhang das Vorhalten von Ersatz- und Verschleißsteilhandhabung, deren ständige Verfügbarkeit sowie die dafür notwendige kompetente Beratung. Dazu erläutert der Inhaber: „Ersatz- und Verschleißteile lagern beim Fachhändler oder sind per Paketdienst am nächsten Tag auch über Nachtversand aus unserem Zentrallager verfügbar. Darüber hinaus bieten wir werkseitig deutschlandweit einen Vor-Ort-Service zu Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten an. Und last but not least führen wir auch Komplett- oder Leitmontagen durch, wenn es um die Installation und Einrichtung vor allem von stationären Anlagen in der Hochdrucktechnik geht.“

lukas.arnold@dlv.de

DAS WICHTIGSTE IN KÜRZE:

- Meier-Brakenberg bietet mobile, stationäre und frequenzgeregelte Hochdruckreiniger an.
- Individuelle Kundenwünsche und spezielle Sonderanfertigungen sind möglich.
- Die Frequenzregelung sorgt für Flexibilität und individuelle Anwendung
- Der Vertrieb erfolgt über ein Fachhändlernetz mit 65 Vertriebspartnern in Deutschland.
- Hochdruckreiniger können eine interessante und lukrative Produktgruppe für Landmaschinenfachbetriebe sein.