

Fingeren på pulsen med udlejning

Hvis en maskine kører mindre end 1.100-1.200 timer og færre end 100-130 dage årligt er det billigere at leje end at eje, siger tommelfingerregel

UDLEJNING

sigh@licitationen.dk

Det er ikke så udbredt at leje maskiner i Danmark som i de fleste andre europæiske lande, men holdningerne rykker sig.

- Mange store entreprenører fokuserer mere og mere på deres kernekompetence indenfor bygge- og anlægsarbejde og begrænser deres egen maskinpark til en kerne af maskiner, som de bruger hele året rundt. Ud over at skærpe fokus betyder det også en begrænsning af de faste omkostninger, siger rental manager Nils Macheel, Pon Rental Denmark A/S.

- Vi oplever ofte mindre entreprenører, som siger, at deres maskiner er betalt, og så kan det ikke betale sig at leje, men sådan hænger det ikke sammen. Selv om en maskine er betalt, så er der alligevel en investeret kapital, der skal forrentes. Samtidig sker der en værdiforringelse af maskinen, uanset om den arbejder eller ej.

Stort og småt

- Vi har nogle tommelfingerregler for, hvornår det bedst kan betale sig at købe en maskine, og hvornår det



Rådgivning om maskinvalg i forhold til kundens behov og anvendelse af maskinerne er meget afgørende.

bedst kan betale sig at leje. Skal man konstant bruge en maskine 260 dage om året i otte timer dagligt, så skal man købe en ny. Skal man bruge en maskine de fleste dage, men måske kun et par timer dagligt, så skal man overveje at købe en brugt. Skæringspunktet for at leje er, hvis man bruger maskinen op til 100-130 dage om året og i op til 1.100-1.200 timer årligt, og der gælder næsten uanset maskinens størrelse og type, siger Nils Macheel.

- Vi har maskiner udlejet alt fra en uge og op til et år. Vores udlejningsaftaler er typisk projektrelateret, og vi er inde i en individuel rådgivning hver gang. Vores styrke er, at vi ikke tilbyder et standardprodukt, men en

tilpasset løsning, hvor vi er integreret med Pon Equipment. Det vil sige, at der er stor fleksibilitet med brugte maskiner som er egnet til udlejning, og omvendt er udlejningsflåden en attraktiv kilde til nyere brugte maskiner. Derudover trækker vi også på Pon Rental i Sverige, og hvis det er lange lejemaal også på andre landes Pon-afdelinger.

- Vi har eksempler på, at vi har købt en maskine hos en kunde, som ikke brugte

den længere, fordi vi havde en udlejningskunde, som manglede den pågældende maskine til et projekt. Han ville gerne leje, men ikke ønskede at købe, fordi han ikke forventer at kunne udnytte maskinen efter afslutningen af det aktuelle projekt.

Bliver integreret

Pon Rental Denmark og Pon Equipment bliver tættere og tættere integreret, men Nils Macheel afviser, at det sætter kunden i en vanskelig-

re situation.

- Jeg mener, at vores rådgivning er i orden, så det ikke kommer til at handle om, hvilken løsning der er til gavn for os, men først og fremmest om kundens interesse. Når vi på denne måde bliver partnere med kunden, er det jo helt afgørende, at vi finder løsninger, hvor kunden kan tjene penge på at køre med vores maskiner. Ellers stopper samarbejdet helt automatisk, siger Nils Macheel.

- Eksempelvis er der nye emissionskrav på vej, som medfører nye motorer med nye olietyper. Dem skal vores servicefolk være i stand til at håndtere, så de ikke blot lever op til kravene som nye, men bliver ved med det. Det kræver vedvarende opdatering, og sådan er det på mange områder, fortæller Karsten Hansen.

Ud over køb af nyt eller brugt og leje af maskiner er der også kommet gang i 'rebuild' af brugte Caterpillar maskiner - altså en gennemgribende totalrenovering. Det er egentlig et koncept, der er udviklet til store minemaskiner, som

kan have både to og tre liv, men det har bredt sig også til større entreprenørmaskiner i Danmark.

Flere rebuilds

- Vi har gennemført rebuild af dozere og et par store læssemaskiner. De får eksempelvis fuldstændig ny drivlinje med motor, transmission og aksler og ud fra kundens ønsker kan kabinen renoveres, og der kan ske en visuel opdatering. Generelt siger vi, at det kan komme på tale, hvis det kan gennemføres for under 50-60% af nyprisen på en tilsvarende maskine, men igen kommer det meget an på

anvendelsen af maskinen, siger Karsten Hansen.

Et andet koncept indenfor service er Runaway. Det omfatter undervogne og sliddele, som Pon skaffer og monterer fra forskellige leverandører og i forskellige prisniveauer.

- Igen her handler det om præcis rådgivning og en nøje vurdering af kundens behov. Det er ikke nødvendigt at montere originale sliddele på en maskine, der måske kun har en kort restlevetid, som uoriginale reservedele godt kan klare. Runaway omfatter alle maskinfabrikater og kan omfatte dele på forskellige prisniveauer, siger Karsten Hansen, som også på servicesiden lægger vægt på, at der rådgives grundigt om de forskellige former for løsninger og serviceaftaler, som skal afspejle kundens ønsker i forhold til anvendelsen af maskinerne.

Det er afgørende, at sælgerne kan rådgive kunden i detaljer om maskinbehovet i forhold til de opgaver, kunden skal bruge maskinerne til, og der er mange faktorer i spil.



Atlas Copco

QLT lysmast fra Atlas Copco kaster lys over natarbejdet

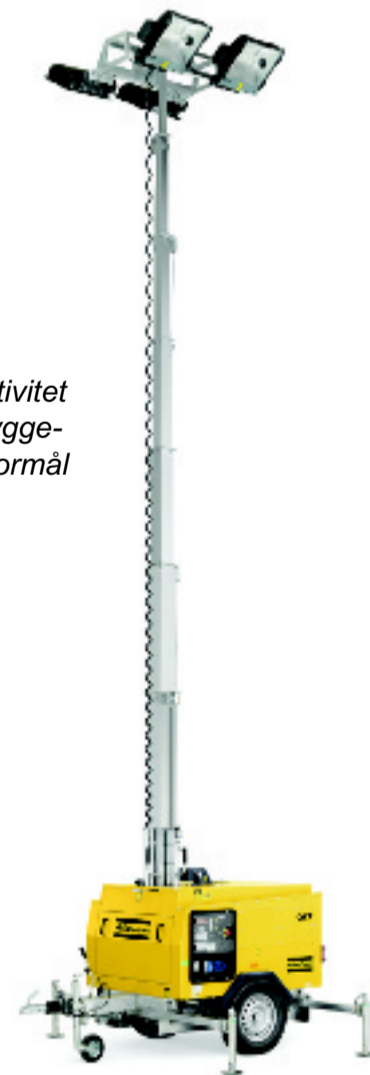
Med den nye QLT lysmast øges produktivitet og sikkerhed ved natarbejde. Ideel til bygge- og anlægsbranchen samt til udlejningsformål og events.

Fordele med QLT

- Høj kvalitet
- Lang levetid
- Lave serviceomkostninger
- Høj gensalgpris
- Kendt mærke
- Miljøvenlig, spildfri
- Betjeningsvenlig

Tekniske specifikationer

- 80 timers drift på en tank
- Masthøjde 9,2 m
- 110.000 lumen
- Hydraulisk mastrejsning



Atlas Copco Kompressorteknik A/S

Division Transportable Kompressorer v/Frank Christiansen
Naverland 22 • 2600 Glostrup • Telefon 40 57 04 16
Email frank.christiansen@dk.atlascopco.com
Web www.atlascopco.dk

Committed to Sustainable Productivity