



Die Hotline

Mit „Gerry’s Baggerhotline“ hat sich Gerald Rehor in mehr als einem Jahrzehnt als verlässlicher Unternehmer mit Handschlagqualität einen Namen gemacht. Wegbegleiter der ersten Stunde ist dabei Karl Hochmair, Vertriebsleitung Wien, NÖ und Bgld., Dunst Hydraulik & Ladetechnik.

Wir treffen Gerald „Gerry“ Rehor und Karl Hochmair am Unternehmenssitz im niederösterreichischen Großhofen, nordöstlich von Wien bei Markgrafneusiedl. „Bereits beim Bundesheer habe ich mich mit dem „Bagger-Virus“ infiziert und wurde nie wieder losgelassen“, plaudert Rehor aus der Geschichte. Bevor Gerry Rehor sein eigenes Unternehmen gegründet hat, sammelte er Erfahrungen bei einigen großen Unternehmen als Lkw- und Bagger-Fahrer sowie als Bauführer und Fuhrparkleiter. Das perfekte Rüstzeug also für die eigene Karriere: „Seit 2005 habe ich den strengsten Chef der Welt. Mich selbst. Für mich geht nichts über Pünktlichkeit, Verlässlichkeit und Sorgfalt. Besonders wichtig ist mir, dass wir auf „gesunden“ Beinen stehen. Das ist im Bau- und Baunebengewerbe ja nicht immer ganz selbstverständlich. Für mich ist es Teil der Verantwortung meinen Kunden gegenüber, weil ich als Unternehmer weiß, wie hart das Nettoeinkommen verdient ist. Deshalb steht für mich die Kundenzufriedenheit und damit auch der Kundennutzen bei meiner Arbeit im Vordergrund – frei nach meinem Motto „geht nicht – gibt’s nicht“. Eigentlich sollte es selbstverständlich sein, dass Arbeiten in unserem Geschäft schnell und perfekt erledigt werden. Aber ich habe im Laufe meines Arbeitslebens schon so ziemlich alles erlebt.“

Vertrauensbasis

Als gewissenhafter Chef von mittlerweile zehn Mitarbeitern legt Gerry Rehor großen Wert auf modernes und zuverlässiges Equipment. Einer der Wegbegleiter der ersten Stunde von Gerry Rehor ist Karl Hochmair, Vertriebsleitung Wien, NÖ und Bgld., Dunst Hydraulik & Ladetechnik. Diese tiefe Verbunden-

heit schafft natürlich eine Vertrauensbasis zwischen Lieferant und Unternehmer, die im vergangenen Jahr zum Kauf des ersten HMF Kranes geführt hat. Die Qualität hat Rehor überzeugt: „Ich habe damals vor dem Kauf des ersten HMF Kranes Karl Hochmair nach seiner persönlichen Meinung zu den skandinavischen Kranen gefragt. Nachdem er mir bestätigt hat, dass er voll und ganz hinter den Produkten steht, habe ich gekauft.“ Dass die Qualität auch in der Praxis hält was Karl Hochmair verspricht, manifestiert sich jetzt im bereits zweiten HMF Kran, den Rehor innerhalb eines Jahres bei Dunst Hydraulik & Ladetechnik bestellt hat.

Tausendsassa

Um Lkw, Mulden und Kranservice kümmert sich Rehor selbst. Und hier rücken die beiden neuen Geräte von HMF ins Rampenlicht. „Den ersten Kran haben wir vergangenes Jahr bei Dunst gekauft. Ein HMF 1820-K4. Jetzt haben wir einen etwas größeren HMF 2120-K4 dazu genommen. Mir gefällt der relativ einfache, zuverlässige Aufbau der skandinavischen Krane. Sie sind auf dem Stand der Technik, ohne, dass man gleich einen Laptop benötigt, um den Kran in Betrieb zu nehmen. Dank des Standsicherheitssystems EVS können wir mit enormen Hubwerten arbeiten, obwohl wir natürlich nur auf Fahrzeugbreite abstützen. Egal ob Aushub, Hinterfüllungen oder Sand-, Schotter- und Erdlieferungen – mit unseren Kranfahrzeugen sind wir für alle Aufgaben gerüstet. Besonders wichtig ist mir auch die sehr unkomplizierte und prompte Betreuung durch das Unternehmen Dunst. Ein Anruf genügt und etwaige Problemstellungen sind praktisch behoben“, ist Gerry Rehor von seinen HMF Kranen und dem Dunst Service begeistert.