

Innovative Logistik

Hohe Kraftstoffpreise, Maut - all dies macht Transporte immer teurer, auch die von Arbeit Bühnen. Zeit, über intelligente Lösungen nachzudenken. Kran & Bühne fragte Patrick Kübler, was sein Unternehmen der Branche anzubieten hat.



Patrick Kübler, Geschäftsführer der Spedition Kübler

■ **K&B:** Worin besteht Ihr Angebot für die Arbeitsbühnenprofis?

■ **Patrick Kübler:** Unsere Angebot besteht in der kompletten Abwicklung aller Transportabläufe, nicht nur im klassischen Straßentransport, sondern auch beim weltweiten Im- und Export, bei Seefracht, Luftfracht, Containerstauung, Verladung auf Flats oder auf die Schiene. Im Bereich Straßentransport wollen wir bewusst nicht den Nahverkehr „rund um den Kirchturm“ abbilden, sondern die für die Nutzer kostenintensiven Relationen, in welchen sich der eigene Werksverkehr nicht rentiert. Dazu tritt die Messelogistik. Durch den Einsatz unserer „Big Box“-Fahrzeuge kommen die Arbeitsbühnen immer sauber und witterungsgeschützt an.

■ **K&B:** Welche Art und Größe von Maschinen ist geeignet?

■ **Patrick Kübler:** In Art und Größe sind kaum Grenzen gesetzt. Für Kleingeräte mit einer Bodenfreiheit von unter 5 Zentimeter stellen wir spezielle Schrägsattel mit einem Aufwärtswinkel von unter 3 Grad zur Verfügung. Großgeräte mit einer Bauhöhe von bis zu 3,90 Meter werden mit speziellen Tiefbettfahrzeugen transportiert und können durch das Vorhalten mehrerer Fahrzeugvarianten kurzfristig ausgehändigt werden. Für schwere Geräte stehen mehrere Varianten von Semitielfladern zur Verfügung, welche für Nutzlasten von über 40 Tonnen ausgelegt sind.

■ **K&B:** Wo sehen Sie die Vorteile?

■ **Patrick Kübler:** In der Vergangenheit hat sich gezeigt, dass manches Mietgeschäft an den Transportkosten gescheitert ist. Arbeitsbühnenlogistik fordert in den meisten Fällen speziellen Fahrzeugeinsatz. Das bedeutete in der Vergangenheit, dass Transporteinheiten aus dem Vermieterfuhrpark für Streckengeschäfte eingesetzt wurden, diese aber dann für das operative Tagesgeschäft nicht mehr zur Verfügung standen. Wir betrachten Arbeitsbühnenlogistik als XXL-Stückgut. Durch das Vorhalten von über 70 Fahrzeugeinheiten können wir bundesweit innerhalb kürzester Zeit Fahrzeuge zur Verfügung stellen. Durch unsere „Big-Box“ sind wir in der Lage, eine entsprechende Beiladung aufzunehmen. Es darf den Kunden daher nicht wundern, wenn außer seiner Arbeitsbühne noch 5 Paletten Fliesen, 6 Hub Schnittholz und 2 Paletten Tiernahrung auf dem Fahrzeug gestaut sind. Er selbst profitiert hiervon, da die gesamten

Fahrzeugkosten und Nebenkosten, wie die ab 2005 geltende Maut, auf die unterschiedlichen Güter umgelegt werden.

■ **K&B:** Wie sind die bisherigen Erfahrungen?

■ **Patrick Kübler:** Die Resonanz ist äußerst positiv. Anfangs wurden wir als Newcomer misstrauisch beäugt, vor allem, weil die von uns eingesetzte Fahrzeugtechnik noch unbekannt war. Dass wir mit unserer Ausrichtung auf dem richtigen Weg sind, zeigt, dass wir zwischenzeitlich Großkunden wie auch Kleinvermieter zu unserem Portfolio zählen können und das nicht nur im deutschsprachigen Raum, sondern im gesamten europäischen Markt.

■ **K&B:** Wie ist die Kostenlage?

■ **Patrick Kübler:** Der Nutzer kann hier ein richtiges Schnäppchen machen. Nicht, weil wir als Preisbrecher Marktanteile sammeln wollen, sondern weil wir eine Fahrzeugkombination einsetzen, welche für den Werksverkehr des Vermieters keinen Sinn macht. Durch „Arbeitsbühnenstückgut“ lassen sich die Logistikkosten der Nutzer um über 20 Prozent minimieren, dieser bekommt also nur die wirklich benötigte Platzfläche auf der gewählten Transporteinheit berechnet.

■ **K&B:** Wie sind die Aussichten?

■ **Patrick Kübler:** An der Arbeitsbühnenlogistik haben sich in der Vergangenheit schon etliche die Zähne ausgebissen, viele sind am Problem der Befahrbarkeit des eingesetzten Transportmittels gescheitert.

Für die Arbeitsbühnenlogistik benötigt man Erfahrung und Hightech. Erfahrung kann man nicht kaufen, sondern muss sie mühevoll erarbeiten. Dazu kommt das hohe Anforderungsprofil an Mensch und Fahrzeugtechnik: geschultes deutschsprachiges Personal mit Verständnis für Zugangstechnik. Letztendlich haben wir durch unsere „Big-Box“ einen enormen Vorteil, welcher sich jedoch nur in Verbindung mit einer Aus- bzw. Beiladung bemerkbar macht. „Trittbrettfahrer“ ohne die Option einer Beiladung werden scheitern, da die hohen Anschaffungskosten für die entsprechende Fahrzeugeinheit in diesem Fall die Rentabilität eliminieren.

Ruthmanns neuer Weg

Zeitgleich, aber aus unterschiedlichen Richtungen, sind Heinrich Winkelmann und Heinz-Jürgen Buss zu Ruthmann gestoßen. Das Thema Arbeitsbühnen war dabei beiden nicht in die Wiege gelegt. „Es war

für mich eine sehr persönliche unternehmerische Entscheidung, nach einem starken und bekannten Namen mit hoher Produktidentität zu suchen“, erzählt Winkelmann von seinen Anfängen. Auf die Frage, wohin es mit Ruthmann gehe, bestätigen beide, dass über viele Veränderungen nachgedacht werden muss, vielleicht auch darüber Teile der Produktion auszuliefern. „Ruthmann wird in allen Belangen genau das tun, was für das Unternehmen und dessen Erhalt das Wichtigste ist“, bekräftigt Buss.

Intern haben beide die ersten Akzente gesetzt. Der Vertrieb wurde intensiviert, mehr Kundenkontakte geschaffen und selbst Winkelmann und Buss waren in Deutschland unterwegs, um sich und ihre Produkte beim Kunden direkt vorzustellen. Auch im Export sind Veränderungen eingetreten. In Österreich ist das Unternehmen jetzt mit einem eigenen Tochterunternehmen und Mitarbeitern ansässig. „Verschlankungsprozesse einerseits helfen uns zu einer optimierten Kostensituation. Die neue Produktreihe – unsere neuen T-Geräte mit sieben Modellen in elf Varianten über die nächsten 24 Monate – dynamisiert für uns den deutschsprachigen Markt und kombiniert sich bestens mit engagierten Exportaktivitäten in alle Regionen der Welt, außer aktuell Amerika und Afrika. Allerdings ist nicht

Seit rund einem Jahr sind mit dem Mehrheitsgesellschafter Heinrich Winkelmann, und Heinz-Jürgen Buss als Mit-Gesellschafter neue Kräfte in die Geschäftsführung bei Ruthmann eingestiegen. Rüdiger Kopf sprach mit beiden über die Zukunft des Unternehmens.



Die neuen Macher bei Ruthmann: Heinz-Jürgen Buss (l.) und Heinrich Winkelmann (r.)

jeder Markt heute schon reif für preislich wertige Produkte“, erklärt Winkelmann. Dazu wurde der 24-Stunden-Service mit 24-Stunden-Hotline aufgebaut. „Wir wollen unser im Markt einmaliges Angebot mit flächendeckender Präsenz und Kompetenz feilbieten und kompetent nutzen“, beschreibt Buss die Chancen für Ruthmann. Mit ins Portfolio kommen Finanzierungen, Versicherungen und weitere Serviceangebote.

Sieben Modelle in elf Varianten wird es von der neuen T-Serie schlussendlich geben



Konsolidierung durchschritten

Nach den „harten“ Monaten, durch die der renommierte Arbeitsbühnenhersteller gegangen ist, konnte der Absatz wieder gesteigert werden. „Wir sind in Deutschland Marktführer und haben hier unsere Position nicht nur behauptet, sondern aktuell auch ausbauen können“, schätzt Buss die momentane Marktsituation hierzulande ein. Neben LKW-Arbeitsbühnen, die über 80 Prozent des Geschäftes von Ruthmann ausmachen, werden auch Hubwagen in Gescher hergestellt, bei denen „aufgrund der bemerkenswerten Kostenvorteile gegenüber vergleichbaren Transportmitteln wir einer positiven Entwicklung entgegensehen“, bestätigt Winkelmann. Eine Studie der Fachhochschule Münster hat für diese Geräte ein Einsparpotential von 40 Prozent gegenüber Substitutionslösungen ermittelt. Anhängerarbeitsbühnen indes wurden aus dem Programm genommen, die Raupengeräte vorübergehend „auf Eis gelegt“.

Zukünftig zeichnet sich die breite Angebotspalette an LKW-Bühnen von 11 bis 100 Metern durch das Baukastenprinzip, die Montage- und Servicefreundlichkeit sowie ein durchgängiges Design aus. In den letzten zwei Jahren hat der Bühnenbauer mit der TB-Reihe auf dem 3,5-Tonnen-Sektor wieder nachgelegt. Neben zahlreichen Faktoren hebt Winkelmann dabei die einfache Bedienung und die hohe Sicherheit des Gerätes hervor.

Auf die Frage, ob es eines Tages eine LKW-Arbeitsbühne mit weit mehr als 100 Metern Arbeitshöhe geben wird, sind sich beide Geschäftsführer sicher: „Bei passenden Preisen und Mengen für ein solches Höhenwunder: sicherlich!“



Das beste Pferd derzeit im Stall, die TB 220