

# „Optimaler Partner“

Im Sommer hat Ruthmann die Time Versalift Deutschland GmbH übernommen. Der alte und neue Geschäftsführer von Time Deutschland, Jürgen Zenker, und Uwe Strotmann, der gleichzeitig Gesamtvertriebsleiter von Ruthmann ist, verraten mehr über die Hintergründe.



Juergen Zenker



Uwe Strotmann

■ **KB:** Warum verkauft man sein Geschäft an einen Mitbewerber?

■ **Jürgen Zenker:** Mit Ruthmann haben wir den optimalen Partner für Verkauf und Service unserer Versalift-Produktlinie gefunden, der Fortbestand der Marke sowie ein optimaler Kundendienstservice ist gewährleistet. Ruthmann ist in der Branche das Synonym für kreative Technik, gepaart mit hohen Qualitäts- und Sicherheitsstandards. Dieses Image wird – wenn nicht schon geschehen – sicher zukünftig auch auf unsere Produkte überschwappen. Neben einer noch effizienteren Vermarktung werden die Versalift-Kunden im Servicebereich profitieren.

■ **Uwe Strotmann:** Durch den Kauf der Time Deutschland Versalift GmbH haben wir unsere LKW-Hubarbeitsbühnensparte exzellent erweitert. Zum einen durch ein hervorragendes Arbeitsbühnenangebot auf leichten Trägerfahrzeugen für kommunale Anwendungen und

Energieversorger. In diesem Zielgruppensegment sind wir von Ruthmann seit Jahrzehnten stark vertreten, konnten bisher aber nicht immer das passende Arbeitsbühnenkonzept anbieten. Zum anderen durch hoch-isolierte Hubarbeitsbühnen mit grüner Technologie, die wir bislang so nicht anbieten konnten.

■ **KB:** Was sagen die Kunden?

■ **Uwe Strotmann:** Die letzten Wochen zeigen, dass die Versalift-Kunden diese Regelung sehr positiv aufnehmen. Zu Wartungs- und Reparaturzwecken ihres Versalift greifen die Kunden nun sowohl in Deutschland als auch in Österreich und der Schweiz gern auf unser marktführendes Kundendienstnetz zurück. Kunden in diesem Segment zufrieden zu stellen, war in der Vergangenheit eine Versalift-Schwäche, die wir jetzt zu einer Stärke ummünzen. Auch von vielen Ruthmann-Bestandskunden ha-

ben wir positives Feedback erhalten. Sie freuen sich über das ergänzte Produktportfolio und die kompetente Beratung, die sie in Verbindung mit Versalift-Produkten ab sofort erwarten dürfen.

■ **Jürgen Zenker:** Time Deutschland Versalift an Ruthmann zu übergeben, war absolut richtig. Damit kann ich in Kürze die Verantwortung für Time Deutschland Versalift in neue, gute Hände legen.

■ **KB:** Und wie wird es jetzt weitergehen?

■ **Uwe Strotmann:** Sowohl Versalift als auch Ruthmann bleiben als eigene Marke erhalten. Wie bereits erläutert, stellen die Produkte von Versalift eine Komplettierung unseres Produkt-Portfolios dar. Unsere klare Strategie ist es, die Synergien von Ruthmann in der Gemeinschaft mit Versalift zu nutzen, um unsere Marktposition in einigen Zielgruppen-Segmenten

nachhaltig zu stärken. Dieser Zukauf stärkt nochmals unsere Marktposition in Deutschland, Österreich sowie in der Schweiz. Wechselseitig haben wir auch auf dem dänischen Markt unsere Position gestärkt. Time Danmark A/S ist Hersteller der Versalift-Arbeitsbühnen in Europa und seit einigen Monaten unser Händler für unsere Marken Steiger, Flexiloader und Cargoloader in Dänemark.

■ **KB:** Was sind Ihre Pläne für die kommenden Jahre?

■ **Uwe Strotmann:** Wir blicken zuversichtlich nach vorn. Wettbewerbsfähige und innovative Produkte erfüllen unser Ziel, Kundenwünsche kompetent zu befriedigen. Daran arbeiten wir seit Jahren mit Nachdruck und werden das Ziel weiterhin konsequent verfolgen. Darüber hinaus werden wir den weiteren Ausbau unseres Servicenetzes sowie der Serviceleistungen vorantreiben.

K&B