

Ruthmann setzt auf Soft Skills

Bei Ruthmann hat man die weichen Themen für sich entdeckt – und hat damit Erfolg. Was sich dahinter verbirgt, hat Rüdiger Kopf im Gespräch mit Rolf Kulawik und Uwe Strotmann in Erfahrung gebracht.

Wo Ruthmann zuhause ist, das bringt Uwe Strotmann klar auf den Punkt: „Die DACH-Region ist unser Kernmarkt“, bestätigt der Prokurist. Als Verantwortlicher für den Vertrieb ein klares Statement. Aber die Erfolge nicht nur in den Nachbarländern zeigen auf, dass sich das Unternehmen nicht alleine auf den deutschsprachigen Markt konzentrieren will. Sowohl in Frankreich als auch in England schätzt man inzwischen die Produkte aus Gescher, dem kleinen Ort im Münsterland, sehr. Dabei lief es nicht immer so rund. Doch seitdem sich im Jahre 2003 die Eigentümerverhältnisse geändert haben, kann sich die Performance sehen lassen. Aus damals 25 Millionen Euro Umsatz sind inzwischen 106 Millionen Euro alleine mit dem Geschäft der Hubarbeitsbühnen geworden.

Ein Grund ist die Modellpolitik der vergangenen Jahre. Einen weiteren Teil des Erfolges schreiben sowohl Strotmann als auch Geschäftsführer Rolf Kulawik unter anderem dem Service zu, den das Unternehmen bietet. Maschinen müssen gewartet und gepflegt werden, das ist ebenso wenig ein neue Weisheit, wie der Fakt, dass Kunden nicht gerne warten. Denn nichts ist so sehr mit dem Spruch „Zeit ist Geld“ verbunden wie eine LKW-Bühne, die einen sechsstelligen Betrag gekostet hat und bei der nun ein kleines Bauteil gewechselt werden muss. Die Konsequenz: Ruthmann errichtet derzeit sowohl weitere Servicestationen als auch sogenannte Servicepoints – Standorte für Servicemitarbeiter –, so dass nun mehr als 90 „Ruthmänner“ für die Kunden unterwegs sind. Hannover soll hinzukommen, südlich von Hamburg wurde bereits ausgebaut, nahe Ingolstadt wurde ein Baugelände gefunden und selbst Renningen, südlich von Stuttgart, erhält mehr Fläche, weitere Ausbaumaßnahmen sind in Planung.

Ein weiterer „weicher“ Faktor steckt im Handel mit gebrauchten Bühnen, beziehungsweise in der Langzeitmiete für Kommunen und Energieversorger, verankert in der „Ruthmann Finance“. Alleine das Tochterunternehmen hat 2014 für einen Umsatz von über 14 Millionen Euro gesorgt. „Damit dürften wir einer der größten Vermarkter von gebrauchten LKW-Bühnen sein“, ist sich Kulawik sicher. Gestartet in 2008, hat sich somit auch dieser Geschäftszweig gut entwickelt. Angesiedelt ist die Ruthmann Finance ebenfalls in Gescher. Gleichwohl der Umsatz und damit auch der Output an Maschinen gewachsen ist, waren keine großartigen Erweiterungen am Standort Gescher in den letzten Jahren notwendig. Zwei Gründe sind dafür anzuführen. Zum einen wurden Gebäude, die zwischenzeitlich fremd genutzt wurden, wieder für das eigene Werk rekrutiert. Zum anderen wurden – und hier verbirgt sich mehr, als Papier erklären könnte – die Abläufe intern optimiert. „Wir haben unsere Zeitfresser gesucht“, umschreibt es Kulawik. Zusammen mit den Mitarbeitern wurde alles unter die Lupe genommen, in Frage gestellt und gegebenenfalls verändert. Wieder nur ein weicher Faktor, der sich aber positiv auf das Tagesgeschäft niedergeschlagen hat. Auch in der Entwicklungsabteilung zeigte dies Wirkung.

Bei der Entwicklung der TBR 220 zum Beispiel gab es von Anfang an die Vorgabe, die Bühne nicht nur für ein Trägerfahrzeug zu entwickeln, sondern eine große Varianz anbieten zu können. Der Erfolg: Jeder vierte Mitarbeiter ist derzeit mit der Produktion einer TBR 220 beschäftigt. Und die Verbesserungsprozesse wurden damit nicht wieder in die Schublade gelegt. An allen Stationen können die Mitarbeiter nun Vorschläge an die Pin-Tafel heften. Diesen wird dann weiter nachgegangen, und es folgt entweder eine Problemlösung oder zumindest eine Antwort. Die Einbeziehung der Belegschaft als Motivationselement bewirkt, dass das Betriebsklima verbessert wird, aber auch das Image in der Region steigt.



Die Geschäftsleitung der Ruthmann GmbH: Uwe Stapper, Kaufmännischer Leiter (Prokurist), Uwe Strotmann, Leiter Gesamtvertrieb (Prokurist) und Geschäftsführer Rolf Kulawik (v. l. n. r.)



Ruthmann verzeichnet derzeit bei großen und kleinen LKW-Bühnen sehr gute Verkaufserfolge



Mittels Sonderkonstruktion wird das Warten auf das Chassis überbrückt

„Inzwischen bekommen wir stapelweise Bewerbungen aus der Region“, freut sich Strotmann. Die Mitarbeiter-Bindung beginnt dabei schon beim Jüngsten, den Auszubildenden. Rund zehn Prozent der über 350 Mitarbeiter befinden sich in einem Auszubildendenverhältnis, vom Schweißer bis zum Doktoranden.

Kopferbrechen bereiten eher die Zulieferer und hier im speziellen die LKW-Hersteller. Mal wartet man, mal kommt eine ganze Ladung, die erst später angekündigt war. Etwas, das den Puls eines Produktionsleiters schwanken lässt. Doch auch hier wurde eine pfiffige Lösung gefunden. Bei der Produktion des zweiten Ruthmann-Produktes, dem Cargoloader, fallen die Heckteile von Sprintern an. Eine Vorderachse mit Drehkranz drangebaut – und schon hat man den perfekten Unterrahmen, um zumindest einen Teil der Produktion weiter zu führen. Wer nun die ganze Zeit auf Nachrichten über neue Maschinen gewartet hat, dem kann gesagt werden: Auf den Platformers' Days gibt es zwei echte Premieren.

Eines aber verrät Rolf Kulawik an dieser Stelle sofort: „Wir bauen kein 120-Meter-Gerät.“

