

# Potenzial für Nr. 1

Nach Jahren umfangreicher Entwicklungsarbeit in fast allen Segmenten und ununterbrochenem Ausbau der Palette kehrt Ruthmann nun zurück in die Entwicklung sehr hoher Großgeräte: Im April wird die 90-Meter-Bühne T900 HF enthüllt. Alexander Ochs hat darüber mit Gesamtvertriebsleiter Uwe Strotmann und Geschäftsführer Rolf Kulawik gesprochen.



Uwe Strotmann

Rolf Kulawik

## KB: Ruthmann hat seit Jahren einen Lauf ohnegleichen...

**Strotmann:** ...„ein Lauf ohnegleichen“, das klingt immer so nach Leichtigkeit. Da kann ich Ihnen sagen: Leicht ist nichts, geschenkt wird einem noch weniger. Unsere Devise ist: Alles, was wir erreichen, ist hart erarbeitet. Wir freuen uns über jeden zufriedenen Kunden, wissen aber auch: Nichts kommt von selbst.

## Okay, verstanden. Sagen wir etwas vorsichtiger: Sie haben scheinbar alles richtig gemacht. Wie groß ist der Marktanteil von Ruthmann in Deutschland, in Europa, weltweit?

Das ist ganz schwer zu sagen, denn in unserem Markt für LKW-gebundene Hubarbeitsbühnen gibt es keine wirkliche Statistik. Insofern kann man Marktanteile immer nur herleiten aus Marktdurchdringung, Erfahrungen, Kundengesprächen, aus verlorenen Aufträgen und natürlich aus den Umsatzzahlen der jeweiligen Marktbegleiter. Und da wissen wir, dass wir aktuell der umsatzstärkste europäische Hersteller sind. Für den deutschen Markt sehen wir uns als Marktführer und auch in einigen europäischen Ländern. Aber da würde ich lieber die Segmente einzeln betrachten. Wir haben tolle Zahlen im Bereich der 3,5-Tonnen-Geräte. In Deutschland sind wir bei den 7,5-Tonnern sicherlich auch führend, ohne dass ich das jemals beweisen kann... Im Großgerätebereich, den wir ja ab 18 Tonnen definieren, sind wir dank der vielen Erfolge der vergangenen Jahre in mehreren Ländern Marktführer, und zwar in Deutschland und aktuell auch in Frankreich. In England spielen wir eine gute Rolle wie auch in Skandinavien. Dann folgen Märkte, die von noch weniger Transparenz geprägt sind: Australien, USA, Middle East und China.

## Was ist Ruthmanns Langzeit-Bestseller und welches Modell war 2017 das meistverkaufte bei Ihnen?

Kommt drauf an. Im 3,5-Tonnen-Sektor ist es immer die höchste Maschine, die sich am besten verkauft: also die höchste mit reinem Teleskop, die TB290, genauso wie die höchste mit Korbarm, die TBR250. Bei den 7,5-Tonnen-Geräten ist der Schlager ungebremst der T330. Im Bereich der Height-Performance-Maschinen verzeichnen wir einen tollen Erfolg mit der einzigen Maschine am Markt, die über 50 Meter auf 18 Tonnen bietet, also unserer T510HF. Seit der bauma brennt es da – im positiven Sinne. Und für die große Maschine, die T750, hatten wir sowohl 2016 als auch 2017 ein super Jahr, und zwar international.

## Wie viele Bühnen fertigt Ihr Unternehmen im Jahr?

Ganz grob: Wir haben letztes Jahr über 700 Maschinen in den Markt gebracht.

## Wo sehen Sie am meisten Wachstumspotenzial?

Im 3,5-Tonnen-Sektor ist noch nicht das Ende der Fahnenstange erreicht, sowohl im Low-Budget-Bereich (Ecoline-Serie von Ruthmann Italia) als auch im Premiumsegment der ‚Steiger‘ (TB-Reihe). Wir rechnen weiterhin mit einem starken Markt, der unter Umständen auch wachsen wird. Das bezieht sich aber eher auf Kontinentaleuropa. Auf den internationalen Märkten steigt die Nachfrage nach großen Maschinen. Wir machen ja

nicht umsonst 90 Meter. Wir haben übrigens im Export personell aufgestockt und die Mannschaft fast verdoppelt.

## Herr Kulawik, wie stark haben sich in den letzten zehn Jahren die Entwicklungszyklen verkürzt?

**Kulawik:** Man kann für Ruthmann sagen, dass wir seit 2010 die Entwicklungszeiten für Neugeräte um 50 Prozent reduzieren konnten, Digitalisierung sei Dank.

## Ist Ruthmanns Strategie auch, alle LKW-Bühnen-Segmente abzudecken – vom kleinen Gerät bis zur Großbühne?

Ja, aber auf unterschiedlichsten Wegen, zum Beispiel mit strategischen Partnerschaften wie bei Versalift, dazu noch das komplette Raupensegment – und mal sehen, was in Zukunft noch dazukommt.

## Sie haben bereits vor einem Dreivierteljahr das neue Großgerät angekündigt. Was kann der T 900 HF so alles beziehungsweise was unterscheidet ihn vom Wettbewerb?

Mit unserem patentierten DRS – das steht für ‚Dynamisches Reichweiten-system‘ – können wir große Leistungsdaten versprechen. Daneben haben wir auch jede Menge neue Features in den T900 HF eingebaut. Es wurde ein neuer Arbeitskorb entwickelt, eine neue Displayinfo und viele Sonderausstattungen, die das Arbeitsleben des Bedieners deutlich vereinfachen. Lassen Sie sich überraschen!

## Was meinen Sie mit „revolutionärem Doppelkonzept“?

Mit dem revolutionärem Doppelkonzept erfüllt unser ‚Steiger‘ 900 HF alle Funktionen eines Großgeräts, aber zusätzlich ist er auch flexibel wie kleinere Geräte, zum Beispiel ein T750 HF. Dies erlaubt viele Einsatzmöglichkeiten der Bühne und verspricht damit eine hohe Auslastungsquote bei Vermietern.

## Warum sind Sie jetzt doch ins oberste LKW-Bühnen-Segment zurückgekehrt? Und wie viel hat die Entwicklung gekostet?

Nach der Erreichung unserer strategischen Ziele in den 3,5- und 7,5-Tonnen-Segmenten sowie dem enormen Erfolg in der HP- und HF-Klasse bis 75 Meter haben wir aus unserem Innovationsmanagement die tolle Idee des T 900 HF und des DRS-Systems erhalten. Da gab es keinen Zweifel, dass wir ein beeindruckendes Großgerät hinkriegen können und in dem kleinen Markt, als Nummer drei dazukommend, das Potenzial für eine Nummer eins haben.

## Mit welchen Stückzahlen rechnen Sie?

Im ersten Jahr 2018 mit fünf Maschinen, im zweiten mit acht Maschinen und insgesamt ist der Markt inklusive Ersatzbeschaffungen derzeit bei 40 Maschinen zu sehen.

## Wenn ich jetzt ein 90-Meter-Gerät bestelle, wann bekomme ich es?

Aktuell haben wir ein verfügbares Vorführgerät für Ende 2018 und zwei weitere Bauplätze für Frühjahr 2019.