



## ZUR PERSON

**Dietmar Müller** (links im Bild), 56, ist seit 2017 Chef von Riwal Deutschland und war zuvor Geschäftsführer bei Gardemann.

**Harald Theisinger**, 52, ist seit 2001 im Arbeitsbühnen-Business, war Regionalleiter bei Gardemann, Niederlassungsleiter bei Mateco und ist seit Mitte 2019 neu bei Riwal als Commercial Manager & Prokurist.

# „HABEN RIESENSCHRITT NACH VORNE GEMACHT“

Zum September hat sich Riwal in Deutschland eine neue Organisationsstruktur verordnet. Was dahinter steckt und was die Firma plant, hat Alexander Ochs im Gespräch mit Geschäftsführer Dietmar Müller und Vertriebsleiter & Prokurist Harald Theisinger in Erfahrung gebracht.

**Sie kennen den Klassiker: Und aus Raider wurde Twix. Warum die Umfirmierung? Ist sie ein Zeichen an die Kunden, eher von symbolischer Bedeutung oder rein praktischer Natur?**

**Dietmar Müller:** Wir haben nun einen Schritt gemacht, um die Organisation zu glätten. Im Herbst 2018 haben wir ja die Firma Adam gekauft und hatten seitdem drei Gesellschaften: die Riwal Deutschland GmbH, die Riwal Arbeitsbühnenvermietung GmbH und die Adam GmbH. Diese drei haben wir jetzt alle in die Riwal Deutschland GmbH überführt. Das ist zum einen weniger Behördenaufwand. Zum anderen wollen wir ein Zeichen setzen, dass die Firma Adam jetzt voll dazugehört und wir mit vereinten Kräften auftreten. Zudem sind wir jetzt ins LKW-Segment voll eingestiegen. Durch den Adam-Zukauf bearbeiten wir nun den Frankfurter Markt und das Rhein-Main-Gebiet mit Hochdruck und haben bereits gute Marktchan-

cen realisiert. Daher jetzt dieser Schritt. Außerdem waren wir durch die vorherige AFI-Übernahme aus einer etwas unglücklichen Position gestartet, sodass wir dachten: Jetzt geben wir dem Baby mal einen neuen Namen.

**Was tut sich derzeit bei Riwal?**

**Dietmar Müller:** Im Laufe des Frühjahrs haben wir ein neues Key-Account-Programm aufgelegt: Riwal Prime. Ausgesuchte Großkunden werden mit einem festen Angebot an Features und Benefits („Bennies“) versorgt. Das wird im Markt offensichtlich hervorragend angenommen.

**Herr Theisinger, was ist Ihre Rolle in diesen Überlegungen?**

**Harald Theisinger:** Als Commercial Manager bin ich verantwortlich für das Key-Account-Geschäft, unser neues Riwal-Prime-Programm

und die Verkaufsabteilung. Zudem bin ich gesamtverantwortlich für den Umsatz. Wir wollen speziell unseren Prime-Kunden ein hochwertiges Angebot machen: einfaches Handling, kompetente Beratung, guter Service.

**Dietmar Müller:** Es scheint so, als hätten wir da einen Nerv getroffen. Applikationen aus dem digitalen Bereich sind bei Riwal sehr wichtig. Neben *Riwal Prime* haben wir eine neue App erstellt, die *My Riwal Rental* App, verfügbar für iOS und Android. Zudem kann der Kunde mit unserer *Augmented-Reality* (AR)-Funktion die gängigen Bühnen direkt vor Ort auf den Einsatzort projizieren. Das haben wir gemacht, um das Thema Vor-Ort-Besichtigung zu entschärfen. Ganz wichtig: Die Baustellenbesichtigung vor Ort bieten weiterhin kostenlos an. AR kann nahezu unsere gesamte Flotte abbilden, das sind etwa hundert Modelle in Deutschland. Darüber hinaus stellen wir dem Kunden seit diesem Jahr kostenfrei die BIM-Daten von 80 Modellen zur



Wartungsarbeiten mit einer Palfinger P 280 B

Verfügung. Holland und Dänemark waren hierfür unsere Testmärkte, zwei Länder, in denen wir eine starke Position haben. In den Niederlanden, wo Riwal seinen Konzernsitz hat, sind wir Marktführer.

### Wie positioniert sich Riwal denn in Deutschland?

**Dietmar Müller:** Wir haben uns zum Beispiel eine Marktposition im LKW-Bereich erarbeitet mit zur Zeit 40 Maschinen und haben bereits einen größeren Auftrag fürs kommende Jahr bei Palfinger platziert. Zudem legen wir Wert darauf, dass wir mit Kunden zusammenarbeiten, die unsere besonderen Serviceleistungen schätzen. Wir definieren uns mehr und mehr über die Beratungsqualität und die Qualität der Geräte.

Es gibt ja eine Tendenz im Markt, viel mit Preisen herumzumachen. Wir glauben nicht, dass dies erforderlich ist. Wir haben kein Interesse daran, auch noch das letzte Gerät für 3,64 Euro in den Markt zu drücken. Dazu gehört, dass wir unsere Flotte komplett durchgearbeitet haben, insbesondere den AFI-Bestand. Wir haben im Moment eine der jüngsten Flotten im Markt mit einem durchschnittlichen Maschinenalter von knapp über vier Jahren, vielleicht viereinhalb Jahren. Insgesamt haben wir bei Riwal Deutschland einen Riesenschritt nach vorne gemacht.

### Was meinen Sie noch mit ‚besonderen Serviceleistungen‘?

**Dietmar Müller:** Wir haben rund 19.000 Geräte in 16 Ländern und betreiben eine intensive

internationale Zusammenarbeit. In allen größeren Ländern hat Riwal eine Kontaktperson für länderübergreifende Geschäfte, das nennt sich *Riwal International Rental (RIR)*.

**Harald Theisinger:** Diese Abteilung verfügt über eine eigene Flotte und ein eigenes Verkaufsteam, aber die Umsätze werden in den Ländern realisiert. Das macht bis zu zehn Prozent vom Umsatz einer Ländergesellschaft aus. Die Flotte besteht aus JLG-Ultrabooms, großen Holland-Lift-Scheren und großen Teleskopstaplern.

**Dietmar Müller:** An RIR ist wichtig, dass alles über einen Kontakt in der Landessprache abgewickelt wird. Das ist ein Alleinstellungsmerkmal unserer Gruppe. Wir sind nicht nur deutschlandweit unterwegs und der „nächstbeste Vermieter umme Ecke“, sondern die Leute sind beeindruckt von der Qualität unserer Dienstleistung.

### Wie schätzen Sie den deutschen Arbeitsmärkte derzeit ein?

**Dietmar Müller:** Das ist eine spannende Frage. Anfang des Jahres ist der Markt nicht so toll losgegangen und es gab Schwierigkeiten für alle. Der Markt war etwas müde, der Bedarf nicht riesig. Aber jetzt haben wir uns – wie eben angesprochen – einige Nischen herausgesucht, die sich extrem gut entwickeln.

### An welcher Position sehen sich im deutschen bzw. deutschsprachigen Markt – gemessen woran?

**Dietmar Müller:** Mateco und Gerken sind groß, auch Roggermaier ist stark. Nach Umsatz und Höhenmetern sehen wir uns zur Zeit an Position 6 oder 7. In zwei Jahren wollen wir Platz 3 innehaben. <<

Riwal Hanau, früher Firma Adam

