

# Bei Ruthmann am Ruder

**Seit fünf Jahren sind Heinrich Winkelmann, 47, und Heinz-Jürgen Buss, 43, Geschäftsführer und Gesellschafter der Ruthmann GmbH & Co. KG. Rüdiger Kopf sprach mit ihnen über damals, heute und morgen.**

■ **KB:** Sie sind vor fünf Jahren frisch zur Bühnenbranche hinzugekommen. Was hat Sie am meisten überrascht?

■ **Buss:** Mich hat am meisten überrascht, mit welchem positiven Image das Unternehmen Ruthmann bei den Kunden besetzt ist. Trotz der sicherlich nicht einfachen Zeit um das Jahr 2003 herum wurde von den Kunden eine große Wertschätzung und Begeisterung für die Produkte der Firma Ruthmann und für die Dienstleistung im Servicebereich mitgeteilt.

■ **KB:** Gibt es eine Begebenheit oder Anekdote, an die Sie sich besonders gut erinnern?

■ **Winkelmann:** Nach sechs Monaten bei Ruthmann habe ich im April 2004 erstmalig die bauma in München besucht und durfte das Standgeschehen aktiv verfolgen. Das Angebot von Ruthmann basierte auf den traditionell bekannten Produkten und einer ersten Studie zur Innovation unseres variablen Turms. Es herrschte eine starre und verklemmte Stimmung. Drei Jahre später, zur bauma 2007, und nach vielen schon vorher vorgetragenen Innovationen waren die Stimmung und die Kommunikation locker, optimistisch und entspannt.

■ **KB:** Ruthmann damals und heute, was hat sich hauptsächlich geändert?

■ **Winkelmann:** Als wir das Ruthmann-Ruder übernommen haben, fanden wir hochqualifizierte Mitarbeiter, einzigartige Produkte sowie Dienstleistungen und einen anerkannten Namen vor.

Die meisten nach außen sichtbaren Änderungen hat es im Produktbereich gegeben. Das so wichtige Segment der „Brot- und Butter-Maschinen“ – zu denen zählen wir LKW-Aufbauten bis zum 18-Tonnerbereich – wurde komplett überarbeitet. Mit unserer aktuellen TB- und T-Baureihe stellen wir dem Markt attraktive Geräte zur Verfügung, die dem Wettbewerbsvergleich absolut standhalten. Und weil diese Vorgehensweise in den letzten fünf Jahren so erfolgreich war, sehen wir keine Veranlassung zu einem Richtungswechsel. Das war auf der APEX 2008 mit dem neuen Steiger T 275 wieder zu sehen und wird im kommenden Jahr fortgeführt.

■ **KB:** Derzeit herrscht viel Bewegung im LKW-Bühnenmarkt, Stichwort: Teupen und Wumag-Palfinger. Hat das für Ruthmann Konsequenzen?



Heinz-Jürgen Buss (l.) und Heinrich Winkelmann

■ **Winkelmann:** Natürlich beschäftigen wir uns intensiv mit den Änderungen im Markt, die links und rechts neben uns passieren. Unmittelbare Konsequenzen hat das jedoch nicht, denn wir sind optimal aufgestellt. Unsere Berührungspunkte zu Teupen – in Verbindung mit LKW-Bühnen – sind eher gering, aber wir sind sehr gespannt auf die Entwicklungen, die der Markt durch den Palfinger-Kauf von Wumag erfahren wird. Unseren Wettbewerb nehmen wir ernst, aber Angst haben wir grundsätzlich keine. In unzähligen Beispielen im Wirtschaftsleben zeigte sich, dass Größe alleine kein Garant für Erfolg ist. Im LKW-Bühnen-Segment steht Ruthmann somit als Synonym für Tradition und Moderne, Professionalität und Sympathie.

■ **KB:** Die letzten zwei Jahre waren durch eine sehr gute Nachfrage geprägt. Wie geht es auf dem Markt in Deutschland und Europa weiter?

■ **Winkelmann:** Wir wissen, dass Baumaschinen- und Spezialfahrzeug-Qualität „made in Germany“ gestern, heute und auch in Zukunft gefragt waren, sind und sein werden. Der Gerätebestand in Deutschland und Europa hat noch erheblichen Optimierungsbedarf. Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir auch zukünftig gute Geschäfte machen werden.

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

■ **Buss:** Nachdem wir in den letzten fünf Jahren unseren Umsatz auf 55 Millionen Euro in 2008 verdoppeln werden, wollen wir uns auf dieser Basis weiterentwickeln. Wir werden auch strategische Chancen zur Erweiterung durch eigene Akquisitionen, Kooperationen oder ähnliches suchen und nutzen. All dies verbinden wir mit einer permanenten Verbesserung des Produkt- und Serviceangebotes.

**K&B**