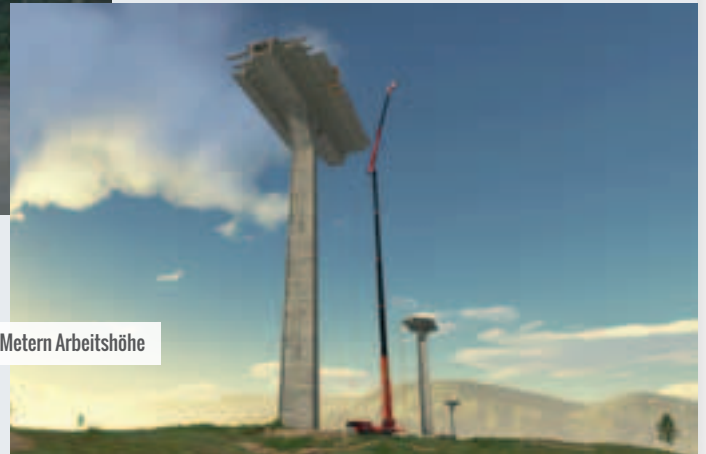


Frischer Wind bei Palfinger

Wohin geht die Reise von Palfinger Platforms – nach dem Wechsel der Geschäftsführung? Alexander Ochs hat in Krefeld nachgefragt bei der Doppelspitze, bestehend aus Sebastian Simon und Christian Eiring. Beide haben ihr Amt im April 2015 angetreten, direkt vor der Intermat.



Auch international ein Erfolg: Eine P480 ging im Oktober an den französischen Vermieter Guelorget



Die P900 mit 90 Metern Arbeitshöhe



Einsatz für Palfinger-Bühnen am London Eye

K&B: Welche Ideen bringt man mit, wenn man wie Sie beide neu in die Bühnenbranche kommt?

Eiring: Auch wenn ich mit dem Lastwagen relativ dicht an dem Segment der Hubarbeitsbühne dran war, ist es doch ein ganz anderes Arbeiten.

Wichtig ist es zuzuhören: Was will der Markt? Was wollen die Kunden? Was sind die Trends und Entwicklungen der nächsten Jahre?

Simon: Ich habe ja Verschiedenes schon kennengelernt. Alles – vom etablierten Werk, wo alles durchoptimiert ist, bis hin zum neuen Werk in China, wo vieles im Fluss ist und man sich fragt, welche Prozesse dazu passen. In unserer Situation fragt man sich: Wo sind wir gerade? Welchen Reifegrad haben wir? Neu für mich ist, welche enorme Wertschöpfungstiefe wir haben und auch die große Anzahl an Stunden, die wir reinstecken in unsere Maschinen. Ich war bisher kurze Takte gewöhnt: Eine Hydraulikpumpe beispielsweise ist in einer Schicht gebaut. Aufgrund der Größe unserer Produkte sprechen wir bei Palfinger Platforms über Wochen. Das ist natürlich eine ganz andere Art, Geschäfte zu machen. Das heißt auch: Viele Entscheidungen; die wir heute treffen, zeigen erst in zwei, drei Monaten Auswirkungen.

Was haben Sie beide seit Ihrem Amtsantritt vor einem guten halben Jahr geändert?

Simon: Wir sind jetzt nicht reingekommen und haben gesagt: Jetzt

machen wir alles neu. Da klar war, es kommt eine neue Geschäftsführung, gab es auch einen gewissen Entscheidungsbedarf, und das haben wir dann umgesetzt. Dabei haben wir viele Veränderungen im Detail bewirkt, die teils beim Kunden ankommen, teils auch nicht; wenn es um interne Dinge geht.

Eiring: Unser Ziel war keine Revolution, sondern eine Evolution. Viele Anregungen waren schon da, wie haben dann lediglich den Anstoß gegeben. Was wir geändert haben, um nur mal ein Beispiel zu geben: Wir haben das Setup international komplett aufgesetzt. Das ist jetzt keine große Sache nach außen hin, hat aber intern eine enorme Wirkung. Wir haben die Zuständigkeiten in den Abteilungen geändert und optimiert.

Simon: Schauen Sie mal: Ich habe Sicherheitsschuhe an (zeigt sie) und gehe jeden Tag runter in die Montage. Mir ist wichtig, dass wir sehr eng zusammenarbeiten und dass es keine Trennung gibt zwischen Büro und Produktion. Nur wenn man Hand in Hand arbeitet, kommt man auch zum Ziel. Ich bin jede zweite Woche in Löbau. Es ist wichtig, dass wir die drei Standorte, die wir haben, zusammenbringen, dass wir gemeinsam arbeiten.

Ist Palfinger Platforms jetzt eine eigenständige Tochter oder besteht eine andere Konstellation?

Eiring: Es handelt sich um eine eigenständige Gesellschaft. Das ist unverändert. Außerdem gibt es auch die Palfinger Deutschland GmbH mit einem breit gefächerten Produktportfolio. Unter anderem war Palfinger Deutschland auch verantwortlich für den Bühnenvertrieb in Deutsch-

land und in Österreich. Das haben wir zum 1. September 2015 hierher zurückgeholt, ins Werk rein. Das hat für uns den großen Vorteil, dass wir auch jetzt die Möglichkeit haben, direkt und ungeschminkt von den Verkäufern die schönen und die weniger schönen Wahrheiten zu erfahren. Im Hinblick auf Entwicklung, Produktdesign und Prozesse sind wir nun wesentlich dichter am Markt. Ein Handelshaus kann kein Importeur sein. Das war eine der oben erwähnten Maßnahmen. So bekommen wir die direkte Rückmeldung und sehen, woran wir eventuell noch ein bisschen härter arbeiten müssen.

Apropos ‚härter arbeiten‘: Wie sehen Sie die Konkurrenz zu Ruthmann?

Simon: Konkurrenz belebt das Geschäft. Man spornt sich gegenseitig an. Ich finde den Markt sehr faszinierend und habe vorher gar nicht so erwartet, dass es so ein knallharter technologischer Wettbewerb ist. Man übertrumpft sich ständig, aber in einem fairen Wettbewerb. Das finde ich spannend und macht unheimlich Spaß.

Und der personelle Aderlass?

Eiring: Wir haben einige Abgänge zur Firma Ruthmann gehabt, aber auch Neuzugänge. Bei der Personalauswahl entscheidet immer die Qualifikation des Kandidaten und nicht der bisherige Arbeitgeber oder das Segment. Am Ende des Tages entscheidet der Bewerber, wo er künftig arbeiten möchte.

Ist Bronto für Sie eine Konkurrenz? Wenn ja, in welche Märkten?

Eiring: Wir merken Bronto teilweise in den preissensiblen Märkten, speziell in Südeuropa. Auf der Messe ICUUE in Nordamerika war Bronto sehr stark vertreten. Man merkt die Kollegen schon.

In Deutschland ist Bronto nicht besonders stark aufgestellt, oder?

Eiring: Nicht wirklich.

Oder haben Sie mittlerweile mehr die italienischen Hersteller im Blick? Palfinger Platforms Italy (PPI) ist ja ein Anzeichen dafür, dass Palfinger mehr ins Massensegment gehen will.

Eiring: Wir stimmen uns in der Produktentwicklung und -planung schon mit PPI ab. Wir haben in Deutschland die Situation, dass wir zum einen Hersteller sind, zum anderen sind wir jetzt – dadurch, dass wir den Vertrieb wieder übernommen haben – auch Händler für PPI. Wir haben gerade die Gespräche mit den Italienern abgeschlossen für die Planung 2016 und sind optimistisch, uns ein schönes Stück vom Kuchen schnappen zu können in diesem Segment.

Hubmeister und auch Klaas haben nun jeweils eine 25-Meter-LKW-Bühne vorgestellt. Wie sehen Sie den Neueintritt der beiden deutschen Mitbewerber? Ist das für Sie die Bestätigung, dass es sich um einen interessanten Markt handelt oder sehen Sie die neue Konkurrenz als ungebetene Eindringlinge?

Eiring: Das ist schon einer der größten Märkte, und ein solcher weckt immer große Begehrlichkeiten. Man muss das letztendlich sehen: Nach meiner Einschätzung werden dort ganz ausgezeichnete Produkte gebaut. Aber so etwas steht und fällt natürlich auch mit dem Händlernetz und mit dem Service. Eine Bühne verkaufen Sie vielleicht noch einfach. Aber sie dann über Jahre hinweg im Service am Leben und am Laufen zu halten, das ist nochmal eine ganz andere Sache.

Simon: Ich denke, die haben alle ihre Chance, aber die werden sicherlich ihre Lernkurve durchfahren. Eine Bühne ist mehr als nur ein Korb zum Drinherumfahren, da sind noch viel mehr Dinge.

Was wollen Sie in den nächsten Jahren erreichen, wo wollen Sie Palfinger Platforms hinführen?

Eiring: Wir wollen Technologie- und Imageführer werden. Das ist unser ganz klares Ziel. Ich denke, mit einigen Produkten sind wir schon jetzt Technologieführer. Aber da holt der Wettbewerb ständig auf.

Sie meinen die Jumbo-Klasse NX.

Eiring: Genau. Wir haben noch den einen oder anderen Pfeil im Köcher, da müssen wir jetzt dranbleiben. Ob wir alle Segmente bedienen werden und bedienen müssen, das vermag ich zur Zeit noch gar nicht genau zu sagen. Wir haben eine unwahrscheinlich große Bandbreite: von der WT1000 mit über 103 Metern Arbeitshöhe bis hinunter zur Kleinbühne auf einem Van montiert. Aber: Wir müssen nicht jede Nische komplett besetzen.

Simon: Unser Ziel ist, dass wir Umsatz und Ertrag nachhaltig steigern in den nächsten Jahren. Die Internationalisierung ist da ein ganz wesentlicher Hebel; zusammen mit Innovation. Ich denke, dass wir einen relativ kritischen Heimatmarkt haben. Das ist gut so, denn wenn man diese kritischen Kunden gewöhnt ist, tut man sich auch anderswo leichter. Auch wenn andere Märkte wieder ihre Besonderheiten haben... Da haben wir mit dem Palfinger-Konzern einen sehr starken Hintergrund. Der Name ist bekannt – das hilft.

Welche Modelle stehen in den Startlöchern? Man hört immer wieder von 60 und 70 Metern...

Simon: Neues wird kommen in der Jumbo-Klasse. Die beiden großen Stückzahlträger sind derzeit die Baureihen Jumbo und Light. Wir haben dieses Jahr doppelt so viele Großbühnen ausgeliefert wie im Vorjahr, in beiden Werken, Krefeld und Löbau. Der Engpass ist nicht die Auftragslage, sondern die Lieferzeit.

Eiring: Wir haben da eine ganze Menge in der Pipeline. Die bauma ist die wichtigste Messe, die es gibt. Es ist natürlich immer schön, alles dort zeigen zu können. Aber die bauma dauert nicht über das gesamte Jahr 2016 hinweg... Ende Februar werden wir mehr verraten. Es wird übrigens auch einen Nachfolger für die WT1000 geben, da entwickeln wir gerade das neue Fahrgestell. Wir haben da eine Entwicklungs-Roadmap für die nächsten zwei Jahre.

Neben dem Großbühnenbereich – kommt auch was Neues in anderen Segmenten?

Simon: Dass wir in der 3,5-Tonnen-Klasse noch Hausaufgaben zu lösen haben, ist klar. Da gibt es noch Spannendes zu erwarten. Das Feuerwerk geht weiter! <<

Christian Eiring (l.) und Sebastian Simon



Zur Person

Christian Eiring, 52, verantwortet als Geschäftsführer die Bereiche Vertrieb & Service bei Palfinger Platforms. Zuvor war er 15 Jahre lang bei Volvo Trucks in leitender Position tätig.

Sebastian Simon, 38, ist Geschäftsführer für die Ressorts Technik & Finanzen bei Palfinger Platforms. Zuvor war er knapp zehn Jahre bei Bosch Rexroth tätig, in Bayern und in Peking. Er ist als gebürtiger Kölner nach Düsseldorf gezogen – ein Unding...