Statement Dieter Pawlowski, Geschäftsführer PB Lifttechnik GmbH

„Die Branche macht derzeit einen zufriedenen Eindruck“

Dieter Pawlowski, Geschäftsführer PB Lifttechnik GmbH.

BM: Während des Jahres 2005 war die Stimmung bei den Arbeitsbühnenherstellern meist positiv. Wie fällt Ihr Fazit nun am Ende des Jahres aus?

Pawlowski: Das Jahr 2005 war für die PB Lifttechnik GmbH ein durchaus erfolgreiches Jahr. Unsere neue Scherenbühnengeneration stößt auf sehr großes Interesse bei den Vermietern und die Erfahrungsberichte der Anwender sind durchweg positiv.

BM: Können Sie uns Vergleichswerte bezüglich Absatz- und Umsatzzahlen zwischen 2004 und 2005 geben?

Pawlowski: Wir konnten unseren Umsatz im Vergleich zu 2004 um über 20 Prozent steigern.

BM: Wie sieht die derzeitige Lage der deutschen Arbeitsbühnenbranche aus?

Pawlowski: Die Auslastung der Arbeitsbühnenvermieter hat sich unserer Meinung nach stabilisiert und die Lieferzeiten der Hersteller haben sich verlängert. Die Branche macht derzeit einen zufriedenen Eindruck.

BM: Konnten Sie im Jahr 2005 einen Trend innerhalb Ihres Produktbereichs ausmachen? In welche Art von Maschinen wurde überwiegend investiert?

Pawlowski: Innerhalb unseres Produktangebotes war ein eindeutiger Trend in Richtung der Scherenbühnen festzustellen.

BM: Wie ist die Prognose für die nächsten 12 Monate?

Pawlowski: Aufgrund der positiven Absatz- und Auftragssituation gehen wir von einer erneuten 20-prozentigen Umsatzsteigerung aus.

Die neuen Scherenbühnengeneration der PB Lifttechnik GmbH stieß nach Aussage von Geschäftsführer Dieter Pawlowski „auf sehr großes Interesse bei den Vermietern“. BM-Bild

Statement Manfred Rothlehner, Geschäftsführer Rothlehner Arbeitsbühnen GmbH

„Selektives Wachstum bei stärkerer Differenzierung“

BM: Während des Jahres 2005 war die Stimmung bei den Arbeitsbühnenherstellern meist positiv. Wie fällt Ihr Fazit nun am Ende des Jahres aus?

Rothlehner: Nachdem 2004 bereits das beste Jahr in der Geschichte von Rothlehner Arbeitsbühnen war, gingen wir eher zurückhaltend in die Planung 2005. Die ungeplante Erweiterung unseres Produktprogramms durch Falck Schmidt (Fusion mit Denka-Lift, jetzt Worldlift) sowie die Übernahme des GSR-Vertriebes in Deutschland (ab 2006 auch Österreich) wirkte in 2005 als Sondereffekt.

Manfred Rothlehner, Geschäftsführer der Rothlehner Arbeitsbühnen GmbH.

BM: Können Sie uns Vergleichswerte bezüglich Absatz- und Umsatzzahlen zwischen 2004 und 2005 geben?

Rothlehner: Der bis Jahresende absehbare Umsatz der Rothlehner Gruppe wird wohl über 21 Millionen Euro betragen und damit 10 % über dem Vorjahr liegen.

Die Stückzahlen werden sich 2005 mit mehr als 450 Maschinen etwa auf Vorjahresniveau bewegen. Der verhältnismäßig höhere Umsatz erklärt sich aus Veränderungen im Produktmix.

BM: Wie sieht die derzeitige Lage der deutschen Arbeitsbühnenbranche aus?

Rothlehner: Nach einigen Jahren der Konsolidierung sehen wir in der Arbeitsbühnenbranche wieder selektives Wachstum bei stärkerer Differenzierung.

BM: Konnten Sie im Jahr 2005 einen Trend innerhalb Ihres Produktbereichs ausmachen? In welche Art von Maschinen wurde überwiegend investiert?

Rothlehner: Deutliche Stärken verzeichnen wir sowohl im Bereich der schmalen und leichten Nischenprodukte (Produktreihen von Denka/Worldlift und neue PB-Scheren) als auch bei unseren einfachen und zuverlässigen Lkw-Arbeitsbühnen (GSR).

BM: Wie ist die Prognose für die nächsten 12 Monate?

Rothlehner: Dieses bislang höchste Umsatz- und Absatzniveau in 2006 zu halten ist für uns eine große Herausforderung. Wir planen 2006 in dieser Größenordnung.

Rothlehner Arbeitsbühnen verzeichnete im vergangenen Jahr Stärken bei den schmalen und leichten Nischenprodukten, wie beispielseisweise den Denka-Narrows.

Statement Thomas Rammelt, Marketing- und Vertriebsleiter Anton Ruthmann GmbH

„Innovationsoffensive“

BM: Während des Jahres 2005 war die Stimmung bei den Arbeitsbühnenherstellern meist positiv. Wie fällt Ihr Fazit nun am Ende des Jahres aus?

Rammelt: Auch bei Ruthmann ist und war die Stimmung gut. Die gesetzten Absatz- und Umsatzziele konnten erreicht werden. Insbesondere ist hervorzuheben, dass die Geräte der neuen T-Baureihe bei der Kundschaft hervorragend angekommen sind und auch für 2006 stark nachgefragt und abgesetzt werden. Somit hat Ruthmann mit seiner Innovationsoffensive auf „das richtige Pferd“ gesetzt.

Thomas Rammelt, Marketing- und Vertriebsleiter Anton Ruthmann GmbH. BM-Bild

BM: Können Sie uns Vergleichswerte bezüglich Absatz- und Umsatzzahlen zwischen 2004 und 2005 geben?

Rammelt: Trotz der allgemeinen Investitionszurückhaltung hatte Ruthmann die Ziele von 2004 auf 2005 im Vertrauen auf die guten Produkte und die starke Vertriebsmannschaft erheblich höher definiert. Durch „Paketkäufe“ marktführender Arbeitsbühnenvermietfirmen konnten die 2005er-Ziele dann sogar noch übererfüllt werden. Wir sind somit sicher der in Deutschland führende Hersteller von Lkw- Hubarbeitsbühnen.

BM: Wie sieht die derzeitige Lage der deutschen Arbeitsbühnenbranche aus?

Rammelt: Bei guter Inlandsnachfrage gestützt durch solide Exporterfolge und den nachhaltig gesteigerten Bedarf gebrauchter Bühnen in Osteuropa geht es der Arbeitsbühnenbranche – herstellerseitig – gut. Trotzdem hat jeder Arbeitsbühnenhersteller – wie jedes Unternehmen im wirtschaftlichen Spannungsfeld – „seine Hausaufgaben“ zu machen: Rationalisierungs- und Outsourcingprozesse, globale Einkaufsstrategien, Kostensenkung im Gemeinkostenbereich – bei gleichbleibend hochqualifizierter Kundenorientierung – sowie die Umsetzung von Sortimentsbereinigungen und Innovationsarbeit sind die wesentlichen Inhalte, die wohl ein jeder Hersteller auf seiner Projekt- und Arbeitsliste hat.

BM: Konnten Sie im Jahr 2005 einen Trend innerhalb Ihres Produktbereichs ausmachen? In welche Art von Maschinen wurde überwiegend investiert?

Rammelt: Das Segement der 3,5- und 7,5 t-Klasse, die sogenannten „Brot und Butter“-Maschinen, machen sicherlich den Schwerpunkt der Nachfrage aus. Bei Investitionen in Großgeräte – oberhalb von 40 m Arbeitshöhe – ist die Kundschaft allerdings noch etwas zurückhaltend.

BM: Wie ist die Prognose für die nächsten 12 Monate?

Rammelt: Auch in den nächsten 12 Monaten steht bei Ruthmann alles unter der Überschrift „Innovationsoffensive“. Die Branche darf sich auf weitere echte Highlights freuen, welche im Bereich 30 m beziehungsweise 45 m zu finden sind. Somit wird Ruthmann innerhalb kürzester Zeit ein durchgängig zeitgemäßes Sortimentsportfolio präsentieren. Weiterhin wird sich Ruthmann auch nachhaltig um die Steigerung des Exportgeschäftes, die nochmalige Verbesserung der Servicequalität und die Optimierung der Kundenbetreuung kümmern. Quintessenz: Ruthmann expandiert in alle Richtungen, intensiviert in allen Funktionen und lässt sich daran auch messen!

Werden nach Aussage von Thomas Rammelt auch in diesem Jahr stark nachgefragt und abgesetzt: die Geräte der neuen T-Baureihe, wie hier der Typ T 270. BM-Bild

Statement Michael Vennemann, Vertriebsleitung Deutschland Teupen Maschinenbau GmbH

„Produktreihe LEO wird immer beliebter“

Michael Vennemann, Vertriebsleitung Deutschland der Teupen Maschinenbau GmbH.

BM: Während des Jahres 2005 war die Stimmung bei den Arbeitsbühnenherstellern meist positiv. Wie fällt Ihr Fazit nun am Ende des Jahres aus?

Vennemann: Wir sind mit dem Verlauf 2005 zufrieden. Der Abverkauf konnte gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden.

BM: Können Sie uns Vergleichswerte bezüglich Absatz- und Umsatzzahlen zwischen 2004 und 2005 geben?

Vennemann: Sowohl beim Inlands- als auch beim Exportgeschäft ist eine deutliche Steigerung zu verbuchen.

BM: Wie sieht die derzeitige Lage der deutschen Arbeitsbühnenbranche aus?

Vennemann: Die derzeitige Lage der deutschen Arbeitsbühnenbranche sieht gut aus.

BM: Konnten Sie im Jahr 2005 einen Trend innerhalb Ihres Produktbereichs ausmachen? In welche Art von Maschinen wurde überwiegend investiert?

Vennemann: Im Bereich der kettengetriebenen LEO-Hubarbeitsbühnen haben wir eine klare Tendenz nach oben. Die Produktreihe LEO wird immer beliebter. Zudem ziehen die 3,5 t Lkw-Arbeitsbühnen der EURO B-Reihe immer mehr an. Anhänger-Arbeitsbühnen hingegen stagnieren auf niedrigerem Niveau.

BM: Wie ist die Prognose für die nächsten 12 Monate?

Vennemann: Unsere Prognose für die nächsten 12 Monate ist zufriedenstellend. Wir haben einen guten Auftragsbestand und rechnen mit Produktionserweiterung. Es gibt immer mehr Mietflotten in Europa, die ins Kettengeschäft einsteigen.

Erfreuen sich immer größerer Beliebtheit: die kettengetriebenen LEO-Arbeitsbühnen von Teupen, wie beispielsweise der LEO 23 GT. BM-Bild