

# Gemeinschaftlich dem Wettbewerb entgegentreten

Anfang dieses Jahres wurden bei WUMAG umfangreiche Umstrukturierungen eingeleitet. Über die Hintergründe und die bisherigen Erfolge dieser Maßnahmen unterhielt sich BM im Krefelder Werk mit Reinhard Lauer mann, Geschäftsführer, und Hans-Peter Ploenes, Leiter Vertrieb. Ein weiteres Thema waren die Schwerlast-Lkw-Arbeitsbühnen. Mit der WT 450 mit 700 kg maximaler Nutzlast präsentierte das Unternehmen auf der Intermat in Paris nach der WT 700 mit 1.000 kg Tragfähigkeit die zweite Arbeitsbühne aus diesem Segment.



Reinhard Lauer mann, Geschäftsführer WUMAG ELEVANT GmbH.

BM-Bild

**BM:** Zum Jahresanfang gab WUMAG umfangreiche Umstrukturierungen bekannt. So wurden die Geschäftsführungen der beiden Werke WUMAG ELEVANT in Krefeld und WUMAG in Ebersbach zusammengelegt. Können Sie uns etwas über die Hintergründe dieser Maßnahme sagen?

**Lauer mann:** Da gibt es verschiedene Gründe. Ein wesentlicher Grund betrifft die Gründung der WUMAG GmbH in Ebersbach 1990. Zunächst war dort nur der Vertrieb und Service für den Osten Deutschlands untergebracht und zum Teil auch Konstruktion in Zusammenarbeit mit der WUMAG hier in Krefeld. Das Engagement im Osten hat sich dann durch die gute Geschäftsentwicklung erweitert, so dass letztendlich die Produktion dazu kam, die Entwicklungs- und Konstruktionsabteilung wuchs und damit auch eine gewisse Eigenständigkeit und Eigendynamik einherging. Diese Eigendynamik führte im Laufe der Zeit dazu, dass die Produkte nicht gleich waren. Gleich bezüglich der Sicherheitsphilosophie oder bezüglich konstruktiver Ausführungen. Gerade in Bereichen, die auch augenscheinlich für den Kunden sind, wie beispielsweise im Bereich der Bedienelemente

oder des Korbes. Teilweise war dies durch bestimmte Gerätetechnik bedingt, es gibt ja komplizierte und einfache Geräte, aber auch durch verschiedene Ansichtsweisen, die vertreten wurden. Das hatte natürlich am Ende den Effekt, dass teilweise Kosten aufgewendet wurden, die bei gemeinsamer oder bei konzentriert geführter Entwicklungsarbeit vermeidbar gewesen wären. Zudem war es auch ein Umstand, der dem Kunden nicht gefallen hat, da es ja Kunden gibt, die sowohl aus Ebersbach wie auch aus Krefeld Geräte bekamen und plötzlich verschiedene Ersatzteile ordern mussten. Da wurden zwar nicht völlig andere Bühnen geliefert, es waren aber von der Optik und auch von der Sicherheitsphilosophie her verschiedene Geräte. Das war ein Grund, der uns dazu gebracht hat, die Zusammenlegung zu forcieren.

Ein weiterer Grund ist, dass in Ebersbach Geräte bis 30 m Arbeitshöhe und in Krefeld ab 30 m produziert wurden. Auf lange Sicht gesehen betrachteten wir dies als ungünstig, da sich beide Werke einen kompletten Vertrieb halten müssten, um die Maschinen zu verkaufen. Gerade in konjunkturell schwachen Zeiten, aber auch um die Wirtschaftlich-

keit auf lange Sicht zu erhalten, wurde auch dieser Bereich konzentriert.

Ferner waren auch die Geschäftsleitungen nicht miteinander verbunden. Die Geschäftsführer wurden für den Erfolg des jeweiligen Werkes bezahlt. Dies hätte dazu führen können, dass wir irgendwann im internen Wettbewerb zueinander stehen. Um das alles gar nicht aufkommen zu lassen, wurden diese ganzen Bereiche konzentriert: Eine gemeinsame Geschäftsführung eingesetzt, die Vertriebsabteilung, Entwicklungsabteilung und vor allem auch der strategische Einkauf wird nun gemeinsam bewerkstelligt, so dass die Fäden an einem Punkt zusammenlaufen.

Gerade der Einkauf spielt eine wichtige Rolle. Die Mengen, die wir im Jahr benötigen, die sind schon entscheidend bei der Preisgestaltung im Einkauf. Da ist es ganz erheblich, ob wir 30 % mehr abnehmen können. Da kann man doch schon beim Lieferanten einen besseren Preis erzielen als mit geringeren Stückzahlen. Das ist die Summe der Gründe, warum wir die Umstrukturierung angegangen haben. Also effizientere Gestaltung letztendlich und auch das Nutzen der Erfahrungspotenziale, die sich mittlerweile auch in Ebersbach aufgebaut hatten. Und gerade was die Wettbewerbssituation angeht, die sicherlich auch in Zukunft nicht einfacher wird, sind wir der Meinung, dass wir als gemeinschaftlich geführte Gruppe wesentlich stärker dem Wettbewerb entgegentreten können sowie unsere hervorragende Marktposition besser festigen und ausbauen können, als dies aus einer dezentralen Position heraus möglich ist.

**BM:** Besteht zwischen der Umstrukturierung und der sich gerade in den letzten zwei Jahren nicht gerade positiv entwickelnden wirtschaftlichen Lage ein Zusammenhang?

**Lauer mann:** Ja. Wie gesagt, das eine ist der Kundennutzen. Der Kunde muss erkennen, dass er eine WUMAG-Bühne hat. Da darf er nicht unterscheiden können: die kommt aus Krefeld und die kommt aus Ebersbach. Das ist das eine. Das andere sind Synergieeffekte, die wir mit dem strategischen Einkauf in Verbindung bringen, mit einer konzentrierten Konstruktion, weil ja vieles, auch wenn die Geräte unterschiedlich sind, gleich ist. Und natürlich auch die wirtschaftliche Situation, die sich in Deutschland abzeichnete. Den Boom, den wir hatten, der musste ja einmal enden. Auch dies ist ein Grund für den konzentrierten Auftritt der WUMAG. Mit dem Zusammenschluss hat es aber keine Personalfreisetzungen gegeben.

Der wirtschaftliche Grund ist also eher darin zu suchen, dass die Effizienz erhöht und die Reibungsverluste, die durch zwei völlig getrennt geführte Firmen zwangsläufig entstehen, verhindert werden sollten. Dass uns dies in wirtschaftlich schweren Zeiten überhaupt zu Gute kommt, ist eher ein positiver Nebeneffekt. Aber in Bezug auf die Wirtschaftlichkeit würde ich Wert darauf legen, dass sich dies auf die Verbesserung der internen Wirtschaftlichkeit bezieht.

**BM:** Ein Grund für die Trennung der Geschäftsführungen dürfte wohl in der räumlichen Distanz gelegen haben. Wie wird das Problem denn jetzt gelöst?

**Lauer mann:** Das wird gelöst, indem die Geschäftsführung natürlich relativ mobil sein muss oder wesentlich mobiler als das vorher der Fall war. Dann ist es natürlich so, dass vieles über moderne Kommunikationsmittel gesteuert werden kann. Zudem sind wir dabei, ein Videosystem aufzubauen, mit dem man Videokonferenzen abhalten kann. Dies betrifft also die Geschäftsführungen sowie die Abteilungsleiterbesprechungen. Die Zu-

sammenarbeit auf rein technischem Gebiet ist heute schon über ein vernetztes Computersystem gewährleistet. Das heißt im Klartext, dass die Ebersbacher Firma zu 100 % auf dem Krefelder Server arbeitet. Da ist volle Transparenz gegeben und auch ein wechselseitiger Zugriff sowie ein schneller Daten- oder Dokumentenaustausch möglich. Das läuft prinzipiell problemlos. Und der persönliche Kontakt, den wir natürlich ständig pflegen, der wird im Moment durch erhöhte Reisetätigkeit aufrechterhalten und soll über Videokonferenzen auf ein Maß reduziert werden, das sowohl hinsichtlich der hohen persönlichen Belastungen als auch mit Blick auf die Kosten zu Entlastungen führt.

**BM:** Nun existiert in der Geschäftsführung noch eine Trennung in unterschiedliche Funktionsbereiche. Wie sieht da die Zusammenarbeit zwischen den beiden Geschäftsführungen aus?

**Lauermann:** Herr Kulawik und ich sehen uns im Prinzip wöchentlich am Dienstag, Mittwoch und Donnerstag; sowohl hier als auch in Ebersbach. Es besteht also ein enger Kontakt, telefonisch natürlich immer, aber auch persönlich, der von den Geschäftsführern aber nicht als lästig empfunden wird. Und somit haben wir relativ enge Verbindungen auch von der Geschäftsführung her.

Allerdings bezieht sich dies nicht bloß auf die Geschäftsführung, sondern auch auf die Abteilungsleiter. Also Vertrieb, Konstruktion, Fertigung sowie Einkauf und Service. Das ist alles in zentraler Hand. Es gibt nur einen Abteilungsleiter für diese Bereiche. Der sitzt entweder in Krefeld oder in Ebersbach. Für den Servicebereich sitzt der Chef in Ebersbach, die anderen Bereiche sind hier angesiedelt. Aber die Verantwortung ist allen Abteilungsleitern für beide Werke übertragen worden. Das heißt, es gibt also tatsächlich nur einen Konstruktionsleiter oder einen Einkaufsleiter.

**BM:** Die Umstrukturierung vollzog sich demnach in verschiedenen Führungsebenen?

**Lauermann:** Komplett. Das wurde komplett durchorganisiert.

**BM:** Das bedeutet aber, dass auch die Abteilungsleiter unterwegs sein müssen.



Das Werk in Krefeld. Im Vordergrund die Halle für die Endmontage.



Ein Blick in die Endmontagehalle in Krefeld.

BM-Bild

**Lauermann:** Die sind natürlich nicht ganz so häufig unterwegs, wie die Geschäftsführung, weil die disziplinarische Verantwortung natürlich auch von uns gegenüber den Abteilungen in den einzelnen Werken mit wahrgenommen oder übernommen wird. Und selbst was die fachliche Verantwortung oder Beratung anbelangt, gerade was Konstruktion oder Vertrieb angeht, aber auch im Betrieb, wurde es so geregelt, dass die jetzigen Geschäftsführer auch aus diesen Bereichen kamen. Herr Kulawik zum Beispiel war hier 20 Jahre Produktionsleiter. Er kennt sich also bestens aus in dem Metier und kann vieles telefonisch regeln. Bei mir ist es umgekehrt. Ich komme aus der Technik und bin somit auch ganz gut aufgehoben, was den technischen Bereich angeht. Seit ich 1990 bei der WUMAG angefangen habe, war ich für den Vertrieb im Osten zuständig, habe den Innendienst sowieso gemacht. Dabei habe ich mit Herrn

Ploenes immer eng zusammengearbeitet. Insofern wurde die neue Geschäftsführung entsprechend ihrer Erfahrung eingesetzt. Von daher und wegen der modernen Kommunikationsmittel ist es deshalb kein Problem, wenn die Abteilungsleiter dann nicht jede Woche vor Ort sind. Eine erhöhte Reisetätigkeit hat das natürlich zur Folge.

**BM:** Ein Resultat der Umstrukturierung hat WUMAG schon bekannt gegeben: die gleichzeitige Zertifizierung beider Werke nach DIN EN ISO 9001:2000. Gab es noch weitere Veränderungen, neben den schon von Ihnen erwähnten Einkauf?

**Lauermann:** Also die Zertifizierung ist der erste sichtbare Erfolg dieser Zusammenarbeit gewesen. Das hat natürlich dazu geführt, die Prozesse, so ein Qualitätsmanagementsystem beurteilt ja die Prozesse, die Abläufe in einer Firma, zu vereinheitlichen.

Der wesentliche Vorteil war, dass wir die Prozesse, die Abläufe auf einen Level gestellt haben. Wenn wir in Krefeld von einem bestimmten Prozess sprechen, zum Beispiel der Wareneingangskontrolle, dann ist das Prozedere, das damit verbunden ist, gemäß ISO-Norm auch das Gleiche in Ebersbach. Also die Informationsverluste, die Reibungsflächen, die bestanden, sind nun nicht mehr vorhanden, Synergien wurden genutzt, mögliche Fehlerquellen ausgeschlossen, und das alles wird und hat schon zu einer Verbesserung der Wirtschaftlichkeit geführt.

**BM:** Auf der letzten Apex erläuterte ein Hersteller von Drehantrieben, dass ein WUMAG-Werk von ihm beliefert würde, das andere aber nicht.

**Lauermann:** Dies haben wir tatsächlich gehabt. Oder, was noch schlimmer ist, dass beim gleichen Zulieferer eingekauft wurde, ohne dass dies am jeweils anderen Standort bekannt war. Irgendwann ist das aufgefallen. Aber die ersten zwei, drei Verträge wurden gemacht, ohne wahrzunehmen, dass Ebersbach und Krefeld beim gleichen Zulieferer einkaufen.

**LKW - Hubarbeitsbühnen**



**TEUPEN**  
JUSTE LAURE ACHER

**EURO B**

**≤ 3,5 t**

**≥ 25 m**

[www.teupen.info](http://www.teupen.info)

B. Teupen Maschinenbau GmbH · Marie Curie Straße 13 · D-48509 Gronau  
Tel.: +49 (0) 29 02 01 01-0 · Fax: +49 (0) 29 02 01 01-200 · Email: mail@teupen.info

**Ploenes:** Es war eben nicht transparent.

**Lauermann:** Dies wurde natürlich schlagartig geändert. Beim Einkauf sind wir wirklich auf gutem Wege und haben das teilweise schon in bare Münze umlegen können.

**BM:** Die von Ihnen erwähnte Aufteilung in Klein- und Großgeräte – in Ebersbach bis 30 m und in Krefeld ab 30 m. Wie kam es zu dieser Aufteilung und hat diese auch heute noch Bestand?

**Lauermann:** Die Historie zu dieser Trennung liegt weniger im 30 m-Bereich sondern mehr im 7,5 t-Bereich. Es wurde einst festgelegt, dass in Ebersbach Geräte bis 7,5 t gefertigt werden. Jede Festlegung hat natürlich ihre Ausnahmeregelung. Und so ist das auch bei WUMAG gewesen. Die 7,5 t-Klasse umfasste auch damals schon das 26 m-Gerät. Das 26 m-Gerät wurde aber ausschließlich in Krefeld gebaut und wurde auch von dieser Regelung nicht berührt. Also gehen auch in Krefeld 7,5-Tonner vom Band. Auch im 30 m-Bereich sind die Geräte sowohl in Ebersbach als auch in Krefeld gebaut worden. Das lag darin begründet, dass in Ebersbach, das galt bis vor zwei Jahren noch, von der Steuerung her ausschließlich vollhydraulische Geräte gebaut wurden. Die kom-

pliziertere und anspruchsvollere Technik, sprich elektronische Steuerung, die wurde fast ausschließlich in Krefeld gefertigt. Die 30 m-Grenze kam ins Spiel, weil das vollhydraulische Gerät dem Ostbetrieb zugeschlagen wurde. Man muss aber ganz klar sagen, dass das Entwicklungspotenzial für die elektronische Steuerung eindeutig hier in Krefeld sitzt.

**Ploenes:** Aber durch die Umstrukturierung sind wir im Prinzip in der Lage, Gerätetypen aller Größen gleichzeitig sowohl in Krefeld als auch in Ebersbach zu produzieren, zum Beispiel um Auftragsspitzen abzufangen.

**Lauermann:** Das wäre jetzt der zweite Teil ihrer Frage. De facto ist es noch so, dass wir die Aufteilung noch nicht aufgeweicht haben. Aber, wie Herr Ploenes sagt, wenn wir jetzt in die komfortable Lage geraten würden, im 35 m-Bereich eine sehr große Nachfrage bewältigen zu müssen, so dass wir in diesem Werk an die Kapazitätsgrenze stoßen, können wir die Maschinen mittlerweile auch in Ebersbach bauen. Es hat in den letzten zwei Jahren eine technische Umstellung in Ebersbach gegeben. Inzwischen ist man dort in der Lage, auch die elektronische Steuerung einzubauen und in Betrieb zu nehmen. Die Entwicklung der elektronischen Steuerung bleibt aber in Krefeld. Und da kommt der Gedanke ins Spiel, dass man auch flexibel auf den Markt reagieren kann. In kürzerer Zeit wesentlich größere Stückzahlen zu produzieren. Oder auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten: Bestimmte Geräte in Ebersbach bauen zu lassen, weil dort halt von den Kosten her etwas günstiger produziert werden kann. Diese Überlegungen sind jetzt möglich. Soweit sind die Betriebe, was die technische Ausrüstung angeht, auf einen Level gebracht worden. Wir könnten also theoretisch ein 35 m-Gerät in Ebersbach bauen, ohne dass wir Probleme bekommen.

In letzter Zeit wurden beispielsweise auch Maschinen des Typs WT 200 hier in Krefeld gebaut. Zum einen, damit die Mitarbeiter die filigranere Technik kennen lernen. Zum anderen hatten wir auch ein Kapazitätsproblem in Ebersbach, so dass Auslegesätze hier gebaut wurden, um schneller fertig zu werden. Also



Die Montage eines Bühnenaufbaus.

BM-Bild

das haben wir schon praktiziert. Nicht bloß in die Ostrichtung, sondern auch umgekehrt.

**BM:** Aber das 84 m-Gerät nicht?

**Lauermann:** Nein. Das hat jetzt wirklich was mit Hallenkapazitäten zu tun.

**BM:** Bis zu welcher Arbeitshöhe kann in Ebersbach heute gebaut werden?

**Lauermann:** Also wir können dort ein 50 m-Gerät bauen. Das ist kein Problem. Aber die Großgeräte sollen schon hier in Krefeld bleiben, weil auch die Krankapazität und die notwendigen Hebezeuge hier vorhanden sind. Wir bewegen hier ganz andere Massen in der Fertigung als in Ebersbach. Ab einer bestimmten Größe ist in Ebersbach einfach Schluss. Wir wollen auch nicht beide Werke so hoch fahren, dass wir alles zu jeder Zeit an jedem Ort machen können. Das ist sicherlich auch nicht sinnvoll. Aber die 30 m-Grenze kann auf jeden Fall überschritten werden.

**BM:** Vor der Umstrukturierung brachte WUMAG mit der WT 700 das erste Schwerlastgerät auf den Markt. In diesem Jahr folgte mit der WT 450 die zweite Maschine. Wie kam es bei WUMAG zu der Idee, Lkw-Arbeitsbühnen mit solch hohen Traglastwerten zu produzieren?

**Ploenes:** Also, wir wollen uns natürlich vom Wettbewerb unterscheiden. Und die großen Geräte hatten wir schon. Jetzt war es aus unserer Sicht einfach konsequent, große Geräte auch noch mit hohen Tragkräften auszustatten, ohne dabei allerdings Abstriche bei der seitlichen Reichweite und den sonstigen technischen Daten machen zu müssen. Das ist uns zum ersten Mal bei der

WT 700, also wirklich in Vollen- dung, gelungen. Auf 32 t aufgebaut 70 m Arbeitshöhe mit 1.000 kg maximaler Arbeitskorbbelastung.

**Lauermann:** Also ein gewisses Alleinstellungsmerkmal im Verhältnis zum Wettbewerb, weil wir auch dem Kunden dadurch ganz andere Einsatzbereiche eröffnen, die er mit dem Gerät bedienen kann. Das war eigentlich der Grundgedanke. Letztendlich dient es dazu, unseren Kunden gewisse Vorteile gegenüber dem Wettbewerb zu schaffen. So wurde die Schwerlastreihe kreiert, um auch schwereres Material befördern zu können, wo sie bei einer normalen Hubarbeitsbühne an Grenzen stoßen. Dies wird erfreulicherweise auch zunehmend von den Kunden honoriert. Die WT 700 und die WT 450 laufen sehr erfolgreich. Man sieht es an den Bestellungen und konkreten Anfragen, die dazu eingehen. Wir sind also auf dem richtigen Weg.

**Ploenes:** Wir bieten darüber hinaus für diese hohe Korblast noch ein so genanntes Powerlift-System an, welches den Kunden in die Lage versetzt, die hohen Traglasten im Korb handeln zu können. Sonst wäre die ganze Sache nicht so besonders effektiv. Das hat sich schon sehr durchgesetzt. Das haben wir bei der WT 700 gemacht und das machen wir in abgewandelter Form bei der WT 450, die ja bis 700 kg Tragkraft hat, und wir werden es auch bei Nachfolgegeräten dieser Bauart machen.

**Lauermann:** Es wird Nachfolgegeräte geben. Ganz sicher. Das Gerät gibt es schon.

**Ploenes:** Dies wollen wir aber im Moment noch nicht be-



Auf der Intermat in Paris wurde die Schwerlast-Lkw-Arbeitsbühne WT 450 mit maximal 700 kg Tragfähigkeit erstmals einem breiten Publikum vorgestellt. Auf der Bauma im nächsten Jahr wird der Schwerlastbereich von WUMAG durch eine neue Maschine ergänzt.

Bild: Butsch Mietservice



Die WT 450 mit teleskopierbarem Korb. Bild: Butsch Mietservice

kannt geben. Es gibt schon ein Nachfolgegerät zwischen dem 450er und dem 700er, das auf der Bauma Premiere haben wird.

**BM:** Können Sie Einsatzbeispiele für solche Maschinen nennen?

**Lauermann:** Man könnte zum Beispiel die Glasfassadenmontage nennen. Es gibt ja Glasfassaden, die von außen montiert werden. Eine große Glasscheibe bekommen sie ja nicht so ohne weiteres in eine gewisse Höhe. Das Powerlift-System gibt technisch die Möglichkeit, die Scheibe außerhalb des Korbes abzustellen, zu befestigen und dann mit den entsprechenden üblichen Hilfsmitteln von den Personen im Korb außen anzusetzen. Dies nur als Beispiel; es können auch andere zu montierende Materialien sein. Also unsere Schwerlastbühnen sind für alle Arbeiten prädestiniert, die so mit einer konventionellen Hubarbeitsbühne gar nicht ausgeführt werden können, weil die Tragkraft begrenzt ist, zumindest in dieser Höhe und in dieser Tonnage. Und ein weiteres Argument ist die Größe des Arbeitskorbes. Wenn man zum Beispiel an Fernsehübertragungen denkt, wo oftmals mehrere Personen und das Equipment befördert werden müssen.

**BM:** Dann ist diese Kombination – Tragkraft, Powerlift-System und Größe des Arbeitskorbes – für den Erfolg der Vermarktung wichtig?

**Lauermann:** Das muss man wirklich im Zusammenhang sehen. Ansonsten würden sie ja die schweren Materialien nie in die Höhe bekommen. Deshalb bieten wir eine Handhabungstechnik an, mit der der Kunde auch sein Material gefahrlos nach oben bekommt und auch in die Lage versetzt wird, es von dort gefahrlos wieder abzusetzen oder einzubringen. Ein weiteres Beispiel wären Werbetafeln. Die sind teilweise auch in Höhen angebracht, die schon einen großen Aufwand erfordern. Selbst bei 300 kg Zuladungsmöglichkeit ist das schon ein Problem. Alleine von der Stabilität her, was beispielsweise den Wind angeht. Auch das könnten wir uns vorstellen, und es wird auch schon teilweise praktiziert, dass Werbung mit einem Schwerlastgerät installiert wird.

**BM:** Hatte WUMAG mit besonderen technischen Schwierigkeiten, wie beispielsweise die Drehverbindung zwischen Korbarm und Korb, bei der Entwicklung dieser Schwerlastgeräte zu kämpfen?

**Ploenes:** Natürlich haben wir da Veränderungen vornehmen müssen. Aber mir sind keine großen Schwierigkeiten bekannt. Wir haben einfach die Komponenten entsprechend auslegen müssen.

**Lauermann:** Wir haben in dem Zusammenhang bei der WT 450 einen teleskopierbaren Korb eingeführt. Der ist natürlich konstruktiv völlig neu entstanden. Das ist also keine Überarbeitung eines herkömmlichen Korbes gewesen. Das ist natürlich eine ganz andere Konstruktion. Aber auch dabei hat es keine Schwierigkeiten gegeben.

**BM:** Aber ohne den engen Kontakt zu Zulieferfirmen, die ja die Komponenten liefern, war das doch nicht zu realisieren, schließlich müssen deren Komponenten diese Kräfte ja aushalten, wie beispielsweise bei den Drehantrieben für den Arbeitskorb?

**Lauermann:** Natürlich. Die bekommen von unserem Einkauf für jedes Teil, das wir einkaufen, ein technisches Datenblatt. Da werden natürlich diese besonderen Anforderungen niedergeschrieben und zum Bestandteil der Bestellung gemacht. In dem Fall sind es dann die hohen Traglasten. Dies gilt zum Beispiel ja auch für den Drehkranz. Es ist ja nicht bloß der Drehantrieb, sondern auch der Drehkranz. Der ist ebenfalls um ein Mehrfaches höher belastet als bei normalen Maschinen. Das muss natürlich mit den Herstellern besprochen werden. Wir legen größten Wert auf die Feststellung, dass wir alles, aber auch wirklich alles in einem sehr aufwendigen Prozess nach der FEM-Methode rechnen lassen. Und wir erhalten sehr viel Lob von Institutionen, die uns bezüglich der Sicherheit beurteilen. Somit sind wir uns sehr sicher, gerade was den Stahlbau und die Komponenten angeht. Diesbezüglich sind wir sicherlich Spitze. Das kostet uns viel Geld, aber

wir legen auch viel Wert drauf, alles vorher ordentlich zu projektieren und demnach auch die Komponenten auszusuchen. In diesem Bereich, gerade was die Festigkeit angeht, gehen wir absolut keine Kompromisse ein.

**Ploenes:** Sicherlich ist uns auch ganz erheblich zu Gute gekommen, dass wir schon vorher, bevor wir also diese Schwerlastversion kreiert haben, die Komponenten wesentlich stärker ausgelegt haben, als dies bei vergleichbaren Geräten der Fall ist.

**BM:** Sind diese Geräte Nischengeräte und Maschinen, um sich vom Wettbewerb abzusetzen?

**Lauermann:** Meines Erachtens ist Nischengerät nicht der richtige Begriff. Wir wollten hier versuchen, einen weiteren Markt zu eröffnen. Und ich denke, das ist uns in gewisser Weise auch gelungen. Das geht also schon über eine Nische hinaus. Wenn wir über Nischengeräte reden, dann können wir zu anderen Geräten kommen, die wir in diesem Jahr entwickelt haben. Wir

bedient. Das ist die WGT-Serie. Bei den Schwerlastgeräten haben wir eine direkte Produktlinie kreiert, die es so in dieser Form noch nicht gegeben hat.

**BM:** Können Sie uns Verkaufszahlen sagen zu diesen Schwerlastgeräten?

**Lauermann:** Ich würde eher keine Zahlen nennen wollen.

**Ploenes:** Zumindest kann man sagen, dass die Verkaufszahlen unsere Erwartungen erfüllt haben. Wobei wir auch eingestehen müssen, dass der Trend zu den Großgeräten, jetzt nicht zu den Schwerlastgeräten, etwas zurückgegangen ist. Wo hingegen die Schwerlastversion der Geräte in der 40 m-Klasse oder darüber wieder Vorteile bieten, weil die im Moment gute Stückzahlen erzielen.

**BM:** Kann man also sagen, dass die WT 450, obwohl sie später auf dem Markt kam, mehr Interesse geweckt hat und auch mehr Anfragen gekommen sind?

**Lauermann:** Mit Sicherheit.

**Ploenes:** Ja natürlich. Das hängt auch damit zusammen, dass die WT 450 im Moment, zumindest nach unserer Meinung und der Einschätzung unserer Kunden, in dieser Geräteklasse auf dem Weltmarkt einfach unerreicht ist. Und dann ist dieses Gerät auch noch in einer Preisklasse angesiedelt, in die im Moment auch noch investiert wird. Außerdem zeigt sich, dass wir damit auch Märkte wie zum Beispiel Italien erschließen. In Bologna kamen Anfragen, Geräte dieser Art nach Italien zu verkaufen.

**Lauermann:** Was den 70 m-Bereich angeht, so ist ein wesentlicher Teil der Geräte, die ausgeliefert wurden, ins Ausland gegangen. Der Exportanteil bei diesen Geräten ist sehr hoch.



Die WDT-Reihe ergänzt den Kommunalgerätebereich des Unternehmens. Besonderheit dieser Arbeitsbühnen: ein teleskopierbarer Hubarm.

haben ja in diesem Jahr vier Geräteentwicklungen auf den Markt gebracht, wo zumindest ein Gerät eine gewisse Nische




**Die professionelle und einfach zu bedienende Vermieterssoftware**

**Mit Schnittstelle zum miniDat System der Fa. Rösler.**

**Neu !!! Zusatzsoftware „Pocket AFD“!**  
Nehmen Sie die wichtigsten Daten inkl. Disposition und Lieferrhistorie doch einfach auf Ihrem Pocket PC mit.

**Softwareentwicklung Haubold**

Tel.: +49 (0) 371 8202329 · Fax: +49 (0) 371 8202330  
www.haubold-afd.de · info@haubold-afd.de

Wir haben beispielsweise zwei 70 m-Geräte auf einen Schlag verkauft und dies auch publik gemacht. Das erweckt größere Aufmerksamkeit, als wenn sie melden, dass von einem 27 m-Gerät 10 Stück verkauft wurden, weil der Markt im 70 m-Bereich ja wesentlich enger ist, schon von der Investitionssumme her. Und wenn sie da im europäischen Ausland zwei Stück platzieren, in Deutschland fahren auch welche, dann erweckt das schon Aufmerksamkeit beim Wettbewerb.

**Ploenes:** Also wir können sagen, dass außer in Deutschland auch Geräte nach Dänemark, Belgien und Frankreich verkauft wurden. Die 70 m-Geräte laufen. Wir wollen jetzt aber nicht einzelne Stückzahlen nennen.

**BM:** Kann man denn ungefähr sagen, wie hoch der Exportanteil prozentual ist?

**Lauermann:** Also beim 700er über 50 %. Bei der WT 450 arbeiten wir derzeit viele Bestellungen ab. Der Anteil der in Deutschland verkauften Maschinen ist hierbei aber auf jeden Fall größer. Auch die Gesamtsumme an produzierten Geräten wird wesentlich größer sein, wodurch der Exportanteil prozentual selbstverständlich automatisch zurückgehen muss. Das heißt nicht, dass wir die nicht ins Ausland verkaufen. Die Nachfrage aus dem Ausland ist ebenfalls enorm. Aber da würde ich mich jetzt nicht zu einer Zahl hinreißen lassen.

**Ploenes:** Die kann sich morgen schon verändert haben, weil wir im Moment so viele Projekte haben, die abschlussreif sind.

**BM:** Sie sprachen vorhin von vier Maschinen, die WUMAG in diesem Jahr entwickelt hat. Von der WT 450 sowie der erstmals in der Schweiz vorgestellten WGT 250 haben wir schon berichtet. Welches sind die beiden anderen Geräte?

**Lauermann:** Wir haben eine leichte Kommunalreihe entwickelt, die wir WDT-Reihe genannt haben. Die reicht von 12,5 m bis hin zu 15,5 m Arbeitshöhe. Das ist eine Gerätereihe, die von der Entwicklung und von der Idee her auch für den Exportbereich entwickelt wurde. Deshalb haben sie die auch noch nie gesehen. Die Gerätereihe ist aber schon nach Dänemark und Norwegen, also Nordeuropa, ausgeliefert

worden. Auf Anregung aus diesen Ländern ist das Gerät auch entwickelt worden. Aber wir sehen auch für Deutschland und andere Länder gute Absatzmöglichkeiten. In Deutschland werden die ersten Geräte wohl im ersten Quartal nächsten Jahres auf den Markt kommen. Bis dahin brauchen wir noch, um die Produktion dahingehend vorzubereiten. Zurzeit werden diese Geräte in Ebersbach ausschließlich für den Export produziert. Das sind Geräte, die sich dadurch auszeichnen, dass sie entgegen unseren jetzigen 12 und 14 m-Geräten über einen teleskopierbaren Hubarm verfügen. Es ist also kein reines Gelenkgerät, sondern es ist ein Teleskopgerät im kleinen Bereich mit Korbarm und aufbaubar auf 3,5-Tonner, 4,5-Tonner und Kastenwagen, was halt im Kommunalbereich so üblich ist. Im Kommunalbereich sind Kastenwagen gefragt oder werden angefragt und da hatten wir bis jetzt außer unserer WG 120 und WG 140 nichts anzubieten. Wir merken aber, gerade auch durch Anfragen von Kommunen, dass diese Teleskopierbarkeit gefragt ist, um ganz einfach die Flexibilität beim Arbeiten zu haben. Und mit einem Gelenkgerät sind sie doch etwas holprig unterwegs, wenn sie an bestimmte Punkte feinfühlig ran wollen. Sie haben nun mal die langen Gelenke, die dann schon mal im Weg sein können. Mit einem Teleskopgerät können sie den Punkt ja direkt anfahren. Mit einem Gelenkgerät geht das immer nur über Winkel, die sie abfahren müssen oder über Rotationsbewegungen. Da bieten diese neuen Maschinen schon einen wesentlichen Vorteil. Wir sind überzeugt, dass das Gerät im Kommunalbereich mit Sicherheit Interessenten finden wird.

**BM:** Können Sie noch was zur WGT 250 sagen?

**Lauermann:** Die WGT 250 ist für die Schweiz, beziehungsweise nicht für die Schweiz, aber auf Anregungen aus der Schweiz entwickelt worden. Deshalb ist auch dieses Gerät bis jetzt ausschließlich in die Schweiz geliefert worden. Aber für unsere Verhältnisse in größeren Stückzahlen. Auch dieses Gerät wird mit Sicherheit in Deutschland zu verkaufen sein, wobei das Gerät, und jetzt komme ich mal auf dieses Nischenprodukt, dann eher so ein Nischenprodukt ist, da es für große und schwere Fahrgestelle



Schon eher ein Nischengerät: die WGT 250. Die Lkw-Arbeitsbühne ist auf große schwere Lkw-Fahrgestelle aufgebaut. Dank des Parallelogramms kann der Bediener eine bestimmte Höhe erzielen, so dass über Hindernisse hinweg gearbeitet werden kann.

konzipiert wurde. Ob das den Vorstellungen eines jeden Kunden entspricht, das ist derzeit offen. Es ist aber auch nicht gewollt, dass diese Maschine unbedingt ein Massenartikel werden soll. Wir haben ja auch eine WT 250, bei der wir die gleiche Arbeitshöhe bedienen können. Aber es gibt halt Kunden, die sagen, ich will ab einem bestimmten Bereich mein Arbeitsdiagramm haben und darunter darf ich aber Stromleitungen oder irgendwelche anderen baulichen Hindernisse, die mir im Weg sind, einfach nicht berühren. Und deshalb haben wir dieses Parallelogramm eingebaut, um in eine gewisse Höhe zu gelangen, wo dann gefahrlos mit dem Ausleger gearbeitet werden kann. Und dieses Gerät wird sicher nie die Stückzahlen erreichen, die zum Beispiel eine WT 270 erreicht. Unsere Schweizer Kunden haben die Ansicht vertreten, dass sich solch ein Gerät gut vermarkten lässt und haben dies auch in Bestellungen umgesetzt. Auf schwere Fahrgestelle, ganz eng abgestützt, innerhalb der Fahrzeugkontur. Die Maschine kann ganz locker auf einer relativ engen Straße platziert werden, um dann beispielsweise über dem laufenden Verkehr zu arbeiten.

**BM:** Also eher ein Gerät für den Endverbraucher und nicht so sehr für den Vermieter?

**Lauermann:** Ja. Energieversorger oder Kommunalbetriebe zum Beispiel. In der Richtung würde ich das Gerät ansiedeln. Da ist auch das Interesse in Deutschland da. Mittlerweile haben wir auch Vorführtouren gemacht und wir haben es in Hohenroda gezeigt. Wir haben auch Marketingmaßnahmen für dieses Gerät entwickelt. Aber Auslieferungen hat es in Deutschland bis jetzt noch nicht gegeben. Das wird allerdings im nächsten Jahr

der Fall sein. Es gibt Bestellungen aus dem süddeutschen Raum. So kurios, wie das ist. Die Geräte sind dieses Jahr auf den Markt gekommen, aber in Deutschland hat die Maschinen, außer die WGT auf einer Messe, noch niemand gesehen. Das wären also an Neuentwicklungen die WT 450, die WGT und WDT ...

**Ploenes:** ... und das Gerät, das wir noch nicht genau bezeichnet haben, mit einer Arbeitshöhe zwischen 45 und 70 m.

**Lauermann:** Die Entwicklung ist aber abgeschlossen. Deswegen bezeichnen wir das als vierte Neuentwicklung in diesem Jahr. Genaueres wollen wir aber zu diesem Gerät noch nicht publik machen.

**Ploenes:** Darüber können wir uns vielleicht vor der Bauma unterhalten.

**BM:** Eine letzte Frage. Können sie, neben der vorherigen Andeutung, schon sagen, was WUMAG Neues zur Bauma bringt?

**Lauermann:** Die Neuheit haben wir insofern schon verraten, dass eben im Schwerlastbereich weiterentwickelt wird.

**Ploenes:** Dieses Gerät, das wir eben schon benannt haben. Also in der Arbeitshöhe zwischen 45 und 70 m. Das wird in München stehen.

**Lauermann:** Wir werden auf jeden Fall in der 45 m-Klasse vertreten sein, denn diese Klasse ist das Paradeferd schlechthin. Die letztendliche Festlegung aller Produkte liegt aber noch nicht vor. Wir werden aber mit einem repräsentativen Querschnitt vertreten sein.

**BM:** Also wird das neue Schwerlastgerät auch das Großgerät zur Bauma sein. Oder ist auch geplant wieder ein 84 m-Gerät auszustellen?

**Ploenes:** Ja, wahrscheinlich wird die neue Schwerlastbühne auch das Großgerät darstellen.

**Lauermann:** Es ist nicht völlig ausgeschlossen, dass eine größere Maschine ausgestellt wird, aber der Neuheitsgrad geht für uns über die Darstellung der Höhe.

Herr Ploenes, Herr Lauermann, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Das Interview führte Sven Buschmeyer. BM