

UpRight Maschinen für Urenco in Gronau

Ende Januar 2010 hat die Wiederaufbereitungsanlage der Firma Urenco in Gronau ihre neuen Arbeitsbühnen AB 46 E und eine speziell für die Erfordernisse von Urenco modifizierte TM12 übernommen. Die Urenco Deutschland GmbH ist ein Tochterunternehmen der Urenco Enrichment Company Limited. Bei der Übergabe durch Bernd Pantlofsky und Bertram Kirsch von der Power-Lift GmbH wurden 36 Mitarbeiter der Urenco in drei Gruppen geschult und in die Sicherheitsbestimmungen eingewiesen, so die Power-Lift GmbH.



vorne links: Herr Hörmann (Urenco) und rechts Herr Pantlofsky (Power-Lift) besiegeln die Übergabe per Handschlag, ganz rechts außen Herr Bertram Kirsch (Power-Lift), welcher die Einweisung und Schulung der auf dem Bild gezeigten Mitarbeiter vornahm.

Neuer Kundenbetreuer für die B-Fire Feuerwehr-Reihe



Neuer Kundenbetreuer bei der B-Fire Feuerwehr-Reihe von CTE: Francesco Berardi.

CTE hat Francesco Berardi zum neuen Gebietsverkaufsleiter, spezialisiert auf die Feuerwehr-Arbeitsbühnen der B-Fire-Serie, ernannt. Trotz seines jungen Alters hat er bereits sechs Jahre lang dieses Produkt für einen wichtigen Mitbewerber verkauft. CTE fragten ihn nach seiner Meinung über diese neue Erfahrung:

„Ich sammelte meine Berufserfahrung während meiner Arbeit im Feuerwehr-Hubarbeitsbühnenbereich und suchte nach einem Unternehmen, das mir erlaubte, meinen technischen und wirtschaftlichen Hintergrund weiter auszubauen. Mit CTE habe ich ein junges, dynamisches und gut organisiertes Unternehmen gefunden, das all meinen Erwartungen entspricht. Ich denke, dass die Teamarbeit zusammen mit dem guten Ruf, den CTE auf vielen ausländischen Märkten genießt, helfen kann, exzel-

lente Resultate für mich und selbstverständlich das Unternehmen zu erzielen. Was die industriellen Arbeitsbühnen angeht, habe ich ebenso die Möglichkeit, ein neues Netzwerk von Händlern für CTE-Produkte in den für mich relevanten Bereichen zu akquirieren.“



Dirk Konings ist neuer Senior Account Manager bei Rival.

Dirk Konings wechselt zu Rival

Im Rival-Stammsitz in den Niederlanden wurde Dirk Konings am 01. Februar dieses Jahres zum Senior Account Manager ernannt. Konings arbeitet seit 36 Jahren in der Arbeitsbühnenbranche, so Rival. Seit 2008 war er Account Manager für den Verkauf von Arbeitsbühnen

in Europa. In den letzten Jahren hat Konings zahlreiche internationale Kontakte hergestellt. Aus diesem Grund wird Dirk Konings bei Rival für internationale Kunden und Projekte sowie für grenzüberschreitende Aktivitäten verantwortlich zeichnen.

Ruthmann trotz Weltwirtschaftskrise

Ruthmann hat auch im Geschäftsjahr 2009, trotz der schwierigen Wirtschaftssituation, die 50 Millionen Euro Umsatzmarke erreicht, so das Unternehmen in einer Pressemitteilung.

Der Umsatzrekord von über 50 Millionen Euro wurde erstmals im Jahr 2008 erreicht und nun bestätigt. Auch die Ergebnislage war zufriedenstellend. Ruthmann hatte – aufgrund der Weltwirtschaftskrise und der damit verbundenen sinkenden Nachfrage aus dem Ausland – die Umsatzziele für 2009 eigentlich niedriger gesetzt.

Herr Winkelmann: „Wir sind stolz auf diesen Erfolg, den wir primär unseren Inlandskunden zu verdanken haben. Es zeigt sich, dass unser Produktportfolio und unsere heterogene Zielgruppenorientierung, bestehend aus Vermietern, Kommunen, Handwerkern sowie Energieversorgern, optimal eingestellt sind. Durch zusätzlich optimierte Kundenbetreuung im Verkauf sowie die Ergänzung kundenorientierter Konzepte im After-Sales-Segment konnte der Inlandsumsatz zu 2008 deutlich gesteigert werden und somit den Umsatzrückgang der Exporte kompensieren!“

Auf den Erfolgen will Ruthmann sich nach eigenen Angaben aber nicht ausruhen. Zum Beispiel nutzt der Gescheraner Hersteller die aktuell schwächelnde Auslandsnachfrage, um seine Exportstrukturen zu reorganisieren. Herr Buss: „Zusammen mit starken, neuen



Partnern, aber auch Ruthmann-eigenen Initiativen, stellen wir uns darauf ein, dass kurz- und mittelfristig steigender Nachfrage im Ausland ebenso kunden- und serviceorientiert begegnet wird, wie in unserem Primärmarkt Deutschland.“

Für das Jahr 2010 ist Ruthmann vorsichtig optimistisch. Unter anderem die neue TB-Generation, mit dem Zugpferd TB 270 (im Bild) – welcher den internationalen Kunden und Interessenten erstmals auf der bauma 2010 präsentiert wird –, soll dafür sorgen, dass Ruthmann das Umsatzniveau festigen und/oder ausbauen kann. Ab der bauma 2010 erwartet Ruthmann eine deutlich verbesserte Auslandsnachfrage.

Neuen Schulungsraum eingeweiht

„Weiterbildung steht hoch im Kurs“, berichtete die Lift-Manager GmbH. Im November des letzten Jahres errichtete der Liftservice Krome in Witten einen neuen Schulungsraum innerhalb des Firmengebäudes, um dieser Entwicklung gerecht zu werden.

Zur „Einweihung“ des neuen Raumes wurde eine Schulung zur „Befähigten Person zur Prüfung von Hubarbeitsbühnen“ gemeinsam mit der Lift-Manager GmbH, die am gleichen Standort tätig ist, durchgeführt. Federführend wurde die TÜV-Akademie Nord, in Essen, mit der Durchführung der Schulung beauftragt. So wurden 12 Mitarbeiter von Liftservice Krome und von Lift-Manager mit aktuellem nationalen und EU-Recht, auf dem Gebiet der Prüfung von Hubarbeitsbühnen, vertraut gemacht.

Durch die Einbindung des Schulungsraumes in das Firmengebäude entstanden laut Lift-Manager ideale Bedingungen zur Weiterbildung in Theorie und Praxis für 10 bis 12 Teilnehmer. Ende Februar wurde der neue Raum bereits von der Maschinenbau- und Metall-Berufsgenossenschaft zum Zweck einer IPAF-Schulung für BG Mitarbeiter genutzt. Diese Schulung wurde durch Trainer der Lift-Manager GmbH durchgeführt.



Zur Einweihung des neuen Schulungsraumes erhielten 12 Mitarbeiter von Liftservice Krome sowie Lift-Manager eine Schulung.

Auf diese Weise stellen Liftservice Krome und Lift-Manager wieder einmal ihre partnerschaftliche Zusammenarbeit zum Nutzen der Kunden unter Beweis und betonen „Wer aufhört besser zu werden, hört bald auf gut zu sein“, so die Unternehmen abschließend.



Elmar Schickling (li.) und Frank Lahrkamp von Palfinger bei der Übergabe.

„Unschlagbare Reichweite“

„Die unschlagbare Reichweite von 30 m war mit einer der Gründe, warum wir uns für die TKA 35 KS entschieden haben“, so Elmar Schickling von der Arbeitsbühnenvermietung Schickling aus Visbeck. „Den Lkw haben wir bewusst mit Allradantrieb und Automatikgetriebe gekauft, um unseren Kunden ein einfaches Handling und maximale Zugangsmöglichkeiten zu bieten, was auch der Aufbau TKA 35 KS erfüllt.“ Unterstrichen wird das Ganze noch durch die Baulänge von nur 8 m, wie der Hersteller Palfinger. Des Weiteren verfügt die Arbeitsbühne aus dem Hause Palfinger über eine vollvariable Abstützung mit Abstützautomatik, die ein Anpassen an jegliche örtlichen Begebenheiten erlaubt.

MietInvest &
LEASING AG

- Als hersteller- und bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft sind wir Partner für den innovativen Mittelstand.

Kurze Entscheidungswege, schnelle Ablauf-Prozesse sowie transparente Verträge sind die Grundlage für eine Zusammenarbeit.

- **INDIVIDUELLE, KUNDENORIENTIERTE LÖSUNGEN SIND UNSERE STÄRKE**

Sprechen Sie mit uns über Ihre Investitionen!

ML MietInvest & Leasing AG • Pilsener Straße 9 • D - 86199 Augsburg • Tel. +49(0)821-455 295-0 • Fax +49(0)821-455 295-20 • info@mietinvest.com • www.mietinvest.com