Ein neuer Star erobert die Esprit-Arena

Die Esprit-Arena ist Heimspielstätte von Fortuna Düsseldorf. Am 02. und 03. November wurde hier ein neuer Star präsentiert. Dieser hört aber nicht auf einen Namen wie Mezut Özil, Lionel Messi oder Cristiano Ronaldo, sondern heißt ganz schlicht: T 540. Dabei handelt es sich um den zweiten Star der in diesem Jahr neu ins Leben gerufenen Height performance-Baureihe der Ruthmann GmbH & Co. KG. Und wie es sich bei einem Neuzugang solch eines Kalibers gehört, wurde eine Pressekonferenz angesetzt, in der über die Gründe für diese Produkterweiterung informiert wurde.

Ruthmann-Geschäftsführer Rolf Kulawik begrüßte die Gäste ... *BM-Bild*

... und überließ das Feld in der Esprit-Arena Uwe Strotmann, Leiter Gesamtvertrieb, der über die Herausforderungen an die Height Performance-Klasse sprach. *BM-Bild*

Ähnlich wie beim Fußball, wo vor Bekanntgabe eines Transfers nur Spekulationen kursieren, so gab es auch im Vorfeld zur Weltpremiere nur spärliche Informationen über den T 540. Dies verdeutlichte auch das Motto des Events: „Entdecken Sie die Geheimnisse des T 540.“ Direkt vor der Esprit-Arena hatte Ruthmann den T 540 und weitere Lkw-Arbeitsbühnen – darunter beispielsweise den Topseller TB 270 – aufgebaut, sodass die geladenen, internationalen Gäste, rund 60 % der angereisten Besucher kamen aus dem Ausland, die Neuheit praxisnah erkunden konnten. Der Einladung waren über 200 Besucher aus 15 verschiedenen Nationen – Kunden, Pressevertreter und Händler – gefolgt.

1. Schritt: Marktanalysen und Kundenbefragungen geben die Vorgaben

In kurzweiligen Präsentationen über die beiden Tage verteilt informierten Uwe Strotmann, Leiter Gesamtvertrieb bei Ruthmann, und Nico Krekeler, Leiter Entwicklung und Konstruktion, „wie und warum Ruthmann die Height performance Baureihe entwickelt hat“. Dabei erhielten die Besucher auch einen Einblick in die Zusammenarbeit von Vertrieb und Entwicklung/Konstruktion. Diese Zusammenarbeit ist nicht selten durch ein gewisses Spannungsfeld charakterisiert: dem Anspruch/die Vorstellungen seitens des Vertriebes und der Realisierbarkeit durch die Entwicklung/Konstruktion.

Der Vertrieb hatte sich zunächst über den „Ist-Zustand“ einen Überblick verschafft. Der Marktstatus war der, dass Ruthmann mit der TB-Baureihe seit über zehn Jahren erfolgreich am Markt platziert ist. Ebenso ist die T-Baureihe im 7,5-t-Segment – der Steiger T 330/T 285 seit 2011 – mit 200 Einheiten/Jahr erfolgreich am Start. Im Segment über 18 t hatte Ruthmann nach eigenen Angaben mit dem T 470, T 580 und TU 700 zwar technisch gute Produkte am Start, die aber im Vergleich zum Wettbewerb zu teuer waren.

In einer Ruthmann internen Analyse wurden über Leistungs-

Zur Neuvorstellung des T 540 hatte Ruthmann verschiedene Lkw-Arbeitsbühnen zum Testen mitgebracht. *BM-Bild*

Nico Krekeler, Leiter Entwicklung und Konstruktion, erläuterte schließlich, wie die Herausforderungen seitens des Vertriebs gemeistert werden konnten. *BM-Bild*

daten, Lkw-Klassen sowie die technische Ausführung und die Abgrenzung zum Wettbewerb diskutiert. Das Ergebnis der Diskussion war: mehr Reichweite in hohen Höhen, die durch einen längeren Oberarm gewährleistet werden soll, sowie einen verlängerten Rüssel für mehr Flexibilität. Anschließend unternahm der Ruthmann-Vertrieb eine Wettbewerbsbetrachtung. Hierzu wurden Geräte-Analysen sowie Fahrer-Befragungen durchgenommen. „Die Bediener gaben dabei die besten Antworten auf viele Fragen", wie Uwe Strotmann bei der Präsentation erläuterte. Der nächste Schritt seitens des Vertriebs waren diverse Kunden-Interviews. Dabei gab es einige Übereinstimmungen mit der Marktanalyse: Gefordert wurden ein längerer Oberarm sowie ein Rüssel. Weitere Kriterien waren die Korblast von 600 kg sowie die Geländetauglichkeit, sodass die Hubarbeitsbühnen auf verschiedene Trägerfahrzeugen aufgebaut werden kann. „Gerade die Möglichkeit, die Arbeitsbühne auf verschiedene Trägerfahrzeuge aufzubauen, wurde uns aufgrund der Kundenbefragung richtig bewusst", so Strotmann.

2. Schritt: Vorgaben sollen durch Entwicklung/Konstruktion umgesetzt werden

Als Fazit konnte der Vertrieb für die neue Height performance Arbeitsbühne T 540 folgendes

Jedoch war bei dem Event eindeutig der T 540 der neue Ruthmann-Star vor ... *BM-Bild*

... der Esprit-Arena in Düsseldorf. *BM-Bild*

Fazit ziehen: Die Neuheit sollte besser sein als der Wettbewerb, in einem guten Preis-/Leistungsverhältnis stehen, der Rüssel soll beibehalten werden und ein längerer Oberarm wurde gefordert. Zudem sollte neueste Technologie zum Einsatz kommen. Bei Letzterem wiesen die befragten Kunden laut Strotmann insbesondere auf die Stahlkompetenz, die das Unternehmen bei den 3,5- und 7,5-Tonnern hat, hin. All diese Vorgaben übergab der Vertrieb an die Entwicklungsabteilung. Und somit übergab Strotmann den Staffelstab/das Mikrofon an Nico Krekeler.

Mit Fach- und Methodenkompetenz ging die Entwicklungsabteilung, die vom Vertrieb gestellten Herausforderungen in Technik, Zielkosten und Entwicklungszeit an, wie Nico Krekeler erläuterte. Die Entwicklungszeit für die Height performance Baureihe war beziehungsweise ist eng gefasst. Mit dem T 460, der auf der Intermat Premiere feierte, und dem T 540, der eben Anfang November in Düsseldorf Weltpremiere hatte, konnten die ersten beiden Modelle fristgerecht vorgestellt werden. Den Abschluss der Height perfomance wird der T 7xx auf der Bauma 2013 machen.

Um Zielkosten und Entwicklungszeit zu gewährleisten, musste zwangsläufig auf ein Baukastensystem zurückgegriffen werden. „Wir mussten Synergien bei der Entwicklung der drei Maschinen, wie beispielsweise bei dem Oberarm, nutzen", berichtete Krekeler. Dank des Baukastensystems konnte die kurze Entwicklungszeit gewährleistet werden. So verfügen der T 460 und der T 540 beim Aufbau über 72 % gleiche Bauteile. „Das Baukastensystem war eine große Herausforderung für die Konstruktion ebenso wie die Möglichkeit die Arbeitsbühne auf Multi-Chassis aufzubauen", erklärte Krekeler. Das Baukastensystem bietet gleich mehrere Vorteile: die Entwicklungszeit wurde verkürzt, durch die größere Bestellmenge können niedrigere Einkaufskosten erzielt werden und zudem waren die Kostenszenarien früh kalkulierbar.

Um multichassiskompatibel zu sein, musste ein Grundrahmen mit innovativem Querschnitt entwickelt werden. So befinden sich beispielsweise keine Teile des Grundrahmens unterhalb des Trägerfahrzeugrahmen. „Der sehr stabile patentierte Grundrahmen ist für die Grundstabilität der Arbeitsbühne zuständig", erläuterte Nico Krekeler. Weitere Kennzeichen des Grundrahmens sind die innenliegende Energieführung, die Zugänglichkeit von unten sowie die Servicefreundlichkeit (beispielsweise beim Schlauchtausch).

Auch beim Drehturm des T 540 ging Ruthmann neue Wege. So verfügt dieser über einen patentierten oval-kreisförmigen Querschnitt mit einer fertigungsoptimierten Schweißkonstruktion. Zur stabilen Ausführung des Turms tragen die Quertraverse, die doppelwandige Struktur und die Vielkanttechnologie bei. Auch beim Trägersystem (Ausleger) setzt Ruthmann auf die Mehrkanttechnologie sowie hochfeste Stähle und unterstreicht so nach eigenen Angaben die „Kompetenz in Stahl". Präzise Berechnungen sorgen ferner für optimale Leistungsdaten.

3. Schritt: Vermarktung/Marketing

Ruthmann beschreibt das Ergebnis der Entwicklung/Konstruktion des Steiger's T 540 folgendermaßen: Eine Maschine, die für den Einsatz gemacht ist, die einen einmaligen Arbeitsbereich mit optimalen Reichweiten im oberen Bereich bietet und multichassiskompatibel ist. „Der Oberarm des T 540 ist um drei Meter länger als bei vergleichbaren Wettbewerbsmaschinen", warf Strotmann ein. Dadurch bietet der neue Steiger in 40 m Höhe 2,7 m Reichweite und in 50 m Höhe beachtliche 5,7 m mehr Reichweite als der Wettbewerb, wie betont wurde. Abschließend weis Krekeler noch darauf hin, dass hinter dem Produkt 33 hoch motivierte, qualifizierte und erfahrene Mitarbeiter (beispielsweise Service, Schweißfachleute, Montagefachkräfte, Einkauf, Lieferanten, Qualitätssicherung, Universitäten oder auch Ingenieurbüros) standen. Das fertige Komplettpaket übergab Krekeler nun wieder an Uwe Strotmann und sein Team, die nun für die Vermarktung zuständig sind.

Dementsprechend äußerte sich nun nochmals Uwe Strotmann zum Thema Vertrieb und Marketing und wies noch auf weitere Vorteile des T 540 hin. „Der T 540 ist mit dem größten Arbeitskorb am Markt in dieser Maschinenklasse ausgestattet", so Uwe Strotmann. Die Arbeitsplattform misst 0,97 m Tiefe und 2,42 m Länge, die jedoch auf 3,82 m verlängert werden kann. Zudem sind an dem Allzweckkorb schon alle Vorbereitungen für das optionale Liftsystem oder eine Kamerahalterung vorhanden.

Eine weitere Besonderheit bei dem neuen Steiger sei die Stützensteuerung. Neben der seitlichen Steuerung und der Korbsteuerung verfügt der T 540 zudem über zwei Stützensteuerpulte hinten (links und rechts). „Dies war von den Kunden so gewünscht, da so schneller und sicherer abgestützt werden können", erklärte Strotmann. Für das schnelle Einfahren der Hubarbeitsbühne in Transportstellung sorgt die „Home"-Funktion. Der lange Oberarm ermöglicht zudem ein hohes Maß an Flexibilität bei Unterflurarbeiten.

Schließlich betonte Strotmann noch, dass eine erfolgreiche Vermarktung nur vertriebs- und serviceorientiert funktioniert. „Ein erfolgreicher Vertrieb funktioniert nur mit einem qualitativ guten, schnellen und zuverlässigen Service", so Strotmann. Der Ruthmann Service stehe laut Strotmann für ein Höchstmaß an Sicherheit, Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit, Einsatzfreude, Lebensdauer und Werterhalt sowie Gewährleistung der Sicherheitsvorschriften. Abschließend erläuterte Uwe Strotmann: „ Wir sind sehr zufrieden mit den derzeitigen Kaufanfragen und dem Feedback auf den T 540."

BM