

### Oil&Steel für Efringen-Kirchen

Bei eisigen Temperaturen übergab Verkaufsleiter Klaus Niemes vom Generalimporteur Bauscher eine Scorpion 2313 an die Vertreter der Gemeinde Efringen-Kirchen. „Mit den neuen Modellen der Scorpion-Teleskoparbeitsbühnen sind wir auch für Kommunen eine echte Alternative“, freut sich Klaus Niemes.

Den Ausschlag zum Kauf der Maschine von Oil&Steel gab eine Vorführung im vergangenen November, bei der die Bühne alle Vorgaben der Gemeindevertreter erfüllen konnte. Die neue Scorpion bietet neben Abstützautomatik und 250 kg Korblast auch eine Homefunktion. Die 4 flexiblen H-Stützen erlauben es auch noch bei 5° Grad Schräge sicher zu arbeiten. Nach einer intensiven Einweisung durch Mauro Marotta (Bauscher) sind die neuen Besitzer bestens für den täglichen Einsatz gerüstet.



Übergabe der Scorpion 2313 durch Klaus Niemes (2.v.r.).

### Emmel setzt erneut auf Oil&Steel

Eine 14 m Raupenbühne von Oil&Steel übergab Verkaufsleiter Klaus Niemes an die Firma Emmel aus Kirchheimbolanden. Der Vermieter von Baumaschinen und Arbeitsbühnen hat sich erneut für eine Bühne von Oil&Steel Generalimporteur Bauscher entschieden.

Nachdem schon zwei Jahre eine Snake 20/10 Lkw-Bühne des italienischen Herstellers sehr erfolgreich den Mietpark des Unternehmens schmückt, tat sich Michael Emmel leicht, auch bei der Raupenbühne auf Oil&Steel zu setzen.

Der hervorragende Service durch die Firma Bauscher und die sehr einfache Bedienung der Bühne waren entscheidende Kriterien für den Kauf, heißt es in der Pressemitteilung. „Das macht es dem Kunden und auch unserem Einweisungspersonal leichter“, freut sich der neue Besitzer.

„Wir haben unser Erfolgsmodell weiter verbessert“, erläutert Klaus Niemes. Die Maschine ist noch kompakter und bietet mit 14 m Arbeitshöhe und 6,5 m seitlicher Reichweite bei 200 kg Korblast Bestwerte in dieser Klasse“, wie Niemes abschließend betont.



Übergabe der 14 m Raupen-Arbeitsbühne (v.l.n.r.): Michael Emmel, Klaus Niemes und Herr Zahn (Fa. Emmel).

### Neuer Vertriebsleiter bei CTE

Nach den jüngsten Neuerungen Ende des letzten Jahres, die das Unternehmensimage betrafen, beginnt CTE das Jahr 2016 mit einer weiteren Veränderung, die jedoch die Unternehmensstruktur betrifft. Seit dem 01. Januar dieses Jahres ist Marco Govoni neuer Verkaufsleiter von CTE. Govoni ist 48 Jahre alt und weist 20 Jahre Erfahrung im Bereich von Lkw-Arbeitsbühnen auf. Nach der Übernahme von Bizzocchi, wo Marco Govoni beschäftigt war, hatte er verschiedene Vertriebspositionen bei CTE inne. Seit 2012 war er Exportmanager bei CTE.

Lorenzo Cipriani, President und General Manager von CTE, sagt: „Die Ernennung von Marco Govoni zum Vertriebsleiter ist die natürliche Folge seiner Arbeit in diesen Jahren bei CTE. Seine Persönlichkeit, sein Vertrauen in die Unternehmenswerte und die Philosophie „Der Kunde ist König“ sind die wichtigsten Elemente, die es ihm selbst und CTE ermöglichten, in den vergangenen 10 Jahren einen Umsatz über den Erwartungen zu erreichen.“



Neuer Vertriebsleiter bei CTE: Marco Govoni.

## Jan Denks jetzt bei Dinolift

Jan Denks wechselte zu Dinolift, finnischer Hersteller von DINO Hubarbeitsbühnen, in der Rolle des Business Development Manager. Er wird sich auf verschiedene Geschäftsentwicklungsprojekte konzentrieren, vor allem im Vertrieb und dem Einkauf. Vor seinem Wechsel zu Dinolift arbeitete Jan Denks für Bronto Skylift, finnischer Hersteller von großen Lkw-Arbeitsbühnen. Er weist eine große Erfahrung im Vertrieb im Bereich der Höhenzugangstechnik auf und in jüngster Zeit im Bereich Einkauf.

„Ich freue mich zum DINO-Team zu gehören und auf meine neue Aufgabe. Das Unternehmen verfügt über einen sehr guten Ruf, eine starke Position in den Hauptmärkten, und es gibt viel Potenzial für Wachstum in neuen Märkten“, sagt Jan Denks.

„Wir sind sehr glücklich, dass wir Jan für unser Unternehmen gewinnen konnten. Seine 17 Jahre Erfahrung in der Höhenzugangsindustrie ist sehr wertvoll für uns und wir freuen uns auf die Entwicklung unseres Geschäfts mit ihm“, sagt Petri Paavolainen, Geschäftsführer der Dinolift Oy.



Jan Denks (li.) und Petri Paavolainen.

## Jacco de Kluijver zum Vice President Sales & Marketing Terex AWP EMEAR ernannt

Jacco de Kluijver ist offiziell zum VP Sales & Marketing für AWP EMEAR ernannt worden und berichtet nun an Joe George, Vice President & Managing Director, Terex AWP EMEAR. Zuvor war er sechs Jahre als Sales Director, Terex AWP für Großbritannien, Irland und die Benelux-Länder tätig.

Jacco de Kluijver wird die Umsetzung des Genie Wertversprechens in den Mittelpunkt seiner Tätigkeiten stellen. Dies wird eine enge Zusammenarbeit mit verschiedenen Abteilungen einschließen, um die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen für Kunden europaweit voranzubringen.

Im Rahmen der aktuellen Umstrukturierung hin zu einem Management der gesamten Wertschöpfungskette für die EMEAR-Region von einem zentralen Standort im Herzen Europas aus wird Jacco de Kluijver Anfang 2016 nach Schaffhausen ziehen. Sein Umzug wird zu einer verbesserten Kommunikation und Entscheidungsfindung innerhalb des Führungsteams führen, umso schneller auf Marktsituationen und Kundenwünsche in Europa, dem Nahen Osten, Afrika und Russland (EMEAR) reagieren zu können.

Joe George kommentiert: „Ich freue mich sehr über diese Ernennung. In dieser Funktion wird Jacco wesentlich zu unserer übergreifenden Geschäftsstrategie beitragen. Er trägt hierbei die Verantwortung für die Entwicklung und Umsetzung der zum Erreichen der Umsatz-, Ertrags- und Marktanteilsziele erforderlichen lang- und kurzfristigen Strategien und gewährleistet, dass die EMEAR Organisation die „Stimme des Kunden“ umsetzt.“



Neuer VP Sales & Marketing für AWP EMEAR: Jacco de Kluijver.

Nach seinem BWL-Abschluss nahm Herr de Kluijver im Jahr 1999 seine Tätigkeit für HDW auf, dem damaligen niederländischen Importeur von Genie Industries. Zwischenzeitlich übernahm er bei einem italienischen Spezialisten für Lichtmasten und Generatoren die europaweite Vertriebsleitung und wechselte dann in 2007 zu Genie. Seit 2009 betreut er als Sales Director den Vertrieb für Großbritannien, Irland und die Benelux-Staaten.

## JLG Deutschland Team wächst

Mit Ute Schnalzger hat das JLG-Vertriebsteam eine neue Mitarbeiterin gewonnen. Sie wird die Kunden und Interessenten im Raum Süddeutschland betreuen. Ziel ist es, durch die erhöhte Präsenz den Markt intensiver betreuen zu können und die Marktanteile auszubauen. Ute Schnalzger bringt umfangreiche Erfahrung aus verschiedenen Markt Bereichen der Arbeitsbühnenbranche mit. „Ich freue mich über die Vielzahl von Möglichkeiten, die das umfangreiche Sortiment an Hubarbeitsbühnen und Teleskopladern von JLG, mir und unseren Kunden bietet“, sagt Ute Schnalzger. Ute Schnalzger wird das JLG-Team als „Sales Manager Rental“ unterstützen und zielstrebig die weitere und positive Marktentwicklung mit gestalten, heißt es in einer Pressemitteilung.



Ute Schnalzger, Sales Manager Rental, JLG Deutschland

## Manitou Deutschland eröffnet eigene Vertriebsstätte

„Mit der Neueröffnung des Manitou Center gehen wir einen großen Schritt in Richtung mehr Kundennähe.“, freut sich Dieter Finke, Geschäftsführer der Manitou Deutschland GmbH. „Es war uns wichtig, direkt vor Ort auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen zu können – mit unseren Neu- und Gebrauchtmachines, aber auch mit schnellem und zuverlässigem Service.“

Das neue Manitou Center mit Sitz in Salzgitter vertreibt alle drei Marken der Manitou Group: Manitou, Gehl und Mustang. Der Fokus wird dabei auf der Landwirtschaft liegen. Das Angebot reicht von Teleskopladern und Knickladern hin zu Kompaktladern, natürlich jeweils mit den entsprechenden Anbaugeräten. Aber auch Stapler und Arbeitsbühnen für die Industrie sind im Portfolio.

Neben dem Vertrieb der Maschinen wird Service ein wichtiger Pfeiler im Angebot des Manitou Center sein. Wartungen und Reparaturen können direkt beim Landwirt vor Ort oder in der Werkstatt in Salzgitter durchgeführt werden. Auch Original Ersatzteile sind dort erhältlich. Natürlich bietet der Manitou Center auch die Manitou-eigenen Dienstleistungen wie Finanzierung mit Manitou Finance, Wartungsverträge oder Flottenverwaltung mit dem Easy Manager an.

„Qualität ist uns wichtig – nicht nur bei unseren Maschinen, sondern



Die Räumlichkeiten des Manitou Center in Salzgitter bieten genug Fläche für eine große Auswahl Lagermaschinen.

auch bei der Beratung der Kunden und im Service. Daher möchten wir auch weiterhin unsere Zusammenarbeit mit unserem zuverlässigen Netz an Vertriebspartnern aufrechterhalten. Mit der Eröffnung des Manitou Center wollen wir nun unseren Erfolg auch in den Regionen ausbauen, in denen wir bisher noch nicht mit einem Vertriebspartner zusammenarbeiten.“, so Finke.

## Snorkel erweitert neue Reihe von Batterie-Scherenarbeitsbühnen

Nach der Vorstellung seiner neuen Baureihe von Batterie-Scherenarbeitsbühnen auf der Fachmesse The Rental Show im Februar 2015 kündigt Snorkel nun eine Erweiterung um zwei Modelle an. Die Neuzugänge S3215E und S3220E ergänzen das bestehende Quartett hydraulisch betriebener Geräte – S3219E, S3226E, S4726E und S4732E. Die S3215E erreicht eine Arbeitshöhe von 6,50 m und bietet eine Tragfähigkeit von 272 kg, bei der S3220E sind es 8,10 m Arbeitshöhe und beachtliche 408 kg Tragfähigkeit. In den europäischen Märkten, wo mehr Wert auf höhere Tragfähigkeiten gelegt wird, werden diese Modelle besonders erfreut aufgenommen.

Die S3215E und S3220E verwenden dasselbe 0,81 m breite Chassis wie die S3219E und S3226E und sind mit den innovativen, zweitürigen, ausschwenkbaren Batterie- und Modulträgern von Snorkel ausgestattet, die auch unter beengten räumlichen Bedingungen einfachen Zugang zu allen wichtigen Komponenten des „Innenlebens“ der Maschinen erlauben. Auch die neuen Scherenarbeitsbühnen verfügen über die von der Produktfamilie bekannten Leistungsmerkmale, wie die fest montierte Plattformsteuerung, die standardmäßigen Doppelschwingtüren (Saloon-Türen), das neue Doppelscherenkonzept mit groß dimensionierten Bolzen, den Teleskop-Plattformausschub, die kräftigen Achszapfen und das schwerkraftaktivierte Lochfahrerschutzsystem.

Die neuen Modelle werden derzeit im Snorkel Werk in Elwood, im US-Bundesstaat Kansas, gefertigt. Noch in diesem Monat sollen die

ersten Auslieferungen erfolgen. Erstmals offiziell vorgestellt werden die beiden Neuerungen auf der „Bauma“ im April 2016.

Den ersten Auftrag für die neuen Maschinen erteilte das Unternehmen Buchtann Arbeitsbühnen GmbH auf den Platformers' Days 2015, wie Snorkel jetzt bekannt gab. Firmeninhaber Willi Buchtann bestellte bei Bernhard Kahn, Geschäftsführer der Ahern Deutschland GmbH zehn der neuen Batterie-Scherenarbeitsbühnen S3220E und fünf Exemplare des Modells S3219E.



Willi Buchtann (li.), Don Ahern (mi.) und Bernhard Kahn (re.) auf den Platformers' Days.

## Ruthmann: neuer Servicepoint Ruhr

Zur weiteren Optimierung seines bereits sehr engmaschigen Servicenetzes in Deutschland, hat Ruthmann den zusätzlichen „Servicepoint Ruhr“ eingerichtet. Durch seine flächendeckende Präsenz und sein professionelles Service-Personal bietet Ruthmann nach eigenen Angaben den besten Vor-Ort-Service der Branche. Dirk Döhring verfügt über langjährige Service-Erfahrung in der Hubarbeitsbühnenbranche und wird ab sofort die Ruthmann-Kunden im Ruhrgebiet und Umgebung kompetent, zuverlässig und zeitnah mit „mobilem Service“ betreuen.

Sein umfassend ausgestatteter Servicewagen verfügt über eine funktionelle Werkstatteinrichtung inklusive der erforderlichen Ersatzteile und wichtigsten Dokumentationen. Somit kann Dirk Döhring alle Prüfungs- und Wartungsarbeiten sowie kleinere Reparaturen an Ruthmann Steiger'n, Versalift-Arbeitsbühnen – aber auch an Geräten anderer Hersteller – direkt beim Kunden vor Ort durchführen. Vorteil der „Servicepoint“-Konzeption von Ruthmann sind die kurzen Reaktionszeiten und mobilen Einsatzmöglichkeiten, die den Kunden Effizienzvorteile durch geringe Anfahrtswege, minimale Ausfallzeiten und dadurch enorme Kostenersparnis verschaffen.

Der „Servicepoint“ Ruhr gehört zur werkseigenen Station von Ruthmann in Gescher-Hochmoor. Von hier aus werden die Arbeitseinsätze von Dirk Döhring koordiniert. Umfangreichere Reparaturarbeiten sowie Prüfungs- und Wartungsarbeiten werden auch weiterhin in Ruthmann's werkseigener Station in Gescher-Hochmoor ausgeführt.

Mit dem stetigen Ausbau des After-Sales-Service tragen die Ruthmänner dem kontinuierlichen Wachstum des Unternehmens und der Servicenachfrage Rechnung. Und zeigen einmal mehr, dass ihre Kunden auch nach dem Kauf immer und überall kompetent und zuverlässig bedient werden.

Das leistungsfähige Servicenetzwerk von Ruthmann umfasst einen Pool von mehr als 90 erfahrenen und hochqualifizierten Service-Mitarbeitern. Mit einem professionellen Fort- und Weiterbildungsangebot investiert Ruthmann in die technische Kompetenz seiner Mitarbeiter und stellt die hohen Qualitätsstandards der Serviceleistungen sicher, wie abschließend betont wird.



„Servicepoint Ruhr“: Dirk Döhring vor seinem mobilen Werkstattwagen.



Messe München

Connecting Global Competence



## Die Welt spricht bauma. Reden Sie mit!

Erleben Sie Trends, Innovationen und Begeisterung hautnah auf der wichtigsten internationalen Veranstaltung der Branche. Wo sich die Welt trifft, dürfen Sie nicht fehlen! Bereiten Sie Ihren Geschäftserfolg vor und treffen Sie auf:

- ▶ 3.400 Aussteller
- ▶ Über eine halbe Million Besucher
- ▶ 605.000 m<sup>2</sup>

Sichern Sie sich jetzt Ihr Ticket:  
[www.bauma.de/tickets](http://www.bauma.de/tickets)

31. Weltleitmesse für Baumaschinen,  
Baustoffmaschinen, Bergbaumaschinen,  
Baufahrzeuge und Baugeräte

[www.bauma.de](http://www.bauma.de)



THE HEARTBEAT OF OUR INDUSTRY  
**bauma 2016**  
11. – 17. April, München