

# Gießkannenzeit vorbei

**S**eit rund einem halben Jahr ist Rolf Söder nun Geschäftsführer der Manitou Deutschland GmbH, der deutschen Tochter von Manitou. Für die kommenden Monate hat sich Söder einiges für Manitou Deutschland vorgenommen. „Unser Ziel ist es den deutschen Markt weiter zu festigen und auszubauen und das mit einem verstärkten Händlernetz“, erklärt Söder, der zuletzt die Vertriebs-Geschäftsführung eines international tätigen Herstellers von Maschinen für kommunale Einsätze in der Abfallwirtschaft verantwortete. Derzeit ist das Unternehmen durch rund 30 Händler in Deutschland und Österreich vertreten.

Die Aufgaben von Manitou Deutschland – die Unterstützung der Händler bei Marketing und Kundendienst – soll durch einen noch verbesserten Service ausgebaut werden, um stärker auf die individuellen Wünsche der Kunden eingehen zu können.

## Individueller Vertrieb

Der Vertrieb von Teleskopladern und Arbeitsbühnen verlaufen etwas unterschiedlich. Bei den Arbeitsbühnen ist nach Söders Ansicht die Einführungszeit in Deutschland seitens Manitou abgeschlossen und die Technik bei den Händlern eingeführt. „Die Gießkannenzeit ist jetzt vorüber. Wir können uns fokussierter auf den Markt zu bewegen“, erklärt der Diplomingenieur für Maschinenbau.



Die Einführungszeit ist bei den Arbeitsbühnen von Manitou abgeschlossen

**Vor rund einem halben Jahr hat Rolf Söder die Geschicke der Manitou Deutschland GmbH in die Hand genommen. Rüdiger Kopf sprach mit dem neuen Geschäftsführer.**



„Man braucht aber eine gewisse Erfahrung, um ein Gerät marktfähig zu machen“



Rolf Söder ist der neue Geschäftsführer von Manitou Deutschland

Bei den Teleskopladern stellt Söder fest, „dass die Familie immer größer wird“. Etliche neue Anbieter sind in der letzten Zeit hinzugekommen. „Man braucht aber eine gewisse Erfahrung, um ein Gerät marktfähig zu machen“, glaubt Söder und nennt dabei die richtige Kombination aus Produktprogramm, Qualität sowie Preis und meint weiter: „Dazu ist ein gewisses Know-how notwendig. Teleskoplader verkauft man zudem nicht von der Stange.“

Der deutsche Markt hat im vergangenen Jahr rund 1000 Maschinen aufgenommen. Großbritannien dagegen rund 6000 Einheiten. „Deutschland ist der größte Stapler- und Radladermarkt. Hier steckt noch sehr viel Potential für Teleskoplader“, sagt der Geschäftsführer. Viele Kunden haben seiner Ansicht nach eine falsche Vorstellung über die Preise der Geräte. „Einfache nicht drehbare Teleskoplader bewegen sich preislich zwischen 50000 und 100000 Euro“, plaudert er dabei aus dem Nähkästchen.

## Keine Panik

Das Jahr 2002 ist auch nicht spurlos an Manitou vorbeigegangen. Das Gesamtunternehmen verzeichnete einen Umsatzrückgang um 8,7 Prozent. „Dieses Jahr wird eine Herausforderung. Der Markt wird sich weiter konsolidieren. Der Abwärtstrend hat im Oktober 2002 gestoppt. 2003 wird auf diesem Niveau bleiben“, sind Söders Ausichten. Manitou bewege sich nach wie vor auf gesunder Basis, fügt er an und weiß, dass „wir uns anstrengen müssen, aber wir müssen nicht in Panik verfallen. Wir müssen nicht jedem verzweifelten Auftrag hinterher rennen.“

Um dem Markt etwas außer der Reihe anbieten zu können wird es jedes Quartal eine Aktion geben. „Es werden Konfektionsmaschinen angeboten, die in einer Kleinserie produziert werden. Die damit verbundenen niedrigeren Produktions- und Vertriebskosten werden dem Kunden weiter gegeben“, erklärt Söder den Gedanken. Darüber hinaus wird es 2003/2004 eine Modelloffensive von Manitou geben, kündigt der Geschäftsführer an. Mit der Euro II Norm müssen neue Motoren in den Maschinen integriert werden. Dies nimmt das Unternehmen zum Anlass gleich neue Modelle einzuführen.