

Der Löwe bleibt sich treu

Bei Teupen hat sich vieles verändert. Wie es mit dem Unternehmen in Zukunft weitergeht, darüber sprach Rüdiger Kopf mit Geschäftsführer Michael Wotschke.



Michale Wotschke, Geschäftsführer von Teupen

Teupen hat in den letzten Monaten und Jahren eine neue Ausrichtung erhalten. Der Weg bis hierhin verlief dabei nicht immer über eine ebene geteerte Autobahn. Doch inzwischen sieht Geschäftsführer Michael Wotschke das Gronauer Unternehmen gut für die Zukunft aufgestellt. Einiges hat sich gewandelt. Seit drei Jahren wurde

re Produktseite deutlich weiter entwickelt“, berichtet Wotschke. So haben im Bereich bis 20 Meter sowohl neue Kettengeräte als auch Anhänger- und 3,5 Tonnen LKW Bühnen die bisherigen Modelle ersetzt beziehungsweise ergänzt. In puncto Modelle sendet er klare Signale: „Die Kette bleibt unser Kerngeschäft.“ Der Leo wird also weiter der

kommt mit einer kleineren Zahl an Ersatzteilen aus.



Der neue Leo 18 GT plus



Mit dem Gepar 13GT hat sich auch bei den Anhängerbühnen wieder etwas getan



Das neue 18-Meter-Modell auf 3,5 Tonnen Chassis, der Euro B18GT

der Weg der Internationalisierung intensiver beschritten. So wurde in den USA eine eigene Tochterfirma aufgebaut. Auch die Kontakte in den Mittleren Osten wurden erhöht. „Jetzt haben wir uns in Frankreich mit weiteren Mitarbeitern verstärkt“, bestätigt Wotschke auf Nachfrage und fügt an, dass auch in Skandinavien und Polen Mitarbeiter hinzugekommen sind.

Aber nicht nur auf der Verkaufsseite hat sich einiges getan. „Parallel haben wir unse-

wichtigste Markenname aus dem Hause Teupen sein und weiter entwickelt werden. Bei der Entwicklung steht er im Vordergrund. Wenn es sich aber ergibt, werden aus der Bühne für das Raupenfahrgestell Adaptionen für den Anhänger oder LKW mit entwickelt. „Ein weiteres Ziel ist es, die Zahl der Bauteile deutlich zu reduzieren“, wirft der Geschäftsführer schon mal einen Blick in die Zukunft. Das vereinfacht nicht nur die Produktion, auch der Kunde

Auch in der Standortfrage gibt es eine klare Aussage: Gronau ist der Standort für Produktion, Entwicklung und Vertrieb der Geräte – und wird es bleiben. Hier hat das Unternehmen noch Platz für Expansion und mit der Konzentration auf einen Standort und der Restrukturierung der Zulieferer ist der Gesamttaufstörungsunanfälliger geworden.

Bezüglich der Inhaberschaft des Unternehmens zeigt sich Wotschke sehr entspannt: „Unser Gesellschafter hat Evergreens

in seinem Programm.“ Ein Verkauf nach den berühmten fünf bis sieben Jahren, die bei Kapitalgesellschaften als „normale“ Aufenthaltsdauer von Unternehmen üblich sind, sei kaum zu erwarten. Das zeige unter anderem das Engagement in den USA. Hier muss erst einmal Kapital eingebracht werden, bevor das Ganze in die Gewinnzone kommt. Auch dass der Vertrieb international und national ausgebaut und die Zahl der Mitarbeiter erhöht wird, ist ein klares Zeichen für Teupen. Allerdings sind keine Akquisitionen anvisiert. Die mittel- und langfristigen Pläne definiert Wotschke klar: „Das Ziel ist es, uns als einziger deutscher Hersteller von Kettenarbeitsbühnen zu präsentieren und als Vorreiter dieser Technologie zu zeigen.“ Gerade das letztere – sich zeigen – wird in diesem Jahr verstärkt geschehen. Einen Tag der Offenen Tür gab es schon, weitere Veranstaltungen sind in Planung.

K&B