



Oil&Steels erste OctoPlus 30

ERSTE OCTOPLUS 30 AUSGELIEFERT

Das weltweit erste Exemplar der neuen 30-Meter-Raupenarbeitsbühne von Oil&Steel ist kürzlich in Deutschland eingetroffen. Alexander Ochs war vor Ort bei Bauscher und Oil&Steel Deutschland in Neustadt an der Weinstraße.

Klaus Niemes strahlt: „Wir sind stolz, als Erste die OctoPlus 30 präsentieren zu dürfen“, so der Verkaufsleiter von Oil&Steel Deutschland. Kaum angekommen, wurde die Neuheit von Oil&Steel aus Italien den Servicepartnern hierzulande in einer Schulung vorgeführt. Das erste Exemplar geht nach Österreich, an einen bekannten Vermieter.

Die neue Maschine, die als Vorserienmodell auf der bauma im April 2025 vorgestellt wurde, verfügt über einen dreiteiligen Teleskopausleger-Unterarm, der sich auf etwas über 80 Grad anheben lässt, sowie einen dreiteiligen Oberarm und einen um 180 Grad schwenkbaren Jib.

Das Ergebnis ist eine maximale Arbeitshöhe von 29,6 Metern und eine Reichweite von bis zu 16 Metern bei 120 Kilogramm Korblast. Die maximale Korblast liegt bei 280 Kilogramm, die Reichweite beträgt dann

etwas über 13 Meter. Die maximale Übergriffhöhe beträgt 16 Meter, wobei die maximale Reichweite in dieser Höhe aufgrund der langen, nach hinten geneigten Teleskopausleger auf 14 Meter begrenzt ist.

Benchmark, Bombe

Die Neuheit misst 89 Zentimeter in der Breite und 1,98 Meter in der Höhe. Lang ist sie 6,45 Meter. Zudem bietet sie einige Schmälerl, darunter ein sehr aufgeräumtes und übersichtliches Arbeitsdiagramm. „Wir sind mit der neuen Maschine so gut wie überall die Benchmark“, sagt Klaus Niemes, und schiebt nach: „außer in der Korblast.“ Aber irgendwo müsse man ja Abstriche beziehungsweise Kompromisse machen. Das Ergebnis kann sich sehen lassen. So meistert die OctoPlus 30 beispielsweise auch eine negative Arbeitshöhe von satten 7,5 Metern unterflur.



Roberto Emma (L.) und Klaus Niemes

Klaus Niemes ist sich sicher: „Die Maschine wird einschlagen wie eine Bombe!“ Oil&Steel Deutschland sei eng in den Entwicklungsprozess eingebunden gewesen. Und Niemes geht noch einen Schritt weiter: „Wir wollen die Nr. 1 werden“, gibt er selbstbewusst als Devise aus, und zwar in beiden Segmenten – sowohl bei den LKW- als auch bei den Raupenarbeitsbühnen. Schon vor fünf Jahren hatte er im Zusammenhang mit der neuen Octoplus-Serie von einer „Revolution der Raupen“ gesprochen, die Oil&Steel anzetteln werde.

Zumal jetzt mit Tadano im Rücken eine komplett neue Situation entstanden sei. „Wir sind äußerst glücklich, so ein großes Unternehmen im Hintergrund zu haben.“ Dies biete mehr Kapazitäten und mehr personelle Ressourcen sowie die Verfolgung einer langfristigen Strategie – statt nur auf kurzzeitige Gewinne oder Erfolge zu zielen. Und dies ermögliche eine umfangreiche Modelloffensive in naher Zukunft, so Niemes. Dazu muss man wissen: Tadano war im Hintergrund schon über lange Jahre in die Geschicke des italienischen Arbeitsbühnenbauers involviert, und zwar als Anteilseigner. Denn am Oil&Steel-Mutterkonzern Manitex, den Tadano zum 1. Januar 2025 zu hundert Prozent übernahm, hielten die Japaner bereits seit 2018 exakt 14,5 Prozent der Anteile. Das deutet auf eine sehr langfristige Geschichte hin. „Über all die Jahre hat sich ein sehr großes Vertrauen entwickelt“, so Niemes.

Von Oil&Steel kurven etwa 800 bis 900 Maschinen über Straßen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. „Davon gehen über 600 auf unser Konto“, sagt Niemes, der hier für sich und sein Team spricht. Der Erfolg des anfangs – um das Jahr 2010 herum – noch belächelten Herstellers in deutschen Ländern geht eben auch zu seinem Großteil auf sein Konto. Sein Gesicht ist maßgeblich damit verbunden. Seine Einschät-



Die „revolutionären“ Raupenarbeitsbühnen



Die Octoplus 30 fährt vor ...



... und hebt ab

zung: „Die Erfahrung aus 25 Jahren Vermietgeschäft ist, glaube ich, unbezahlbar.“

Hinzu kam nach und nach die technologische Aufholjagd, wenn man so will, gegenüber den deutschen „Platzhirschen“ Ruthmann und Palfinger und der europäischen Nr. 1 Multitel, die zumindest bei den LKW-Bühnen hierzulande den Markt dominierten. Gemessen am Umsatz sei Oil&Steel mittlerweile die Nummer 4, sagt Niemes, der selten um einen markigen Spruch verlegen ist. Sein momentanes Resümee: „Wir sind in relativ kurzer Zeit vom Follower zum Leader geworden.“ ■