

THE ESSENTIAL TWO DAY ALL-INCLUSIVE EVENT CELEBRATING THE LIFTING AND ACCESS INDUSTRY

**Vertikal
days**
2026



VISITOR REGISTRATION IS NOW OPEN
SEPTEMBER 9-10 2026 NEWARK SHOWGROUND

- See the latest products and services in our outdoor and marketplace areas
- Meet face-to-face and network with key lifting and access professionals across the industry
- Free entry and parking, complimentary lunch, coffee and refreshments

<https://vertikaldays.net/event-info/visitor-registration>



RÜCKKEHR ZU DEN URSPRÜNGEN

André Wiemeyer hat Ende 2015 das Amt des Geschäftsführer von Haulotte Deutschland übernommen. Rüdiger Kopf sprach mit ihm über seine Anfänge und wo er mit Haulotte hin will.



André Wiemeyer

RK: Sie kamen als Quereinsteiger vor 9 Monaten als neuer Geschäftsführer von Haulotte Deutschland in die Arbeitsbühnenbranche. War es eine schwere Geburt für Sie?

Wiemeyer: Nein, absolut nicht. Es war vielmehr eine Rückkehr zu meinen beruflichen Ursprüngen. Ich war 13 Jahre Baustelleningenieur bei großen Infrastrukturprojekten, danach 3½ in der Kranindustrie tätig. Hier gab es bereits Überschneidungen. Die Menschen, die in der Bau-, Kran-, oder Arbeitsbühnenbranche arbeiten, sind alle sehr bodenständig und direkt im Umgang. Das mag ich. Das hat bei den Geburtswehen geholfen.

RK: Was war ihre erste Handlung als neuer GF von Haulotte Deutschland?

Wiemeyer: Ich habe relativ schnell Kontakt mit unseren Kunden aufgenommen, hab diese besucht und Witterung aufgenommen, was wir besser machen müssen.

Eine erste Lehre hieraus war, dass wir ein stabiles Vertriebsteam benötigen. Feste, verlässliche Ansprechpartner, auf die sich unsere Kunden verlassen können. Ich bin sehr stolz sagen zu können, dass wir ein großartiges Vertriebsteam um David Schubnel aufgebaut haben. Individuell verschieden und alle relativ neu in der Branche, aber mit dem richtigen Herz und der passenden Einstellung für die Sache!

Der zweite Punkt war, dass unsere internen Entscheidungsprozesse zu lang und intransparent waren. Viele Kunden haben mir vorgeworfen „Ihr braucht ewig und dann versteckt Ihr Euch hinter der Zentrale in Frankreich!“. Ich denke zwar, dass diese Einschätzung auf einem Missverständnis beruht, aber es zählt, was beim Kunden ankommt und nicht was ich meine.

Was ich klar sagen kann, ist, dass das Team in Eschbach die volle Entscheidungskompetenz für unseren Markt hat. Wenn wir zu bürokratisch waren, verspreche ich, dass wir zukünftig pragmatischer sein werden.

RK: Wo sehen Sie Haulotte Deutschland in gut eineinhalb Jahren, wenn die nächste Bauma ansteht?

Wiemeyer: Wieder vorne mit dabei!

Wie weit vorne kann ich noch nicht sagen, dafür sind die Herausforderungen zu vielschichtig und die Stellschrauben zu unbestimmt. Aber wir werden bis dahin eine gute Wegstrecke zurückgelegt haben, um wieder zu den TOP3 Anbietern von Arbeitsbühnen zu zählen. Wenn nicht, habe ich meinen Job nicht gut gemacht.

RK: Was war an der Arbeitsbühnenbranche das überraschendste für Sie?

Wiemeyer: Die Bereitschaft, einem neuen Player in der Branche, eine Chance zu geben. Die Gespräche der ersten Monate waren allesamt nicht unbedingt vergnügungssteuerpflichtig – Stichwort: bodenständig und direkt. Aber bis auf wenige Ausnahmen hat mir jeder eine Zusammenarbeit in der Zukunft angeboten.

RK: Haben Sie ein Lieblingsgerät aus dem Haulotte?

Wiemeyer: Nein. Als Geschäftsführer von Haulotte Deutschland muss ich jetzt sagen, dass alle unsere Bühnen toll, innovativ und sicher sind und den Erfolg unserer Kunden gewährleisten.

Aus der persönlichen Erfahrung kann ich nur über Gelenkbühnen reden und da weiß ich nicht, ob die damals blau, orange oder gelb waren. Aber die Erfahrungen waren gut – also müssen die Bühnen wohl gelb gewesen sein. (lächelt)

RK: Wenn es mal nicht um Arbeit geht, über was redet ein André Wiemeyer dann?

Wiemeyer: Mein neuer Fixstern ist seit einem Jahr meine Enkelin Lilly. Ansonsten die Klassiker: heimischer Garten, Fußball, Politik.



Der Standort von Haulotte Deutschland mit Werkshalle