

RUBBLE MASTER

Zukunftsprogramm 2010

Dem internationalen Trend in der Bauwirtschaft folgend, entwickelte Rubble Master – Österreichs Weltmarktführer im Bereich der mobilen, kompakten Brechanlagen – eine neue Anlage auf der Basis des innovativen „Rubble Master Go!“-Prinzips. Die daraus resultierende Brech-



Das Management von Rubble Master blickt optimistisch in die Zukunft: (u.l.n.r.) Alexander Taubinger, Global Sales Manager; Gerald Hanisch, Managing Director – CE; Günther Weissenberger, Managing Director – CFO, und oben Rudolf Schöfflinger, Area Sales Manager Österreich + CEE

Expo mit Praxistest

Ende September traf sich zum fünften Mal die Multifunktionslader-Welt in Eppertshausen bei der Expo von Avant Tecno. Auf dem Demogelände konnten die Avant-Baureihen 200, 300, 500, 600 und 700 - von 0,6 t bis 1,7 t Einsatzgewicht und einer Hubkraft bis 1.350 kg – ausprobiert werden. Zum einen bot sich dadurch die Möglichkeit, die Kraft und Beweglichkeit sowie die multifunktionalen Einrichtungen der Lader zu testen. Zum anderen konnte man die Tauglichkeit der Multifunktionslader für die eigenen Einsätze in Bauunternehmen, Kommunen, Galabbau oder



Bei der 5. Avant Expo konnte man die Multifunktionalität der Maschinen ausprobieren.

Gewinnungsindustrie überprüfen. Die Teilnehmer testeten auch die vielen zur Verfügung stehenden Anbaugeräte, darunter Abbruchhammer und Böschungsmäher, Heckenschere und Palettengabel sowie Schlegelmulcher, Baumfräse und Ladeschaufel. Am Gelände waren diesmal auch die neuen Avant Leguan Arbeitsbühnen ausgestellt. Beide Modelle – die Leguan 80 SX Scheerenarbeitsbühne mit einer Arbeitshöhe von 8 m und die Leguan 160 Teleskoparbeitsbühne mit einer Arbeitshöhe von bis zu 16 m – verfügen über viel Bodenfreiheit und antriebsstarke Motoren. Deshalb sind sie für Einsätze im Gelände ebenso wie in Hallen geeignet.

anlage RM70 Go! Ist vor allem bei Recycling-Einsteigern besonders beliebt.

Im Rahmen eines Pressemeetings am Gelände der neuen Firmenzentrale in Linz blickte der Geschäftsführer Gerald Hanisch auf die Vergangenheit zurück und gab die Eckpunkte des Zukunftsprogramms für 2010 bekannt. Das international aufgestellte Unternehmen mit Vertriebspartnern und Organisationen in 66 Ländern verzeichnete im Wirtschaftsjahr 2008 das beste Ergebnis der Unternehmensgeschichte. Mit rund 100 Mitarbeitern erwirtschaftete Rubble Master bei 200 verkauften Anlagen einen Umsatz von 46,5 Millionen Euro. „Die internationale Wirtschaftskrise hat uns in einem denkbar ungünstigen Moment getroffen – nämlich gerade zu einem Zeitpunkt starken Wachstums und zukunftsweisender Investitionen. Als Management haben wir das Motto „Wir wollen stärker und besser als je zuvor aus dieser Phase herauskommen“ ausgegeben“ – so der Firmengründer.

Der momentan steigende Auftragseingang bestärkt die Mannschaft, bisher die optimalen Maßnahmen getroffen zu haben. Schließlich habe man in Linz die Hände nicht in den Schoß gelegt, sondern gekämpft und man will nach der Krise wie „Phönix aus der Asche steigen“, verrät Hanisch.

Ein wichtiger Faktor, den man weiter im Auge behalten will, ist die Fokussierung im Vertrieb. Mit neuen Schulungskonzepten wurde und wird auch zukünftig auf die wechselnden Marktgegebenheiten reagiert. So kann sich Rubble Master noch besser am Markt positionieren, den Mehrwert der Leistungen für die Kunden klarer erkennbar machen und die

Servicequalität ausbauen. Das Komplettpaket bestehend aus einer innovativen, auf die Bedürfnisse der Anwender abgestimmte Anlage, inklusive Service, Schulung, Finanzierung und Lifetime Support belegt, dass Rubble Master nicht nur eine Maschine vermarktet, sondern ein Konzept, das selbst in wirtschaftlich schwierigen Zeiten wirkt.

MB S.P.A.

Backenbrecherlöffel für WM-Stadion

Während der nächsten Fußballweltmeisterschaft in Südafrika 2010 wird Italien wohl unter den meist applaudierten Protagonisten sein. Das Unternehmen, das die Maschinen für den Bau des neuen



MB ist stolz, am Bau des Stadions in Johannesburg mitwirken zu können.

Stadions, das Platz für mehr als 100.000 Personen bietet, in Johannesburg geliefert hat, stammt aus dem italienischen Vicenza.

WACKER NEUSON

Produktvorstellung und Maschinendemo

Der Wacker-Neuson-Konzern verliert trotz eines derzeit schwierigen Marktumfeldes sein langfristiges Wachstumsziel nicht aus den Augen. „Durch eine stärkere markenübergreifende Nutzung von Entwicklungs- und Produktions-Know-how sowie einer strategischen Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells wollen wir weitere Marktanteile gewinnen und Wachstumspotenziale nutzen“, betonte Dr.-Ing. Georg Sick, Vorsitzender des Vorstands bei einer Veranstaltung für nationale und internationale Fachjournalisten Ende September im Produktionswerk in Reichertshofen.

Grundlage für diese Strategie sei die Fusion der vormaligen Wacker Construction Equipment AG und der vormaligen Neuson Kramer Baumaschinen AG im Herbst 2007. Aufgrund dieser Fusion verfügt der Wacker-Neuson-Konzern über ein außergewöhnlich breites Portfolio mit über 300 Produktgruppen in den Geschäftsbereichen Baugeräte („Light Equipment“) und kompakte Baumaschinen („Compact Equipment“), die unter den Marken Wacker Neuson und Kramer Allrad in die Bauwirtschaft sowie unter der Marke Weidemann in die Landwirtschaft vertrieben werden. Der Wacker-Neuson-Konzern wolle sich nun auch verstärkt auf die markenübergreifende Nutzung von internem Know-how konzentrieren. Unter dem Konzept „Farm Mobility“ wird der Wacker-Neuson-Konzern zukünftig bewährte kompakte Baumaschinen aus der Bauwirtschaft zum



Die Wacker Neuson SE bot mit ihren drei Marken eine umfassende Produktpräsentation und interessante Maschinendemos.



weiteren Ausbau der Geschäftstätigkeit in der Landwirtschaft nutzen. So soll die bisher bestehende Produktpalette knickgelenkter Radlader und Teleskoplader um Kompaktlader und Dumper aus der Wacker-Neuson-Produktion und allradgelenkte Radlader aus der Fertigung der Kramer Werke GmbH erweitert und auf die landwirtschaftlichen Bedürfnisse angepasst werden.

Trotz der Fortführung der Sparmaßnahmen zur Verbesserung der Ertragssituation wird Wacker Neuson sinnvolle Investitionen tä-

tigen, um die im Markt anerkannte hohe Produkt- und Servicequalität und die Nähe zum Kunden aufrechtzuerhalten. Die Maßnahmen zur weltweiten Einführung kompakter Baumaschinen in Ländern, in denen diese bisher nicht vertrieben wurden, werden fortgeführt. Im Geschäftsbereich Baugeräte will der Konzern seine weltweit führende Marktstellung durch die Komplettierung der Produktpalette in den Geschäftsfeldern Betontechnik, Boden- und Asphaltverdichtung, Aufbruch- und Versorgungstechnik behaupten.

Die Backenbrecherlöffel der Firma MB S.p.A. werden derzeit auf der Baustelle des „Soccer City Stadium“ – dem größten Stadion Südafrikas – verwendet.

„Gemeinsam mit unserem Händler in Südafrika, dem Unternehmen High Power Equipment Africa, haben wir es geschafft, die Backenbrecherlöffel für den Bau jenes Stadions zu liefern, in dem die Eröffnungs- und Abschlusszeremonie der Fußballweltmeisterschaft 2010 veranstaltet wird“, kommentiert der Geschäftsführer

des Unternehmens MB S.p.A., Guido Azzolin, und fügt hinzu: „Wir waren darüber sehr erfreut. Eine Überraschung, die uns stolz auf unsere Produkte gemacht hat.“ Bedeutende Investitionen in der Forschung haben es dem Unternehmen aus Vicenza ermöglicht, technologisch fortschrittliche Backenbrecherlöffel zu produzieren und diese zu einem unverzichtbaren Arbeitsmittel zu machen. Deshalb fiel die Wahl beim Stadionbau auch auf die Italiener. Das Know-how des

Unternehmens MB S.p.A. konzentriert sich auf die spezialisierte Herstellung von Backenbrecherlöffeln – fortschrittliche Maschinen, die den hohen Anforderungen des Kunden bezüglich Qualität und Effizienz gerecht werden. MB hat eine wettbewerbsfähige und kostengünstige Lösung entwickelt, deren Vorteile durch die Anwendung im Projekt „Soccer City Stadium“ in Johannesburg einmal mehr bestätigt werden. Weitere Informationen unter www.mbcruiser.com.