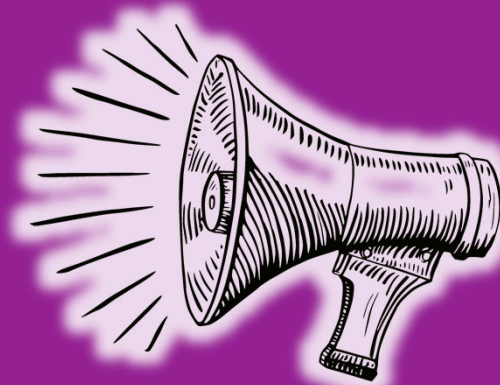


REICHLUNDPARTNER
Public Relations

RUBBLE MASTER



© Reichl und Partner PR Gesellschaft m.b.H | www.reichlundpartner.com

Ausgangssituation



1992 präsentierte RUBBLE MASTER die erste mobile Brechanlage für das Recycling von Baurestmassen. Das gewonnene Wertkorn wird bspw. als Recycling-Baustoff im Straßenbau eingesetzt. 1997 gelang dem Weltmarktführer der internationale Durchbruch. Die Kompaktbrecher zeichnen sich durch ihre Wirtschaftlichkeit und Umweltrelevanz aus.

Ausgangssituation

- Betreuung seit 2010
- Betreut durch:
 - REICHLUNDPARTNER Public Relations
 - REICHLUNDPARTNER Werbeagentur
- Verbreitungsgebiet: Österreichweit bzw. global

Strategie



Der Marktführer im mobilen Brechen aus Linz soll als modernes, innovatives Unternehmen mit Top-Arbeits- und Lehrplätzen in der Region OÖ präsentiert und Geschäftsführer und Gründer Gerald Hanisch als Visionär positioniert werden.

Umsetzung

- Journalistendinner
- Einzelgespräche
- Presseaussendungen
- PR-Events



Ergebnis

Wie man Steine zu Geld macht

Rubble Master, der Linzer Spezialist für mobile Steinbrech-Anlagen, hat sich seinen Markt selbst erfunden. Die knallgelben Hightech-Maschinen kommen beim Straßenbau in Mexiko ebenso zum Einsatz wie in Kupferminen in Chile

Der selbst blödierte. Das wird die Krise. Dafür gibt es keinen Markt. Es waren vor allem diese drei, typisch österreichischen Sätze, die sich Firmengründer Gerald Hanisch zu Beginn anhören musste – und die ihn nur noch mehr anspornen, wie er heute meint.

Vor 25 Jahren gründete der Linzer die His-Mann-Firma Rubble Master, weil er überzeugt war, dass Bauschutt ein bereits gleich auf der Baustelle zerhackt und wieder aufbereitbar werdendes, kostengünstiges Baustoffmaterial heranzuführen, wenn es vor Ort in genügend Mengen vorhanden ist, sich zu einem Markt für ihn bilden würde. „Das mobile Brecher (Crusher) von Rubble Master ist genau das. Sie ersetzen Schutt oder Baumaterial für die Wiederverwertung. Wir haben den Markt für uns selbst erfunden, und heute ist diese Nische „Mainstream“, erzählt Hanisch.



EXPORTKRAUSE. Dank 70 Vertikalschneidern sind die mobilen Steinbrecher inzwischen weltweit im Einsatz. Sie kommen beim Straßenbau in Mexiko ebenso zum Einsatz wie in Kupferminen in Chile oder Goldminen in Australien. Die Exportquote beträgt 95 Prozent. Zusatzmärkte sind die Maschinen in Lima, wobei Einzelteile global eingekauft werden – nur nach in China, wie Hanisch betont. „Wir würden niemals in China verkaufen“, erklärt der österreichische Firmenchef.

US-MARKT. Apropo wie einer wirtschaftlichen Abschottung der USA unter Präsident Donald Trump sind hoher Zölle hat Hanisch nicht. Der US-Baumarkt ist ein riesiger Markt für die Maschinen. Caterpillar liefert

nach Europa und wieder zurück nach Europa. Auch den westeuropäischen Markt. Dort sehen wir auch in Zukunft großes Wachstumspotenzial“, erläutert der Firmenchef.

US-MARKT. Apropo wie einer wirtschaftlichen Abschottung der USA unter Präsident Donald Trump sind hoher Zölle hat Hanisch nicht. Der US-Baumarkt ist ein riesiger Markt für die Maschinen. Caterpillar liefert

„EIN VIERTEL DES UMSATZES ENTFÄLLT BEREITS AUF DEN NORD- UND SÜDAMERIKANISCHEN MARKT. HIER SEHEN WIR DAS GRÖSSTE WACHSTUM.“



Gerald Hanisch, Gründer und Geschäftsführer Rubble Master



Die Brecher des Linzer Unternehmens sind bereits in 110 Ländern der Welt auf Baustellen und Steinbrüchen fast unverzichtbar.

Rubble Master kauft in Nordirland und vergrößert das Werk in Linz

Jahressteigerte das Unternehmen den Umsatz um 22 Prozent auf 110 Millionen Euro

Neuimmüller. Kauf des nordirischen von Siebanlagen, Maschinen und einer Vertriebsniederlassung in China stehen im Programm für das Geschäftsjahr 2018. „Wir wollen unsere Strategie der vergangenen Jahre weiterführen“, sagt CEO Gerald Hanisch. „Wir sind ein Unternehmen, das sich rasant entwickelt, und wir wollen dieses Wachstum auf das Ergebnis auswirken, wolle Hanisch im Detail nicht sagen. „Sicher ist: Wir verdienen gutes Geld.“ Das fließt zu einem nicht unerheblichen Teil wieder in die weitere Expansion.

Der Kauf des nordirischen Erzeugers von Siebanlagen, Maximus, begründet Hanisch damit, dass man mit dem Unternehmen schon länger kooperiert habe und dass viele Kunden von Rubble Master kommen. „Wir sind ein Unternehmen, das sich rasant entwickelt, und wir wollen dieses Wachstum auf das Ergebnis auswirken, wolle Hanisch im Detail nicht sagen. „Sicher ist: Wir verdienen gutes Geld.“ Das fließt zu einem nicht unerheblichen Teil wieder in die weitere Expansion.



Hanisch Foto: Rubble Master

RUBBLE MASTER 27 Prozent Umsatzplus

Im Vergleich zum Jahr davor hat das Unternehmen seinen Umsatz um 27 Prozent gesteigert. Die Exportquote von 95 Prozent ist ein Rekord. Der Umsatz lag bei 110 Millionen Euro, ein Plus von 27 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Produktion wurde um 27 Prozent gesteigert. Die Produktion wurde um 27 Prozent gesteigert. Die Produktion wurde um 27 Prozent gesteigert.



Gerald Hanisch, CEO of Rubble Master

Erfolgsgeschichte

Rubble Master konnte auch im Jubiläumsjahr wieder den Umsatz deutlich steigern.

TEXT: CHRISTOPH HAUZENBERGER

Auch das Geschäftsjahr 2016 kann man bei Rubble Master getrost als gelungen abhaken. Mit einem Umsatzwachstum von 27 Prozent und einer Steigerung der Umsatzerlöse im selben Prozentbereich konnte das österreichische Unternehmen für Compact Crusher auch im 25. Jahr des Bestehens erfolgreich abschließen. „Wir haben in den letzten zwei Jahren große Vertriebsinitiativen gefahren und viel Geld investiert, nun können wir die Früchte ernten“, so Rubble-Master-CEO Gerald Hanisch. „Auch die Prognose für 2017 stimmt uns durchwegs positiv.“ Man rechne heuer mit einem weiteren Umsatzwachstum von 20 Prozent und einer weiteren Steigerung der Exportquote. Diese liege mittlerweile bei guten 95 Prozent. „Wir haben das Unternehmen sehr breit aufgestellt und liefern unsere Maschinen mittlerweile weltweit aus“, erklärt Hanisch.



Gerald Hanisch, CEO RM

Diese Streuung an Märkten sei unglaublich wichtig, so könne man auftretende Marktprobleme einfacher auffangen. So sei beispielsweise der russische Markt noch immer nicht wieder ergründet, dafür laufe das Geschäft im restlichen Europa sowie in Nordamerika und Australien wirklich gut. Doch auch Lateinamerika und Südostasien geben Grund zur Hoffnung und werden bei Rubble Master als zukunftsstrahlende Märkte angesehen. Auf das Erfolgsgeheimnis angesprochen, bekommt man immer wieder zwei Schlagworte zu hören: Zusammenhalt und Schrittweise. „Uns haben 15 Jahre lang Leute gesagt, dass das nie etwas wird, aber wir haben einen Schritt nach dem anderen gemacht und haben es geschafft“, mein Hanisch. „Das Schöne dabei ist, dass wir es immer im Team getan haben und Mitarbeiter der ersten Stunde noch immer im Unternehmen tätig sind.“

„Wir brauchen Leute an Drehbank und Maschine“

Gerald Hanisch recycelt mit Brechanlagen aus Linz Bauschutt. Als Gründer stand er einst hart am finanziellen Abgrund. Nun ist er von Manhattan bis zur Atacamawüste im Einsatz. Bremse ist der Mangel an Arbeitskräften.



Weltmarktführer in einer Nische: Große Konkurrenten nennen Rubble Master einst ein Spielzeug. Mittlerweile verlassen hunderte Anlagen die Produktion in Oberösterreich.

Verena Koinarath

Wien – Eine Stunde genügt, um ein gesamtes Einfamilienhaus zu Granulat zu verarbeiten. 330 Tonnen Bauschutt zerhackt Gerald Hanisch mit seinen Brechanlagen innerhalb von 60 Minuten und recycelt ihn an Ort und Stelle zu neuen Baustoffen. Ajm Mann fürs Grobe sieht sich der Österreicher dennoch nicht. Dafür seien die Projekte, die sein Betrieb Rubble Master weltweit abwickelt, zu komplex.

Lässt er mit dem mächtigen Asphalt, Ziegel und Beton zerschlagenden Brecher Mäntelherzen höherschlagen? „In der Atacamawüste in Südamerika auf 5000 Metern Höhe sicher“, mein Hanisch. Dort dienen seine Maschinen der Müllwirtschaft. In New York kamen sie am Ground Zero in Manhattan zum Einsatz. Im kolumbianischen Dschungel sorgen sie für neue Straßen, entlang des Wiener Gürtels für die jüngsten Radwege.

Hanisch gilt in seiner Nische als Weltmarktführer. 230 Brecher- und ebenso viele Siebanlagen verlassen heuer seine Fertigung in Linz und sollen für 27 Millionen Euro

abgegeben werden. Die Produktion wurde um 27 Prozent gesteigert. Die Produktion wurde um 27 Prozent gesteigert. Die Produktion wurde um 27 Prozent gesteigert.

„Wir brauchen Leute an Drehbank und Maschine“

der machen die Entsorgung von Bauschutt kostengünstig. In der Folge reichte sich für viele Baukonzerne effizientes Recycling. „An neuen Umfeld für Gründer hat sich nach Ansicht des Industriellen aber bis heute wenig geändert. Im Gegenteil, Bankenfinanzierung sei noch schwieriger geworden. Und viele Jungunternehmer werden, kaum haben sie erste Mitarbeiter, schon von Lohnmehrkosten und Auflagen erschlagen – von Geldverdienem sei oft gar noch keine Rede. „Da braucht es einen sehr speziellen Zugang.“

Hanisch, der sich neben schweren Maschinen auch zeltgenossischer Kunst widmet, exportiert 96 Prozent seiner Produktion. Diese wird ausgebaut, am Servicecenter und Schulungscampus erweitert. „Wir sind an der Kapazitätsgrenze“, 150 Mitarbeiter zählt er, darunter viele Frauen. Jährlich kommen 15 bis 20 Jobs hinzu.

„Eine riesige Bedrohung für den Industriestandort Österreich sieht Hanisch, der selbst viele ausgebildet, in fehlenden Fachkräften. Er braucht mehr Schlosser, Elektriker, aber auch Leute für einfache Aufgaben. „Soviel sich sein Betrieb einfallen lassen, um neue Mitarbeiter anzuwerben, so schwer gestaltet sich die Suche. „Wir wollen expandieren, aber das hemmt uns.“

In dem Bild von Arbeit, das rund um die Masse fortbestehende Digitalisierung vermittelt werde, findet Hanisch nicht wieder. Von weggemachte Schicht – Jobs in der Industrie gehörten aus Interpunktion zu den Maschinen. Der Vorleser an der Drehbank, an der Maschine und der Montage.“

„Wir brauchen Leute an Drehbank und Maschine“

der machen die Entsorgung von Bauschutt kostengünstig. In der Folge reichte sich für viele Baukonzerne effizientes Recycling. „An neuen Umfeld für Gründer hat sich nach Ansicht des Industriellen aber bis heute wenig geändert. Im Gegenteil, Bankenfinanzierung sei noch schwieriger geworden. Und viele Jungunternehmer werden, kaum haben sie erste Mitarbeiter, schon von Lohnmehrkosten und Auflagen erschlagen – von Geldverdienem sei oft gar noch keine Rede. „Da braucht es einen sehr speziellen Zugang.“

Hanisch, der sich neben schweren Maschinen auch zeltgenossischer Kunst widmet, exportiert 96 Prozent seiner Produktion. Diese wird ausgebaut, am Servicecenter und Schulungscampus erweitert. „Wir sind an der Kapazitätsgrenze“, 150 Mitarbeiter zählt er, darunter viele Frauen. Jährlich kommen 15 bis 20 Jobs hinzu.

„Eine riesige Bedrohung für den Industriestandort Österreich sieht Hanisch, der selbst viele ausgebildet, in fehlenden Fachkräften. Er braucht mehr Schlosser, Elektriker, aber auch Leute für einfache Aufgaben. „Soviel sich sein Betrieb einfallen lassen, um neue Mitarbeiter anzuwerben, so schwer gestaltet sich die Suche. „Wir wollen expandieren, aber das hemmt uns.“

In dem Bild von Arbeit, das rund um die Masse fortbestehende Digitalisierung vermittelt werde, findet Hanisch nicht wieder. Von weggemachte Schicht – Jobs in der Industrie gehörten aus Interpunktion zu den Maschinen. Der Vorleser an der Drehbank, an der Maschine und der Montage.“

f.m.b.H | www.re