

Welcome! to our world



Februar 2017

Rekordwachstum für RUBBLE MASTER: 27 % Umsatzsteigerung

Erfolgreiche Erweiterung des Vertriebsnetzes mit verantwortungsvollen Kunden- und Lieferantenbeziehungen

Die starken Investitionen in den Vertrieb resultierten mit einer Umsatzsteigerung von 27 % in ein Rekordjubiläumsjahr 2016. Ein hohes Wachstum soll auch mit der erfolgreichen Erweiterung des weltweiten Vertriebsnetzes in Asien, Amerika und Australien 2017 fortgesetzt werden.

RM ist derzeit mit rund 70 Vertriebspartnern weltweit vertreten. „Vor allem die Geschäftstätigkeit in Asien und Australien konnte durch einige neue, regional stark verankerte Händler ausgeweitet werden“, berichtet Gerald Hanisch, CEO von RUBBLE MASTER. Rund 170 mobile Brecher verließen 2016 das Linzer Werk und wurden unter anderem auch erstmalig nach Nepal oder Indonesien geliefert.

Das letzte Jahr war nicht nur im Hinblick auf Produkte und deren Vertrieb eine neue Ära, auch eine verantwortungsvolle Beziehung zu den Lieferanten ist bei RUBBLE MASTER wichtig. Deshalb war die nachhaltige Integration der Supply Chain ein wichtiges Projekt, das 2017 entsprechend weitergeführt wird. „Als Unternehmen mit 95 % Exportanteil sind wir uns unserer lokalen Wurzeln bewusst. Die auf Nachhaltigkeit aufgebaute Lieferantenstrategie - mit der ebenso **bewussten Entscheidung für lokale Lieferanten** - ist eine Weiterentwicklung unserer CSR Strategie, die wir bereits in Richtung MitarbeiterInnen, Kunden und Produkten leben. Die Förderung und der Austausch soll in den nächsten Jahren noch weiter ausgebaut werden“, ist Hanisch überzeugt.

Innovative Lösungen wie zum Beispiel die im vergangenen Jahr präsentierte Neuheit **Spec2App**, ein Konzept bei dem die verschiedensten Anforderungen aufgrund einer Plattformstrategie mit einem Brecher erfüllt werden können, sollen auch dieses Jahr wieder im Vordergrund stehen.

Welcome! to our world



Über RUBBLE MASTER HMH GmbH

Zu einer Zeit als andere zaghaft begannen über das Recycling von Baurestmassen nachzudenken, gründete Gerald Hanisch 1991 RUBBLE MASTER. Dem Visionär Hanisch gelang es vor 25 Jahren, eine innovative Maschine zu entwickeln.

1992 präsentierte RUBBLE MASTER die erste Brechanlage für das Recycling von Baurestmassen (Reste aus der Ziegelproduktion, Asphalt- oder Betonabbruch). Das so gewonnene Wertkorn findet beispielweise als Tennisplatzbelag oder Füllmaterial Verwendung. Der Durchbruch gelang dem Weltmarktführer dann im Jahr 1997. Mit einer Exportquote über 95 % ist RM mit derzeit 70 Vertriebspartnern in rund 100 Ländern auf allen Kontinenten vertreten. Neben den Kernmärkten Zentraleuropa und Nordamerika betreibt das Unternehmen auch in Osteuropa und Russland, Asien, Afrika und Südamerika eine erfolgreiche Marktbearbeitung. Weitere Infos unter www.rubblemaster.com.