



Fotos: Gerhard Blank

Der Krise Chancen abtrotzen ...

Interview mit Michael Heidemann, Zeppelin, und Brent Losey, Caterpillar

„Jetzt erst recht!“ konstatieren die Verantwortlichen des größten Baumaschinenhändlers in Deutschland. Die Zeppelin GmbH gibt sich angesichts der weltweiten Finanzkrise kämpferisch und wie sie die Situation gemeinsam mit Caterpillar sehen, haben wir Michael Heidemann, Zeppelin GmbH, und Brent E. Losey, Caterpillar S.A.R.L. gefragt.

Anlässlich der Bilanz-Pressekonferenz der Zeppelin GmbH Mitte Mai 2009 in München gab sich der noch amtierende Vorsitzende der Geschäftsführung Ernst Susaneck sehr kämpferisch. Er überträgt ab 1. Januar 2010 seinem Nachfolger Peter Gerstmann die Verantwortung. Detaillierte Informationen finden Sie in unserer nächsten Ausgabe von

■ „Jetzt erst recht!“

Baumarkt + Bauwirtschaft. Außerdem wurde Michael Heidemann zum Stellvertreter in die Geschäftsführung der Zeppelin GmbH bestellt. Mit ihm führten wir ein Interview

über die Chancen, die die derzeitige Krise einem gut aufgestellten Unternehmen bieten kann. Gleichzeitig sprachen wir mit Brent E. Losey, District Manager Deutschland, Österreich und Schweiz von Caterpillar S.A.R.L. in München, wie Caterpillar sich auf die Krise vor allem im deutschsprachigen Raum einstellt.

Herr Heidemann, Herr Losey: Wo steht Caterpillar in Europa, wo stehen Caterpillar und Zeppelin in Deutschland?

Brent Losey: Caterpillar ist in Europa der marktführende Hersteller von Baumaschinen und Motoren. Gleiches gilt für unseren Exklusivpartner Zeppelin in Deutschland. Bei der technischen Entwicklung der Baumaschinen orientieren wir uns stark am europäischen und –

speziell bei den Kompaktgeräten – am deutschen Markt. Denn hier sind die Ansprüche an eine Baumaschine extrem hoch, wer hier besteht, besteht auch in den anderen Märkten. Entsprechend der Bedeutung des Schlüsselmarktes verfügt Caterpillar in Europa über zahlreiche Entwicklungszentren, Fabriken und Logistikzentren. Dabei geht es auch darum in Sachen Nachhaltigkeit Akzente zu setzen. Generell haben wir uns in den letzten Jahren zunehmend im Bereich nachhaltige Entwicklung und Umweltschutz hohe Ziele gesetzt, sowohl bei den Produkten als auch bei der Produktion. In seiner Vision 2020 hat Caterpillar das Ziel festgeschrieben, bei allen neuen Konstruktionen die führende Stellung in Sachen Energie und Umweltdesign beziehungsweise bei Kriterien des ‚grünen Bauens‘ einzunehmen. Caterpillar bietet seinen Kunden aber nicht nur eine zukunftsweisende Technologie, sondern auch das breiteste Produktportfolio am Markt – von 1,5 bis über 600 Tonnen Einsatzgewicht. Gleichzeitig decken wir als Systemanbieter alle Arbeitsbereiche einer Baumaschine ab: vom Lösen über das Laden und Transportieren bis hin zum Einbau und zur Verdichtung. Ein weiterer entscheidender Punkt für unsere führende Stellung ist neben den Produkten das starke Händlernetz, zum dem natürlich Zeppelin mit seinen vielen Handelsgebieten in Europa zählt.

Michael Heidemann: Im letzten Jahr waren wir wie auch schon in den Jahren zuvor mit dem Vertrieb von Caterpillar Maschinen die Nummer 1 in Deutschland, sowohl bei den Stückzahlen, als auch beim Umsatz. Das spricht zum einen für das Produkt, zum anderen für unsere Dienstleistungen. Zeppelin kann mit seinem Leistungspaket dem Kunden die wirtschaftlichste Lösung bieten. Dazu gehören Beratung, Miete oder Kauf, Finanzierung, ein ausgezeichneter Service und eine hervorragende Ersatzteillogistik.

Herr Heidemann: Wie sehen Ihre wichtigsten Vertriebsstrategien für die nächsten drei Jahre aus?

Unser Ziel ist es, dem Kunden den höchsten Mehrwert der Branche zu bieten. Alles andere ist diesem Ziel untergeordnet. Um dies zu erreichen, verfolgen wir eine integrierte Lösung, also Vertrieb von Neu- und Gebrauchtmaschinen, Miete, Service, Ersatzteilversorgung, Logistik, Beratung, Finanzierung – alle Leistungen müssen ineinander greifen und ein System ergeben, das möglichst flexibel an die jeweiligen Kundenbedürfnisse angepasst werden kann, so dass wir dem Kunden in jeder Situation die wirtschaftlichste und sinnvollste Lösung bieten

können. Hierzu müssen sämtliche Bereiche ständig weiterentwickelt und neuen Kundenansprüchen angepasst werden. Darin enthalten ist der Ausbau der Zeppelin Infrastruktur genauso wie die mögliche Akquisition anderer Unternehmen.

Herr Heidemann, Herr Losey: Wie sehr kann ein großer Händler wie Zeppelin auf die Entwicklung der Maschinen Einfluss nehmen? Gibt es hierfür Beispiele?

Brent Losey: Caterpillar bindet Händler und Kunden grundsätzlich in die Weiterentwicklung ein. Zum Beispiel entstanden die Cat Mobilbagger aus einem Joint-Venture mit den Partnern Caterpillar und Zeppelin. Bei Produkten, die in Deutschland in großer Stückzahl nachgefragt werden, ist der Einfluss von Zeppelin besonders groß. Ein gutes Beispiel ist die Entwicklung des kompakten Radladers, der erstmals auf der bauma 2007 vorgestellt wurde. Im Jahr 2005 haben wir eine Vereinbarung mit Zeppelin getroffen bezüglich Produktabstufung, Dimensionen, Kräfte, Wirtschaftlichkeit, Fahrerkräften und Lieferzeiten. Infolgedessen konnte Zeppelin großen Einfluss auf die Entwicklung nehmen, so dass die Radlader sehr stark an die Kundenbedürfnisse des Schlüsselmarktes Deutschland angepasst werden konnten. Das Ergebnis ist eine echte Erfolgsgeschichte – die kompakten Radlader sind bei den Kunden äußerst beliebt und werden unvermindert nachgefragt.

Michael Heidemann: Bei der Entwicklung des kompakten Radladers haben wir vom ersten Tag an unsere Kunden mit eingebunden. Wir sind mit ihnen in die Fabrik nach England gefahren oder haben unsere Ingenieure auf die Baustellen geschickt. So wurde eine Maschine entwickelt, die wirklich alle Anforderungen erfüllt, die im Schlüsselmarkt Deutschland an einen kompakten Radlader gestellt werden. Mit dem Resultat, dass wir unseren Marktanteil in diesem Segment innerhalb eines Jahres verdoppelt haben. Das Produkt ist aus meiner Sicht wirklich sehr gut gelungen, von der Performance, vom Design, von der Optik. Und es verkauft sich fast von selbst.

Herr Losey: Was macht eine Cat-Maschine so besonders?

Brent Losey: Speziell bei den Großgeräten hat Caterpillar das Ziel definiert, über die gesamte Lebensdauer der Maschinen stets die niedrigsten Kosten bezogen auf die Leistung in Tonnen beziehungsweise Kubikmeter pro Stunde zu erreichen. Dazu gehört, dass die Maschinen eine hohe Leis-



„Jetzt erst recht“, Michael Heidemann im Gespräch mit Chefredakteur Roland Herr



Michael Heidemann: „Unser Ziel ist es, dem Kunden den höchsten Mehrwert der Branche zu bieten.“



Roland Herr: „Welche technischen Entwicklungen sehen Sie für die nächsten fünf Jahre bei den einzelnen Baumaschinengruppen?“



Brent Losey: „Ein ganz wichtiger Punkt in den nächsten Jahren wird die Erfüllung der Abgasnorm Stufe 3B sein, die alle Baumaschinen-Hersteller vor eine große Herausforderung stellt.“



tung bei vergleichsweise niedrigen Betriebskosten erbringen sowie dass alle Komponenten sehr hochwertig und die Maschinen somit äußerst robust und langlebig sind. Deshalb ist auch der Wiederverkaufswert der Maschinen so hoch. Des Weiteren gilt für generell alle Cat Geräte, dass sie äußerst zuverlässig sind, einen sehr hohen Fahrerkomfort besitzen und vorbildlich in Sachen Sicherheit sind, was zum Beispiel von der Berufsgenossenschaft beim Kauf einer Maschine in Form von Prämien honoriert wird. Hinzu kommt, dass Cat bei seinen Geräten eine ausgesprochen große Variantenvielfalt bietet. Substanzielle Fortschritte haben wir in den letzten Jahren auch in der Motorentechnologie erzielt: Bereits im Rahmen der Einführung von Tier III war Cat der erste Hersteller, der mit dem Modelljahr 2004 eine komplette Produktlinie von Dieselmotoren einführen konnte, welche die neuen Umweltvorschriften erfüllten. Übrigens ist es ein nicht unerheblicher Vorteil, dass wir die Motoren selbst herstellen, da wir auf diese Weise das gesamte Antriebssystem und die Hydraulik exakt aufeinander abstimmen können. Somit erreichen wir bei unseren Maschinen eine sehr hohe Effizienz, was sich auch in einem geringen Kraftstoffverbrauch niederschlägt. Ein Beispiel für unsere Innovationskraft in der An-

triebstechnik ist unter anderem der diesel-elektrische Dozer D7E, den wir noch dieses Jahr auf den Markt bringen werden. Mit dem neuen Dozer kann der Betreiber beispielsweise den Dieserverbrauch im Vergleich zu einer herkömmlichen Raupe unter gleichen Einsatzbedingungen um etwa 25 Prozent senken. Die D7E ist weder auf eine traditionelle mechanische Kraftübertragung mit Getriebe und Kupplung noch auf Motorriemen angewiesen. Zudem kommt der elektrische Antriebsstrang mit 60 Prozent weniger beweglichen Teilen aus als die Vorgängermodelle. Im Vergleich zu allen anderen Dozern dieser Klasse hat die D7E auch eine wesentlich geringere Abgas-Emission und auch der Verschleiß ist deutlich geringer. Caterpillar erzielt somit eine bisher erreichte Effizienz und Umweltfreundlichkeit. Dies korrespondiert mit unserer Vision 2020 und unserem Grundsatz, Produkte am Kriterium Nachhaltigkeit zu messen.

Herr Heidemann: Was macht den Zeppelin Service so besonders?

Michael Heidemann: Die Besonderheit des Zeppelin Service fängt bereits bei unserer gewerblichen Ausbildung an. Zeppelin hat für seine Nachwuchs-Servicetechniker eigene Berufsschulklassen und ein eigenes Ausbildungszentrum in Kaufbeuren. Das ist ei-

ner der Grundpfeiler für den Erfolg. Denn für die hohen Ansprüche, die wir an unseren Service stellen, benötigen wir hervorragend ausgebildete Servicetechniker, von denen uns jeder eine beachtliche Investition wert ist. Eine weitere Besonderheit ist, dass wir bei vielen Service-Dienstleistungen Pionier-Arbeit geleistet haben: Als erstes Baumaschinen-Handelsunternehmen etablierte Zeppelin bereits vor Jahren einen Tag- und Nacht-Notdienst für Reparaturen. Bei der Ersatzteilversorgung setzt Zeppelin ebenfalls Maßstäbe in der Branche: In 98 Prozent der Fälle werden diese über das zentrale Ersatzteillager in Köln innerhalb von 24 Stunden ausgeliefert. Seine Service-Stärke kann Zeppelin gerade auch bei anspruchsvollen Dienstleistungen unter Beweis stellen. Das zeigt sich zum Beispiel bei der Generalüberholung von Maschinen im Rahmen des Programms Cat Certified Rebuild (CCR) – ein Alleinstellungsmerkmal von Zeppelin. Eine anspruchsvolle Serviceleistung dieser Art erfordert neben der umfassenden Unterstützung durch den Hersteller ein sehr tiefgehendes technisches Wissen, sehr gut ausgestattete Werkstätten, eine große Mitarbeiterstärke in der Servicetechnik sowie eine effiziente Ersatzteilversorgung – alles Leistungsbe-reiche, in denen wir extrem stark sind. Eine

Der Fachbuchtipp



Störungen im Bauablauf

von Genschow, Claus; Stelter, Oliver
Kartonierte

Problemlösungen Schritt für Schritt an einem Praxisbeispiel dargestellt
2., überarb. u. erw. Aufl. XXV, 188 S. m. 32 Abb.
24 cm 330g
2008 Werner, Neuwied
ISBN 978-3-8041-1826-3
EUR 34,00

Ziel dieses Buches ist es, die auf Baustellen immer wieder auftretenden Probleme und Streitpunkte anhand eines durchgängigen Praxisbeispiels besser verständlich zu machen. Damit werden die wirtschaftlichen, technischen und rechtlichen Abhängigkeiten beachtet, so dass eine praktikable Umsetzung für den Leser auf der Baustelle leicht möglich ist.

Die zweite Auflage berücksichtigt die aktuelle Rechtsprechung; ausführlich wird auf die Urteile des Bundesgerichtshofs vom 24. Februar 2005 eingegangen, in denen sich das Gericht noch einmal umfassend mit dem störungsmodifizierten Bauablauf auseinandergesetzt hat.

Ich bestelle:

Expl. Störungen im Bauablauf
zu je 34,- €

Firma _____
Name, Vorname _____
Straße, Hausnr. _____
PLZ, Ort _____
Telefon/Fax _____
E-Mail _____
Datum, Unterschrift _____

...oder bestellen Sie ganz einfach online unter
www.profil-medien.de

Profil
die Versandbuchhandlung Bauverlag BV GmbH
Avenwedder Str. 55 Tel.: 05241-80 88 957
33311 Gütersloh Fax: 05241-80 60 16
www.profil-medien.de profil@bauverlag.de

weitere Besonderheit ist, dass wir unsere Dienstleistungen sehr flexibel an die individuellen Bedürfnisse des Kunden anpassen können wie beispielsweise unser breit gefächertes Angebot an Serviceverträgen zeigt. Wir haben im vergangenen Jahr über 75 Prozent unserer Neumaschinen mit Servicevertrag verkauft. Über die Hälfte war dabei mit einem King-Size-Service Paket ausgestattet. Diese Aktion, die wir seit 2007 anbieten, umfasst maßgeschneiderte Service- und Dienstleistungen in drei verschiedenen Stufen: Silber, Gold oder Platin. Dabei kann sich unser Kunde die einzelnen Dienstleistungen so zusammenstellen, dass sie genau zu seinen jeweiligen Anforderungen passen. Angefangen bei attraktiven Maschinen-Finanzierungen oder Leasingverträgen über Rückkaufgarantien zu Festpreisen nach Ablauf der Finanzierungszeit bis hin zu Full-Service-Paketen. Zu dem Zeppelin Dienstleistungsangebot gehören auch Fahrerschulungen, die sich in den vergangenen Jahren zum Renner entwickelt haben. Unsere Trainer kommen direkt zum Kunden, um den Bedienern der Maschinen unter anderem kraftstoffsparendes Fahren beizubringen. So gibt es Beispiele, wo ein Trainer einem Dumperfahrer zeigen konnte, wie man 40 Prozent unter den bisherigen Betriebskosten bleiben kann, bei gleichen Einsatzbedingungen. Darüber hinaus bieten wir eine professionelle Einsatzberatung. Hier erfährt der Kunde, für welche Einsätze welche Geräte in welchen Ausführungen am besten geeignet sind.

Herr Losey: Welche technischen Entwicklungen sehen Sie für die nächsten fünf Jahre bei den einzelnen Baumaschinengruppen?

Brent Losey: Ein ganz wichtiger Punkt in den nächsten Jahren wird die Erfüllung der Abgasnorm Stufe 3B sein, die alle Baumaschinen-Hersteller vor eine große Herausforderung stellt. Die Norm tritt ab dem 1. Januar 2011 bei Maschinen mit einer Leistung von 130 bis 560 kw in Kraft, ein Jahr später in der Klasse 56 bis 129 kw und ab dem 1. Januar 2013 bei den Maschinen von 37 bis 56 kw. Ein zweiter wichtiger Punkt, vor allem bei den mittelgroßen Baumaschinen, ist die Vernetzung der Übermittlung von Leistungsdaten, Betriebszuständen und Arbeitsbereichen. Damit verbunden sind eine Reduzierung der Kosten sowie eine vereinfachte und übersichtliche Logistik der Maschinenhaltung, wodurch sich auch der Kundennutzen weiter erhöhen wird.

Herr Losey: Mit welchen 3 kurzen und knappen technischen Besonderheiten

könnten Sie mich als Baumaschinenführer überzeugen, eine CAT-Maschine auszuwählen?

Brent Losey: Hoher Fahrerkomfort, eine von der Berufsgenossenschaft prämierte Sicherheitsausrüstung, hervorragende Leistungsdaten.

Herr Heidemann: Warum – in 3 kurzen Sätzen – sollte Zeppelin der Baumaschinenhändler meiner Wahl sein?

Michael Heidemann: Zeppelin bietet die führenden Neumaschinen, ein umfangreiches und zertifiziertes Gebrauchtmaschinenprogramm mit Gütesiegel, ein umfassendes Miet-Programm, ein sehr dichtes Netz an Niederlassungen und den stärksten Service der Branche. Für Baumaschinenkunden zahlt es sich zudem aus, in Zeppelin einen starken und finanzkräftigen Partner zu haben, der auch in schwierigen Zeiten in der Lage ist, seinen Kunden die gewünschten Finanzierungslösungen aus einer Hand anzubieten.

Herr Heidemann, Herr Losey: Wer ist Ihrer Meinung nach tatsächlich die wichtigste Person bei der Wahl einer Ihrer Maschinen?

Brent Losey: Das Entscheidungsgremium setzt sich zusammen aus Fahrer, Einkäufer und Chef einer Firma.

Michael Heidemann: Welche Stimme von diesen Entscheidern mehr Gewicht hat, hängt von der Größe und Struktur des Unternehmens ab.

Herr Heidemann: Würden Sie eine Baumaschine eher kaufen oder mieten?

Michael Heidemann: Das kommt auf die Größe der Baumaschine und auf ihren Einsatz an. Als Anhaltspunkt kann man sagen: Je größer die Maschine und je länger ihre Einsatzdauer, desto wirtschaftlicher ist ein Kauf. Eine typische Maschine, bei der sich ein Kauf besonders lohnt, ist beispielsweise ein Großbagger, der über viele Jahre hinweg in der Gewinnung eingesetzt wird. Eine typische Mietmaschine hingegen ist ein Minibagger, der für kurze Zeit als zusätzliches Gerät auf einer Baustelle benötigt wird.

WEITERE INFORMATIONEN:

Zeppelin Baumaschinen GmbH
Graf-Zeppelin-Platz 1
D-85748 Garching bei München
Tel.: +49 (0)89 32 000-0
Fax: +49 (0)89 32 000-482
Internet: www.zeppelin.de