

GOLDENE HOCHZEIT

Auf der „bauma“ feierten Zeppelin und Caterpillar 50 Jahre Partnerschaft

München, 29.04.2004. Nicht nur für die „bauma“ ist 2004 ein Jubiläumsjahr. Auch die ZEPPELIN GmbH, Friedrichshafen, hat Grund zu feiern, denn in diesem Jahr kann die Firma auf eine 50-jährige Partnerschaft mit Caterpillar zurückblicken. Zeppelin hatte aus diesem Anlass im Rahmen der „bauma“ zu einem Festakt in das Kongresszentrum der Münchener Messe eingeladen. Wer kräftig arbeitet, soll auch kräftig feiern, so könnte man die Galavorstellung zusammenfassen, die den Gästen sicherlich in anhaltender Erinnerung bleiben wird. Die mehr als zweistündige Show rückte historische und technische Meilensteine in den Blickpunkt und unterhielt die Gäste mit Musik, Tanz und Akrobatik.



Der Vorstandsvorsitzende der Caterpillar Inc., James W. Owens (rechts), überreicht Zeppelin-Konzernchef Ernst Susanek (links) ein Modell des Zeppelin NT als Jubiläumsgeschenk. Foto: Frey

Man muss nur wollen und daran glauben

An den Beginn seiner Festansprache stellte der Vorsitzende der Geschäftsführung von Zeppelin, Ernst Susanek, ein Zitat des Firmengründers: „Man muss nur wollen und daran glauben, dann wird es auch gelingen“. Der darin manifestierte Leistungswille von Ferdinand Graf von Zeppelin sei Richtschnur und Leitbild für das Unternehmen, das noch heute seinen Namen trägt, betonte der Konzernchef.

In seiner Ansprache ließ Susanek wichtige Meilensteine der Firmengeschichte Revue passieren. Nach dem Krieg habe das Unternehmen vor dem Aus gestanden, da durch die Kriegseinwirkungen die Werkstätten zerstört waren und das eigentliche Geschäft, der Luftschiffbau, unter den Besatzungsmächten verboten war. Entscheidend wurde das Jahr 1954, als die bereits weltweit operierende Firma Caterpillar einen Service- und Vertriebspartner in Deutschland suchte. Zeppelin nahm die Herausforderung an und baute zunächst in West-Deutschland und West-Berlin ein flächendeckendes Niederlassungsnetz für den Vertrieb und den Service von Caterpillar-Maschinen auf. Um als Systemanbieter aufzutreten, wurde im Laufe der Zeit nicht nur die Produkt-, sondern auch die Dienstleis-

tungspalette erweitert. So bietet Zeppelin heute in allen Produktbereichen umfassende Dienstleistungen aus einer Hand und branchenweit einen einmaligen Service. Seit den 90er Jahren richtete sich das Ziel auch darauf, die Abhängigkeit von den Konjunkturzyklen des deutschen Marktes zu verringern. Dies wurde mit der Übernahme der Caterpillar-Händlerschaften in Österreich, Tschechien und der Slowakei, der Ukraine, Nord- und Südwest-Russland sowie in den mittelasiatischen Ländern Tadschikistan, Turkmenistan und Usbekistan erreicht.

„Heute können wir mit Stolz behaupten, dass wir Deutschlands und Europas führende Vertriebs- und Serviceorganisation in unserer Branche sind“, resümierte Susanek. Im Jahr 2003 erwirtschaftete

der Zeppelin Konzern mit rund 4000 Mitarbeitern an weltweit 180 Standorten einen Umsatz von 1,38 Milliarden Euro. Darüber hinaus betonte Susanek, dass 34 Prozent des Konzernumsatzes mittlerweile außerhalb Deutschlands realisiert werde und man in allen Ländern, in denen man tätig sei, mit den Kernprodukten die Marktführerschaft erreicht habe.

Die Anwesenheit von James W. Owens, dem Vorstandsvorsitzenden der Caterpillar Inc., unterstrich die hohe Wertschätzung, die der weltweit führende Baumaschinen- und Motorenhersteller seinem deutschen Vertriebspartner entgegenbringt. In seiner Festansprache lobte Owens die dauerhafte Zuverlässigkeit und Qualität der Beziehungen zwischen beiden Partnern. Er hob her-

vor, dass es weltweit nur wenige Unternehmen gäbe, die auf eine so dauerhafte Partnerschaft zurückblicken könnten. Die Kundenorientierung von Zeppelin und die Bereitschaft, in seine Niederlassungen zu investieren, seien Gründe gewesen, warum Caterpillar Zeppelin die Handels- und Serviceverantwortung für weitere Gebiete übertragen habe. Nur so sei das hohe Niveau und die Zuverlässigkeit zu halten gewesen, die ein Marktführer bieten müsse.

Aus Friedrichshafen waren gleich zwei führende Mitglieder der Aufsichtsgremien von Zeppelin angereist. Der Oberbürgermeister der Stadt Friedrichshafen und Aufsichtsvorsitzende Josef Büchelmeier und sein Amtsvorgänger Bernd Wiedmann, der dem Aufsichtsrat des Tochterunternehmens Zeppelin Baumaschinen GmbH, Garching, vorsteht.

Man muss aber auch können

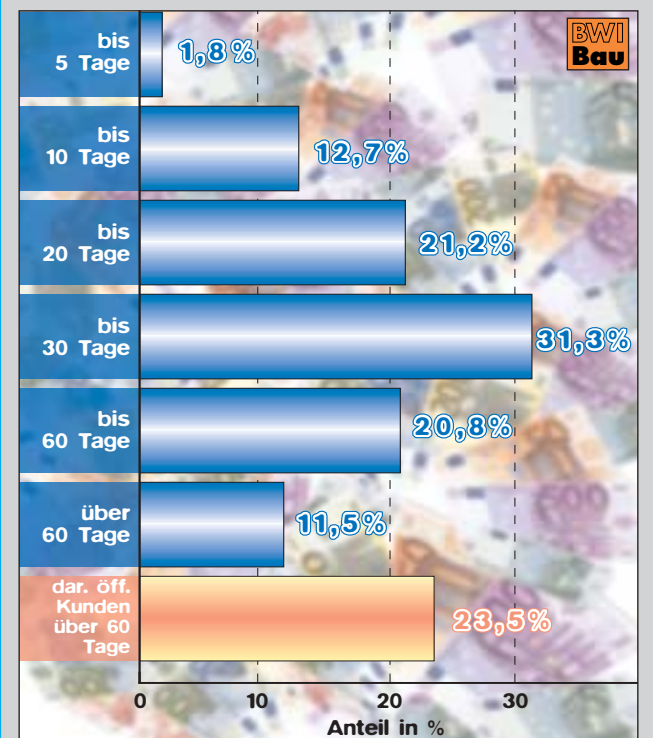
Eines der Highlights des anschließenden Festprogramms war das Interview mit dem ehemaligen Bundesaußenminister, Hans-Dietrich Genscher, der sich, nicht ohne selbstironische Untertöne, einem Interview zum Thema politische Meilensteine stellte. Er betonte in Anspielung auf das Zitat von Graf Zeppelin, dass nicht nur das Wollen entscheidend sei, sondern auch das Können. „Wir brauchen vor allem auch Köhner“, rief er dem Publikum zu, wobei Genscher keinen Zweifel daran ließ, dass er die beiden Jubilare zu den Köhnern zählte. Der abschließende Festvortrag des Geistlichen Herrn Augustinus (Heinrich Graf Henckel von Donnersmarck), der über die Frage von Zeit und Partnerschaft philosophierte, hinterließ zum Schluss manch nachdenklichen Zuhörer.

Die selbstbewussten Worte der Festreden wurden durch den Messeverlauf bestätigt. Zeppelin verkaufte auf der „bauma 2004“ 1177 Baumaschinen sowie Baugeräte, Motoren, Gabelstapler und Anbauteile im Wert von 138,5 Millionen Euro. jös

BAUBLATT-GRAFIK DES MONATS

Schlechte Zahlungsmoral

Zahlungsverhalten der Baukunden im Frühjahr 2004



Mit der Zahlungsmoral in Deutschland steht es unverändert schlecht. Das belegt auch eine bundesweite Umfrage der Creditreform im Mittelstand. Danach begleichen in der Bauwirtschaft lediglich zwei Drittel der Kunden (67 %) ihre offenen Posten innerhalb von 30 Tagen. Jeder dritte Kunde (33 %) eines Bauunternehmens lässt sich mehr als 30 Tage Zeit mit dem Bezahlen der Rechnung, 11,5 % sogar mehr als 60 Tage. Die öffentlichen Hände gehen leider mit schlechtem Beispiel voran: Annähernd jeder vierte öffentliche Baukunde (23,5 %) lässt mehr als zwei Monate verstreichen, ehe die Rechnung beglichen wird. Bei allen Angaben handelt es sich wohlgeordnet um Durchschnittsangaben; betriebsindividuell sind teilweise deutlich längere Zeiträume zu verkräften, die sich schnell zu existenzbedrohenden Problemen auswirken können. Datenquelle: Creditreform

Deutschlands Autobahnen – vielfach renovierungsbedürftig

Gebrauchsfähigkeit der Hauptfahrstreifen, Stand Ende 2002



Die Investitionsmittel für die Verkehrsinfrastruktur bleiben seit Jahren hinter den Erfordernissen zurück. Dies gilt für alle Verkehrsträger – in besonderem Maße aber für die Straßen. Marode Strecken werden nicht rechtzeitig saniert, Engpässe nicht zügig beseitigt und Neubauten brauchen oft viele Jahre bis zu ihrer Umsetzung. Auch die Straßenbauberichte der Bundesregierung stellen den Verkehrsschlagader Deutschlands ein schlechtes Zeugnis aus. So sind gerade einmal 80 % der deutschen Autobahnen noch voll gebrauchsfähig. Die übrigen 20 % sind leichten oder sogar spürbaren Einschränkungen unterworfen. Zur Überwindung des Investitionsstaus sind dringend Public-Private-Partnership (PPP)-Lösungen erforderlich. Datenquelle: Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen

gibt es nach fünf Jahren wieder eine internationale Fachmesse für Bergbaumaschinen in Deutschland. Bei ihrer Organisation und Durchführung wurde die Messe München maßgeblich vom Fachverband Bergbaumaschinen im VDMA und dessen Partnerorganisationen in Europa unterstützt. Die „bauma mining“ profitierte von der Internationalität der Weltmesse und der weltweit starken Nachfrage aus der Bauwirtschaft und dem Bergbau. Insgesamt stellten zur „bauma mining“ 514 Aussteller im Rahmen ihres Messeauftritts Produkte für die Bergbauindustrie vor, darunter 133 Aussteller im speziell dafür ausgewiesenen Areal. Damit zeigte rund jeder fünfte Aussteller im Rahmen der „bauma mining 2004“ Produkte aus dem Mining-Bereich. Dies muss man als einen großen Erfolg und einen guten Start ansehen. jös

FORTSETZUNG VON SEITE 1

„bauma + mining 2004“ war Messe der Rekorde

Besonders betont wurde auf der diesjährigen „bauma“ die Rolle der osteuropäischen und zentralasiatischen Staaten. Gerade Russland und einige GUS-Staaten verzeichneten in den letzten sechs Jahren ein stetiges Wachstum und wurden für den Export immer wichtiger. Sie traten daher in diesem Jahr als Partnerregionen der „bauma“ auf. Mehrere hochrangige Delegationen mit Repräsentanten aus Politik und Wirtschaft aus den EU-Beitrittsländern, Osteuropa und einigen zentralasiatischen Republiken hatten sich in München eingefunden und unterstrichen die gegenseitige Wertschätzung. Darüber hinaus profitierte die Messe von den positiven Wechselwirkungen ihres verstärkten internationalen Engagements. „So wirkte sich beispielsweise der erfolgreiche Verlauf der ersten ‚bauma China‘ im November 2002 positiv auf das Interesse chinesischer Unternehmen an der ‚bauma‘ in Mün-

chen aus“, erklärte Manfred Wutzlhofer, der Vorsitzende der Geschäftsführung der Messe München GmbH. Umgekehrt zeigte auch eine Vielzahl der Aussteller auf der „bauma + mining 2004“ Interesse an der kommenden „bauma China“, die vom 16. bis 19. November 2004 im Shanghai New International Expo Centre stattfindet.

Im Zeichen des 50-jährigen Jubiläums

Neben dem großen internationalen Andrang stand die „bauma 2004“ auch unter dem Zeichen ihres 50-jährigen Jubiläums. Als kleine Ausstellung auf der Theresienhöhe begonnen, hat sie sich über die vergangenen 50 Jahre ihre führende Stellung erkämpft. Messechef Wutzlhofer sah darin aber nicht nur eine Leistung der Messe, sondern er dankte den Ausstellern, die die „bauma“ zu dem gemacht haben, was sie heu-

te ist. Geradezu versinnbildlicht wurde diese Erfolgsgeschichte bei einem Besuch auf dem Stand des weltweiten Marktführers Caterpillar. Startete die „bauma“ 1954 noch auf einem Areal von 12 000 Quadratmetern, so belegte dieses Mal allein der Messeauftritt des Branchenprimus eine vergleichbare Fläche. Und auch die Präsentationsformen haben einen ausgefeilten Stand erreicht. Mit einem innovativen Servicetunnel lenkte der deutsche Vertriebspartner, die Zeppelin Baumaschinen GmbH aus Garching bei München, den Blick vom blanken Eisen hin zu den vielfältigen Dienstleistungen, die heute die Wirtschaftlichkeit beim Einsatz einer Baumaschine zu großen Teilen ausmachen. Die Besucher konnten sich dabei über die komplette Servicebegleitung einer Maschine, von der Auslieferung bis zur Wiederverwertung informieren. James W. Owens, Vorstandsvorsitzender der Cater-

pillar Inc., hielt mit seiner Begeisterung über die Messe nicht hinterm Berg. Er gratulierte der Messe München für ihre Rolle, die sie in den vergangenen 50 Jahren gespielt hat, als Spiegel für den Markt, in dem man sich bewege. Zur Jubiläumsmesse hatte Caterpillar selbst mit seinem deutschen Vertriebs- und Servicepartner ein 50-jähriges Jubiläum zu feiern. Denn seit 1954 übt Zeppelin den Vertrieb für Caterpillar-Maschinen in Deutschland aus (siehe Bericht oben).

Schwerpunkt Mining-Industrie

Eine konzeptionelle Neuerung im Jahr 2004 stellte die „bauma mining“ dar. In München präsentierte sich die Mining-Industrie erstmals unter dem Dach der „bauma“ als ein wichtiger Schwerpunkt der Messe mit eigenständigem Auftritt. Damit

Anzeige

bi Ausschreibungsdienste

Ausschreibungen im Internet

schnell | komfortabel | kostengünstig

Telefon: (0431) 5 35 92-77 | e-Mail: service@bi-online.de | www.bi-online.de