

## Bauma 2007 – Erwartungen weit übertroffen

Zeppelin verkaufte auf der weltgrößten Baumaschinen-Messe mehr als 1 500 Maschinen

MÜNCHEN (AD). Die Zeppelin GmbH, Friedrichshafen (Zentrale in Garching bei München), meldete zum Abschluss der Bauma 2007 wieder Rekordverkaufszahlen. Auf der weltgrößten Baumaschinen-Messe, die vom 23. bis 29. April in München stattfand, konnte Europas führende Vertriebs-, Service- und Vermietorganisation der Baumaschinenbranche und Exklusivpartner von Caterpillar 1 503 Baumaschinen, Motoren, Gabelstapler und Anbauteile im Wert von 190 Millionen Euro verkaufen – davon allein in Deutschland fast 1 300 Maschinen im Wert von 165 Millionen Euro.

„Die Bauma 2007 war eine Präsentation auf höchstem Niveau und hat unsere Erwartungen bei weitem übertroffen“, kommentierte Ernst Susanek, Vorsitzender der Geschäftsführung von Zeppelin. „Noch nie zuvor konnte Zeppelin auf einer Messe so hohe Verkaufszahlen und Umsätze erzielen. Darüber hinaus begrüßten wir auf unserem Stand eine außergewöhnlich hohe Anzahl sehr qualifizierter Besucher aus dem In- und Ausland und knüpften wichtige Kontakte für zukünftige Geschäftsabschlüsse.“ Auf einer Ausstellungsfläche von mehr als 12 000 Quadratmetern und mit einer Standbesetzung von insgesamt 600 Personen präsentierten die Partner Zeppelin und Caterpillar über 70 Produktneuheiten mit denen die Unternehmen einmal wieder Maßstäbe in der Branche und in der Baumaschinentechnologie gesetzt haben. Ein besonderes Highlight des Messeauftritts war das System Product Link. Mit

diesem satellitengestützten Informations- und Überwachungssystem können unter anderem der Standort einer Maschine, Produktivitätsdaten und Fehler- sowie Diagnose-Codes über die Zeppelin-Internetseite abgefragt werden. Zeppelin hat mit all den Produktneuheiten, die auf der Bauma gezeigt wurden, die größte Innovationsoffensive der Firmengeschichte gestartet. Rund zwei Drittel des Produktprogramms wurden erneuert. Wesentliche Verbesserungen sind mehr Leistung bei gleichzeitiger Reduzierung des Kraftstoffverbrauchs, höherer Fahrerkomfort und die Verringerung der Schadstoffemissionen.

Hoher Nachfrage erfreuten sich auch die umfassenden Service- und Dienstleistungen, wie zum Beispiel der Mietservice von MVS Zeppelin oder die Finanzierungsangebote von Caterpillar Financial Services. Angesichts dieses Erfolges zeigte sich



Auf einer Ausstellungsfläche von mehr als 12 000 Quadratmetern präsentierten die Partner Zeppelin und Caterpillar über 70 Produktneuheiten. Foto: Zeppelin

Susanek sehr optimistisch hinsichtlich der Geschäftsentwicklung im laufenden Jahr: „Der zwei Milliarden Umsatzgrenze sind

wir mit diesem Messe-Erfolg einen guten Schritt näher gekommen.“ Im vergangenem Geschäftsjahr erwirtschaftete der

Zeppelin-Konzern mit seinen rund 4 600 Mitarbeitern einen Umsatz von 1,86 Milliarden Euro.

## 2006 höchster Umsatz in Firmengeschichte

Zeppelin profitiert von einer verbesserten Auftragslage in der Bauwirtschaft

MÜNCHEN (AD/SR). Der Handelsbereich des Zeppelin-Konzerns hat im letzten Jahr einen neuen Absatzrekord erzielt. Insgesamt wurden 18 245 Einheiten und zwar 2 795 mehr als im Vorjahr verkauft, darunter 6 766 neue Baumaschinen, 2 646 Gabelstapler, 4 666 Gebrauchtmotoren und 3 541 Motoren. „Dies war sowohl in Bezug auf die Stückzahlen als auch auf den Umsatz das bisher höchste Volumen in unserer Firmengeschichte“, verkündete Ernst Susanek, Vorsitzender der Zeppelin-Geschäftsführung, anlässlich einer Pressekonferenz während der Bauma. Susanek stellte die Entwicklung des Baumaschinengeschäfts in Deutschland im vergangenen Jahr vor und gab zugleich einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr.

2006 habe sich der Handelsbereich außerordentlich positiv entwickelt, gab der Vorsitzende der Zeppelin-Geschäftsführung gegenüber der Fachpresse bekannt. Zugute kam dem Unternehmen dabei nicht nur die positive Entwicklung im deutschen Markt, sondern vor allem auch in den Ländern Osteuropas. Insgesamt wurde im gesamten Konzern ein Umsatz von 1,86 Milliarden Euro (Vorjahr: 1,67 Milliarden Euro) erreicht. Der Handelsumsatz von Zeppelin stieg um zwölf Prozent auf 1,735 Milliarden Euro (Vorjahr: 1,552 Milliarden Euro) und ist mit einem Anteil am Konzernumsatz von 93 Prozent die tragende Säule des Konzerns. Das Unternehmen hat als Ergebnis einer aktiven Expansions- und Internationalisierungsstrategie seit Anfang der 1990-er Jahre seinen Umsatz nahezu verdreifacht. „Dabei waren wir als Stiftungsunternehmen stets darauf angewiesen, dieses Wachstum aus eigener Kraft zu finanzieren. Doch wir verfolgen dies nur, wenn Wachstum auf einer stabilen und finanziell soliden Basis erfolgt“, betonte Susanek.

Die Richtigkeit dieser Strategie bestätigt ein externes und unabhängiges Unternehmens-Rating, dem sich seit sechs Jahren der Zeppelin-Konzern stellt. 2006 wurde er dafür zum zweiten Mal in Folge von der Creditreform Rating AG mit der Note „A+“ eingestuft, was für eine gute Bonität spricht.

Unter dem Motto „Stärker mit Six Sigma“ startete 2004 konzernweit ein umfassendes Effizienzsteigerungsprogramm mit dem Ziel, die Leistungsstärke aller Gesellschaften des Zeppelin-Konzerns nachhaltig zu verbessern. Mithilfe von Six Sigma sei es demzufolge in den letzten drei Jahren beispielsweise gelungen, Qualitätsstandards zu erhöhen, Prozesse zu vereinfachen und Kosten zu senken. Nicht zuletzt spiegeln sich die Erfolge des Effizienzsteigerungsprogramms bereits in den Leistungszahlen des Zeppelin-Konzerns wieder. Die Umsatzrendite (ROS) verbesserte sich 2006 auf 4,1 Prozent.

Besonders positiv entwickelt habe sich laut Susanek 2006 das Geschäft der Zeppelin International AG mit Sitz in der Schweiz, die das Geschäft in Russland, der Ukraine, Weißrussland, Armenien sowie in den mittelasiatischen Ländern Usbekistan, Turkmenistan und Tadschikistan steuert. Deutlich

zulegt habe das Geschäft in Russland und in der Ukraine. Dort werden nicht nur Caterpillar-Baumaschinen und -Motoren verkauft, sondern auch Landmaschinen von Claas und Agco sowie Forstmaschinen vom finnischen Hersteller Ponsse.

### Deutschland mit Abstand anspruchsvollster Markt

Trotz der Expansions- und Internationalisierungsstrategie bleibt Deutschland für Zeppelin der Kernmarkt, auch wenn er, wie Ernst Susanek hervorhob, mit Abstand der anspruchsvollste sei. Umso erfreulicher sei es daher, dass sich die Lage in der deutschen Bauwirtschaft stabilisiert und sich die Auftragslage verbessert habe. Im deutschen Markt für Baumaschinen stieg das Marktvolumen um 32 Prozent auf 27 500 Einheiten. Hauptgründe für diese positive Entwicklung waren die hohen Investitionen vieler Mietgesellschaften in ihren Maschinenpark. Hinzu kam die allmähliche Auflösung des Investitionsstaus in Deutschland. Auch die Auslastung der Geräte habe sich merklich verbessert: So stieg sie in Westdeutschland von 63 auf 72 Prozent, in Ost-Deutschland wiederum von 68 auf 75 Prozent. Obwohl Zeppelin mit seinen Caterpillar-Maschinen ein Premium-Anbieter ist, sei es erneut gelungen, die Position als Marktführer in Deutschland gegenüber einem starken Wettbewerb weiter auszubauen. Insgesamt setzte das Unternehmen 4 491 neue Baumaschinen inklusive Erstvermietung im Inland ab.

Wenn wir die Entwicklung im deutschen Markt betrachten, so müssen wir feststellen, dass die Vermietung immer mehr an Bedeutung gewinnt. Mehr und mehr Kunden sehen in der Anmietung von Baumaschinen und Geräten eine attraktive Alternative zum Kauf. Sie können zusätzliche Aufträge annehmen, ohne das Risiko einzugehen, auf Dauer Überkapazitäten zu schaffen, und damit flexibel und schnell auf eine veränderte Nachfragesituation reagieren“, erläuterte Susanek die gute Entwicklung der Tochtergesellschaft MVS Zeppelin. Im vergangenen Jahr investierte dieses Unternehmen über 130 Millionen Euro in die Anschaffung von 6 500 neuen Maschinen und Geräten, darunter über 1 500 neue Cat-Baumaschinen.



Ernst Susanek, der Vorsitzende der Zeppelin-Geschäftsführung, stellte auf der Bauma die Entwicklung des Baumaschinengeschäfts in Deutschland im vergangenen Jahr vor. Foto: Zeppelin

Somit verfügt die Vermietorganisation in Deutschland über die jüngste Mietflotte in der Branche. Darüber hinaus wurden in den letzten Jahren neue Marktsegmente erschlossen. Neben Bauunternehmen zählen ebenso Industrie- und Handwerksbetriebe sowie Kommunen zu den Kunden, aber auch im Event-Bereich hat sich MVS Zeppelin mittlerweile etabliert.

Für die nächsten Monate rechnet der Konzernchef im deutschen Markt für Baumaschinen mit einer zusätzlichen Steigerung der Nachfrage. Auch für die Länder Mittel- und Osteuropas erwartet das Unternehmen, dass sich das positive Investitionsklima im Baumaschinengeschäft fortsetzt. Entsprechend positiv habe sich bereits der Konzernumsatz und der Auftragsbestand in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2007 entwickelt. „Mit einem Konzernumsatz in Höhe von 413 Millionen Euro liegen wir derzeit um 17 Prozent über dem Vergleichswert des Vorjahres. Beim Auftragsbestand haben wir sogar im Vergleich zu 2006 um 40 Prozent zugelegt und liegen momentan konzernweit bei 648 Millionen Euro“, gab Susanek bekannt. Beim Umsatz in den ersten drei Monaten konnte die Zeppelin Baumaschinen GmbH um zehn Prozent über dem vergleichbaren Niveau des Vorjahres zulegen. Auch MVS Zeppelin konnte sich mit einem Umsatzplus von 72 Prozent nochmals deutlich steigern. „Dieser gute Start stellt nicht zuletzt ein gesundes Polster dar“, so Susanek abschließend. „Denn trotz der günstigen konjunkturellen Rahmenbedingungen müssen wir uns weiterhin einem sehr harten Wettbewerb stellen.“

## Machen für Bahn Weg frei

14 neue Raupenmulcher übernehmen Fahrbahnpflege

BERLIN (GM). Die Deutsche-Bahn-Tochter DB Services Südost GmbH, Fahrwegdienste, und die MVS Zeppelin GmbH & Co. KG haben am ersten Messtag der Bauma einen Vertrag über die Übernahme von 14 Raupenmulchern vom Typ Multi-Task MT 120 unterzeichnet. Die Fahrzeuge werden bundesweit eingesetzt.

Die multifunktionalen Raupenmulcher sind im Bereich Bau, Erdbau und Vegetationsarbeiten für den Einsatz entlang der Bahntrasse vorgesehen. Die Safe-Trak-Technik mit Hangaugleich- und Liftfunktion sorgt für einen sicheren Stand an Böschungen und Hängen bis zu 62 Grad Hangneigung. Weitere Qualitätsmerkmale sind Robustheit, Bedienungs-freundlichkeit, Sicherheit und eine lange Lebensdauer. „Der Vertragsabschluss stellt einen neuen Schritt in unserer bisherigen Kooperation mit DB Services Südost GmbH, Fahrwegdienste, dar“, erklärte Peter Schrader, Geschäftsführer für Vertrieb, Marketing und Personal bei der MVS Zeppelin GmbH & Co. KG. „Wir haben von Anfang an auf eine enge, partnerschaftliche Zusammenarbeit gesetzt und uns überlegt, wie wir unseren Kunden auch in Zukunft bestmöglich

unterstützen können. Gemeinsam haben wir daher ein Gerät entwickelt, das auf die speziellen Bedürfnisse und Anforderungen von DB Services Fahrwegdienste bei der Trassenpflege abgestimmt ist.“

Dazu Markus Egerer, Vorsitzender der Geschäftsführung DB Services Südost GmbH, Fahrwegdienste, bei der Vertragsunterzeichnung auf der Bauma: „Der mit innovativen Technologien ausgestattete Raupenmulcher ist nunmehr maßgeschneidert für den harten Geländeinsatz. Wir haben durch unsere Idee und die konstruktive Mitarbeit die Entwicklung des Multi-Task MT 120 forciert und damit unsere praxisnahen Erfahrungen erfolgreich umgesetzt. So haben wir die Chance bestens genutzt, unsere hohen Qualitätsanforderungen sicher zu stellen.“



Vertragsunterzeichnung von DB Services und MVS Zeppelin auf der Bauma (von links): Armin Rappen, Geschäftsführer MVS Zeppelin, Tomas Zelic, MVS Zeppelin, Bereich GaLaBau, Forst- und Kommunaltechnik, Markus Egerer, DB Services Südost GmbH, Geschäftsführer Operations, Peter Schrader, Geschäftsführer MVS Zeppelin, Olaf Braunert, DB Services Südost GmbH, Technischer Leiter Fahrwegpflege, Prokurist. Foto: DB