

DEUTSCHES

MENSCHEN & MÄRKTE, MASCHINEN, METHODEN, MATERIAL
die auflagenstarke Bauunternehmer-Zeitung

BAU BLATT

Mai/Juni 2010 37. Jahrgang, Nr. 350

MIT BAUGERÄTEMARKT

Freudensprünge auf der bauma

Ein Bild soll mehr als tausend Worte sagen – mit diesem Foto ist es so. Weil Zeppelin auf dieser bauma mit 1 752 verkauften Maschinen alle bisherigen Rekorde brach, machte Michael Heidemann, Vorsitzender Geschäftsführer der Zeppelin Baumaschinen GmbH, am Ende der Messe Freudensprünge auf dem Trampolin. Damit löste er seinen Wetteinsatz ein: Er hatte gewettet, dass es den Vertriebsmitarbeitern gelingen würde, die Marke von rund zehn Millionen Euro Umsatz pro Messetag zu übertreffen. Bereits nach der Messehalbwertung war deutlich geworden, dass er an einem Sprung auf dem Trampolin, auf dem während der bauma mehrmals täglich Akrobaten ihr Können zeigten, nicht vorbeikommen würde.



Foto: Zeppelin

Themen

Erster Cat Dozer D7E geht in den Tagebau

Dass die bauma immer auch für Innovationen gut ist, ist bekannt. Schließlich bereitet die Messe eine Plattform, die von Caterpillar auch diesmal wieder intensiv genutzt wurde, um seine Marktführerschaft zu demonstrieren. Fahrer, Entscheider der Baubranche sowie Wettbewerber begutachteten den neuen Dozer D7E mit dieselelektrischem Antrieb von Cat, bevor das Gerät im Tagebau in den Einsatz ging. Jakob Hans Georg Nowotnik, der Inhaber eines Straßen- und Tiefbauunternehmens, ist der erste in Europa, der die Vorteile des neuen Kettendozers nutzen will. Ursprünglich wollte der Unternehmer einen neuen Cat Dozer D6T erwerben, doch Presseberichte über das neue Antriebskonzept des ersten dieselelektrischen Kettendozers von Cat machten ihn neugierig. Schon lange suchte er nach einer Möglichkeit, einen der größten Kostenblöcke, den Dieselverbrauch, zu reduzieren. Was ihn überzeugen konnte, das erste Modell des Cat D7E zu ordern, lesen Sie in einem Bericht auf [Seite 12](#)

bauma war für Zeppelin erfolgreichste Messe aller Zeiten

Die Erwartungen an das Messegeschäft wurden mit über 1 700 verkauften Maschinen bei weitem übertroffen

MÜNCHEN (SR). Die Vorzeichen für die bauma 2010 waren alles andere als viel versprechend: eine von der Wirtschafts- und Finanzkrise gebeutelte Baumaschinenbranche, ein langer Winter und dann auch noch Vulkanasche aus Island, welche den internationalen Flugverkehr kurz vor Messestart lahm legte. Dabei waren diesmal an das Messegeschäft besonders hohe Erwartungen geknüpft, schließlich sollte der bauma eine Trendwende gelingen. Dieser Rolle ist die Weltleitmesse mal wieder gerecht geworden, indem sie zahlreichen Innovationen eine Plattform bot und den Investitionsstau auflöste. Auch Caterpillar und Zeppelin konnten das beste Messegeschäft in ihrer Unternehmensgeschichte und über 50-jährigen Partnerschaft verbuchen. „Mit über 1 700 verkauften Maschinen im Wert von knapp 200 Millionen Euro erzielten wir Rekordverkaufszahlen. Für uns war die bauma die erfolgreichste Messe aller Zeiten. Angesichts der Tatsache, dass wir uns vor kurzem noch in der schwersten Wirtschaftskrise seit dem Zweiten Weltkrieg befanden, ist das ein schier unglaubliches Ergebnis“, brachte es Michael Heidemann, Vorsitzender Geschäftsführer der Zeppelin Baumaschinen GmbH und Geschäftsführer der Zeppelin GmbH auf den Punkt.

Montagsmorgen, als die Messe München in Riem um 09.30 Uhr ihre Pforten öffnete, sah alles noch ganz anders aus:

„Liebe Besucher, wir sind auf dem Weg zur bauma nach München. Die Situation im Flugverkehr hat unsere Anreise

verzögert“, diese Nachricht hinterließen zahlreiche der rund 3 150 Aussteller, die nicht rechtzeitig zur bauma kommen konnten. Wer konnte, nutzte Pkw, Bus und Bahn, um nach München zu gelangen. Während am ersten und zweiten Messetag das Ausbleiben der Besucher aus Übersee noch deutlich zu spüren war, reisten im Laufe der Woche immer mehr Aussteller aus Europa an und der Besucherstrom stieg während des Messerverlaufs kontinuierlich an. „Die bauma ist ihrem Ruf mal wieder mehr als gerecht geworden. Wir konnten auf unserem Stand trotz der Aschewolke viele qualifizierte Besucher aus dem In- und Ausland begrüßen, so dass sich wichtige Kontakte für zukünftige Geschäftsabschlüsse ergeben haben. Wir sind sehr zufrieden mit der Besucherresonanz

und konnten über die ganze Woche hinweg gute Gespräche führen“, meinte dazu Fred Cordes, Zeppelin Vertriebschef für Deutschland. Am Samstag erreichte der Besucherandrang seinen Höhepunkt. An diesem Tag finden sich traditionell Fahrer, Familien und Fans von Baumaschinen ein. Besonders stark frequentiert: die traditionell von Caterpillar und Zeppelin belegte Halle B6.

Bis zum Messeschluss am Sonntag um 16.30 Uhr blieben jedoch laut Messgesellschaft München trotzdem noch rund 50 Stände auf dem Messegelände in Riem nicht besetzt. Insbesondere Firmen aus Asien hatten mit den Folgen des Flugverbots, wie mit leeren Ständen, zu kämpfen. [Fortsetzung Seite 2](#)

Schlaglöcher stopfen trotz leerer Kassen

Die öffentliche Hand ist klamm. Besonders drastisch führte uns das dieser Winter vor Augen, als Schneefall und Frost Straßen zu Schlaglochpisten verwandelten. Nun sollen hundert Millionen Euro helfen, Schlaglöcher zu stopfen. Das versprach Bundesbaud- und -verkehrsminister Peter Ramsauer, als er auf der Verkehrsministerkonferenz in Bremen mit seinen Länderkollegen die Konsequenzen aus dem langen und harten Winter diskutierte. Der deutsche Städte- und Gemeindebund sowie die deutschen Automobilclubs halten jedoch die Schlagloch-Hilfe nicht für ausreichend. Dagegen kann ein qualifiziertes Erhaltungsmanagement Abhilfe schaffen und nach Aussage des TÜV Rheinland lassen sich damit bis zu 30 Prozent der Kosten einsparen. Den ausführlichen Bericht darüber finden Sie auf [Seite 20](#)

Nachhilfe in Sachen Bildung

Ein Kommentar von Sonja Reimann

Viele Ausbildungsplätze bleiben auch in diesem Jahr wieder unbesetzt. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) unter 15 000 Unternehmen. Der Grund: Es fehlt weniger an Lehrstellen, sondern vielmehr an geeigneten Bewerbern. Früher war es anders herum, als Betriebe aus dem Vollen schöpfen und angesichts eines Überangebots an Stellensuchern entsprechend wählerisch sein konnten. Doch diesmal haben die Unternehmen den Spieß umgedreht und ein Klagelied über die Qualifikation der Berufsanfänger angestimmt. Denn ihnen fehlt es an den erforderlichen Kenntnissen, die im Wirtschaftsleben von heute unumgänglich sind. Dabei sind es nicht einmal die elementaren Fähigkeiten, wie Prozent- oder Bruchrechnen, wo es bei

den Azubis hapert. Vielmehr mangelt es ihnen auch an Pünktlichkeit, Motivation und Teamfähigkeit – den so genannten „soft skills“.

Ganz überraschend kommt die Erkenntnis nicht, dass das Niveau von Jahr zu Jahr sinkt. Schon lange beklagen Firmen, dass die Schulausbildung ihrer Auszubildenden hinterher hinkt und die Anforderungen der Betriebe nicht erfüllt – vor dem Hintergrund der Pisa-Studie scheinen die Klagen nicht von der Hand zu weisen und sind zu einem ernstesten Problem geworden, welches den Erfolg und den Fortschritt eines Unternehmens gefährden kann.

Daher wird der Aufwand, den Firmen betreiben müssen, um gute Mitarbeiter zu halten und sie an ihr Unternehmen zu binden, weiter zunehmen. Nicht zuletzt, weil heute ohnehin schon viele

qualifizierte Kräfte ins Ausland abwandern. Nachwuchsförderung darf nicht mehr Nebensache werden. Der Kampf um qualifizierte Fachkräfte ist längst entbrannt und wird sich angesichts des demografischen Wandels in Zukunft noch verschärfen. Was bleibt also Firmen hinsichtlich ihrer Personalentwicklung langfristig zu tun?

Es bringt nichts, auf Schulausbildung und Erziehung im Elternhaus zu schimpfen. Immer mehr Firmen nehmen sich darum des Problems selbst an. Sonst würde es mit ihren Nachwuchskräften noch düsterer ausschauen. Betriebe nutzen beispielsweise die Hilfen der Arbeitsagenturen, organisieren selbst Nachhilfe oder bieten Schülern vor Beginn der Ausbildung über einen längeren Zeitraum hinweg wöchentliche Praxistage im Betrieb oder Schnupperpraktika an.

Das ist gut so. Der ein oder andere Betrieb wird auf diese Weise einige Defizite ausbügeln können. Dem Kernproblem wird er jedoch nicht Herr werden. Zum einen, weil es diejenigen, die es betrifft, gar nicht erst interessiert. Zum anderen, weil die Familie - oder was davon übrig ist - den Rahmen der Erziehung vorgibt. Wie heißt es so schön? Was Hänchen nicht lernt, lernt Hans nimmermehr. Wer nicht von Kindesbeinen an Disziplin gelernt hat, wird es Jahre später auch nicht mehr nachholen können. So darf es also niemand verwundern, wenn die Jugendlichen nicht pünktlich zur Arbeit erscheinen. Die Wirtschaft wird nicht gerade biegen können, was Eltern in all den Jahren versäumt haben. Sie kann jedoch zusammen mit den Eltern und der Schule versuchen, sich die erzieherische Aufgabe zu teilen und gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen.

Welche Potenziale in der Baubranche stecken

Die Fachmesse Bau und die Forschungseinrichtung Fraunhofer-Allianz Bau haben jüngst eine strategische Allianz bekannt gegeben. Die Kooperation soll die Entwicklung der Messe voranbringen und helfen, neue Technologien anzustoßen. Für Professor Klaus Sedlbauer, Sprecher der Fraunhofer-Allianz Bau und Leiter des Fraunhofer-Instituts für Bauphysik birgt die Zusammenarbeit Potenziale für Forschung und Entwicklung im Baubereich: „Gemeinsam mit der Bauwirtschaft wollen wir die technologische Führerschaft Deutschlands in den Bereichen Bauprodukte und -prozesse weiter ausbauen, gerade auch im Hinblick auf den Aspekt der Nachhaltigkeit bei Planung, Realisierung und Nutzung von Gebäuden.“ Wie es um die Bauforschung hierzulande bestellt ist, erklärte er in einem Interview auf [Seite 27](#)

ABBRUCH 23
GEOTHERMIE 24
IMPRESSUM 28