

Fitnessprogramm für Baumaschinen

Zeppelin Vertriebsmannschaft erhält freies Training für die Pole Position

OSCHERSLEBEN (SR). Jüngster Formel-1-Weltmeister aller Zeiten ist Sebastian Vettel. Bevor der 24-Jährige Deutsche erneut seinen Titel verteidigen konnte, musste er immer Kraftübungen absolvieren und seine Kondition verbessern. Wer zu den Besten seiner Disziplin gehören will, kommt an einem regelmäßigen Training nicht vorbei. Darum wird auch die Zeppelin Vertriebsmannschaft kontinuierlich fit gemacht für den Vertrieb von neuen und gebrauchten Cat Baumaschinen. Diesmal standen schwerpunktmäßig die neue B-Serie der Cat Dumper, die neue K-Serie der Cat Radlader und die neue E-Serie der Cat Kettenbagger auf dem Schulungsprogramm. Das Motto der Mitarbeiterveranstaltung „Freies Training für die Pole Position“ machte deutlich, wo sich der Marktführer sieht und wessen Platz er weiter behaupten will: eine Position ganz vorne, von der Kunden profitieren sollen.

In Oschersleben, unweit der Motorsport Arena, an Deutschlands nördlichster Rennstrecke, kamen die Vertriebsmitarbeiter aus allen Teilen Deutschlands zusammen. Dort holten sie sich umfassende Informationen zu den Produktneuheiten ab, um Kunden fachlich kompetent bei Investitionsentscheidungen beraten zu können. „Um in der Terminologie des Rennsports zu bleiben und einen Start- und Zielsieg hinzulegen, müssen wir mental und körperlich fit sein. Aber wie Sebastian Vettel ein technisch ausgefeiltes Rennauto benötigt, um einen Sieg einzufahren, brauchen wir ebenfalls Spitzenprodukte, um den Titel Marktführer abräumen zu können“, verdeutlichte Fred Cordes, Direktor Vertrieb und Marketing.

Zum 1. Januar 2011 wurde die neue EU-Emissionsrichtlinie Stufe IIIB für nicht straßengebundene Arbeitsmaschinen mit Motoren der Leistungsklasse von 130 – 560 kW verbindlich. Was dies für die Baumaschinenteknik, die Wartung und den



Die Zeppelin Vertriebsmannschaft wird kontinuierlich fit gemacht für den Vertrieb von neuen und gebrauchten Cat Baumaschinen. Diesmal standen schwerpunktmäßig die neue B-Serie der Cat Dumper, die neue K-Serie der Cat Radlader und die neue E-Serie der Cat Kettenbagger auf dem Schulungsprogramm. Fotos (2): Zeppelin/Hardy Gertz

tum aus. Kunden, die wir nach ihrer Meinung befragt haben, sind überzeugt, dass es keinen Grund gibt, im nächsten Jahr mit einer schwächeren Entwicklung rechnen zu müssen. Zeppelin will diese Phase nutzen und seine Marktführerschaft in allen Bereichen weiter ausbauen“, verdeutlichte Cordes.

destens eine genauso gute mentale und physische Kondition. Auf den Vertrieb von Zeppelin übertragen heißt dies: Es genügt nicht, nur bei Standardmaschinen und Großgeräten, wie den neuen Radladern, Kettenbaggern und Dumpfern, stark zu sein, sondern Zeppelin will in Zukunft einen weiteren Fokus auf den Kompakt-

alisiert hat. Dienstleistungen umfassen dabei nicht nur Neumaschinen, sondern richten sich ebenso an Gebrauchtgeräte. „Jede Neumaschine von heute ist eine Gebrauchtmaschine von morgen“, meinte Kurt Kerler, Bereichsleiter Gebrauchtmaschinen, der auf die Strategie einging, die Zeppelin in diesem Bereich zukünftig

So wie im Rennsport, geht auch im Vertrieb von Baumaschinen nichts ohne die entsprechende Unterstützung. Sei es durch eine konsequente Datenpflege, wie die Marketingreferenten Nicole Reimer und Matthias Kübler, betonten, oder durch entsprechende Messen, die Stephan Bäumler, Bereichsleiter für Marketing und Kommunikation, vorstellte, oder sei es durch Verkaufshilfen. Um den Kunden ein entsprechend attraktives Angebot machen zu können, hat Zeppelin wieder ein Marketingprogramm ausgearbeitet, das flexibel gestaltet wurde. So will das Unternehmen wieder auf die unterschiedlichsten Kundenwünsche eingehen, stellte Konrad Werkmann, Bereichsleiter für Marketing und Verkaufsförderung, klar, dessen Bereich die Schulung organisiert hatte.

So viel zur Theorie – im Anschluss ging es für die Vertriebsmannschaft an die Praxis und das eigentliche Training im Feld. Aufgeteilt in Gruppen durften alle Mitarbeiter die neuen Geräte selbst in Augenschein nehmen und unter Anleitung der Abteilung Projekt- und Einsatztechnik ausprobieren. Dazu gehörte ein Rundgang um die Maschinen, bei dem die einzelnen Baugruppen und ihre Besonderheiten von allen Seiten beleuchtet wurden. Mitarbeiter warfen nicht nur einen Blick unter die Motorhaube, sondern drehten auch den Zündschlüssel im Schloss um, um zu erfahren, wie sich die neuen Baumaschinen im Einsatz schlagen. „Unsere Mitarbeiter konnten die Maschinen selbst testen und sich so das nötige Handwerkzeug für ihre Arbeit holen, damit sie Kunden bestmöglich mit Informationen versorgen, wie sie es von Zeppelin als Marktführer gewohnt sind“, fasste Fred Cordes am Ende der Schulung zusammen.



In Oschersleben, unweit der Motorsport Arena, an Deutschlands nördlichster Rennstrecke, kamen die Vertriebsmitarbeiter aus allen Teilen Deutschlands zusammen. Dort holten sie sich umfassende Informationen ab, um Kunden fachlich kompetent bei Investitionsentscheidungen beraten zu können.

Service bedeutet, war das große Thema in Oschersleben. „Bereits auf den beiden Messen steinexpo und NordBau haben wir ein deutliches Zeichen mit unserer Präsentation der neuen Maschinengeneration gesetzt, konnten uns von anderen Herstellern deutlich abheben und vor allem Kunden überzeugen, dass wir der richtige Partner für sie sind“, machte Cordes klar. Mit der Entwicklung der neuen Maschinengeneration inklusive der neuen Motortechnologie sei Cat ein großer Wurf gelungen. „Damit ist die Grundlage geschaffen, in den nächsten Monaten weitere Marktanteile auszubauen. So können wir der Konkurrenz deutlich voraus sein“, erhoffte sich Cordes. Anlass zum Optimismus gaben Rückmeldungen der Kunden zur neuen B-, E- und K-Serie. „Kunden haben mit den Maschinen verschiedene Tests gefahren. Ihr Urteil ist sehr positiv, vor allem, was den geringen Kraftstoffverbrauch betrifft. Das lässt uns auf einen heißen Jahresendspurt hoffen“, so Cordes.

Er gab einen Überblick über die Entwicklung des Baumaschinengeschäfts bei Zeppelin und Caterpillar. „Wir wurden 2011 regelrecht überrascht von dem weltweiten Anstieg der Nachfrage nach Maschinen. Auch wenn es in Europa Störfaktoren gibt, die man nicht ignorieren kann, gehen wir im nächsten Jahr von einem Marktwach-

Helfen soll da die Einführung der neuen B-, E- und K-Serie, deren technische Neuerungen im Detail von Willi Krahn, Leiter Produktmanagement Standardgeräte, Frank Witt, Produktmanager, sowie Staale Hansen, Leiter Produktmanagement für Großgeräte, vorgestellt wurden. Sie gingen ausführlich auf die grundsätzlichen Veränderungen von neuer und alter Serie ein, welche die Kabine, die Hydraulik, die Steuerung und die Wartung betreffen und was Kunden an technischen Features erwartet. In die Materie der neuen Motortechnologie stieg Produktmanager Michael Holzhey ein. Er erklärte die wesentlichen Entwicklungsschritte und wie sie bei den Baumaschinen von Cat umgesetzt wurden. Welche Auswirkungen dies auf die Wartung der Baumaschine hat, machte der Produktmanager Jan Müller deutlich. Im Zentrum einer jeden Baumaschineninvestition steht die Frage nach den Betriebskosten – auch die neue Maschinengeneration muss sich dieser Frage stellen. Einen Einstieg in die Grundlagen der Erdbewegung gab Roland Redlich, der erklärte, wie zum Beispiel die statische Kipplast eines Radladers der neuen K-Serie zu berechnen ist.

Formel-1-Weltmeister müssen nicht nur auf einem Gebiet stark sein, sondern sie benötigen zur körperlichen Fitness min-

maschinenbereich richten. Karl-Heinz Seliger, der Leiter Produktmanagement für Kompaktgeräte und Komponenten, zeigte auf, mit welchen Cat Minibaggen Zeppelin bei Kunden punkten will und was diese Maschinen an technischer Ausstattung aufweisen. Für den Bereich Straßenbaugeräte übernahm dies Uli Schmelzeisen, der den Vertrieb über die Potenziale der Cat Erdbauwalzen unterrichtete. Im Fall der Mobilbagger übernahm dies Produktmanager Hendrik Posselt. Um die Produkte effektiv einsetzen zu können und das Maximum an Produktivität herauszuholen, bietet Zeppelin zusammen mit Sitech Maschinensteuerungen an. Deren Vorzüge stellte Dr. Andreas Linnartz, Geschäftsführer von Sitech Deutschland, vor. Produktmanager Bernhard Tabert zeigte anhand von Vision Link auf, wie Kunden von der Flottenmanagementlösung bei ihrer Arbeit profitieren.

Starke Technik macht aber alleine noch keinen Formel-1-Weltmeister. Darum sind Dienstleistungen mindestens genauso wichtig, um einen Spitzenplatz zu erreichen. Sonderlösungen sind ein Bereich, der bei Kunden immer stärker nachgefragt wird. Frans Verheijen, der für Customizing verantwortliche Bereichsleiter, stellte verschiedene Projekte vor, die Zeppelin in letzter Zeit für Kunden re-

verfolgen will. Zu den weiteren Dienstleistungen rund um Baumaschinen gehört deren Finanzierung. Marc Zanker, Leiter Finanzen, und Katja Witte, von Cat Financial Services, gaben eine Übersicht über die verschiedenen Finanzierungsformen und wie sie deutschlandweit 2010 nachgefragt wurden.



„Freies Training für die Pole Position“ – das Motto der Vertriebschulung war mehr als graue Theorie: das Ausprobieren der Baumaschinen kam nicht zu kurz. Foto: Zeppelin