

In der Bauolympiade angekommen

Das Motto lautet „Immer besser“ – wie sich das Unternehmen Depenbrock darauf ausgerichtet hat

STEMWEDE (SR). „Schneller, höher, weiter“ lautet das Leitmotiv für die Olympischen Spiele, welche Spitzensportler auf der Jagd nach neuen Rekorden zu Höchstleistungen antreibt. Höchstleistungen müssen auch Bauunternehmen in Deutschland vollbringen, wenn sie vorne mitmischen wollen. Und wie im Spitzensport wird mit harten Bandagen gekämpft: Der Konkurrenzdruck ist groß – die Luft an der Spitze dünn: Nur die Besten haben eine Chance, wenn sie marktführend sein wollen. Das hat das mittelständische Bauunternehmen, die Depenbrock Bau GmbH & Co. KG aus Stemwede, rund 30 Kilometer von Osnabrück entfernt, früh erkannt. Als Marschrichtung hat sich der von Inhaber Karl-Heinrich Depenbrock geführte Betrieb das Motto „Immer besser“ gegeben. „Wir wollen jeden Tag besser sein als am Tag vorher – besser als der Wettbewerb und besser als es unsere Kunden erwarten“, erklärt der Geschäftsführer, der seit 1977 das Unternehmen auf Wachstumskurs hält.

Wer auf die Anforderungen des Marktes und die Ansprüche der Kunden adäquat reagiert, wird laut Depenbrock mit Wachstum belohnt. Der Erfolg macht sich fest am soliden Wirtschaften, einer weitsichtigen Planung und einer ähnlich großen Ausdauer, die Spitzensportler an den Tag legen müssen, um sich für die Olympischen Spiele zu qualifizieren. An der Spitze ist das mittelständische Familienunternehmen längst angekommen – 2010 wurde ein Umsatz von rund 290 Millionen Euro erwirtschaftet.

Technischer Standard auf Höhe der Zeit

Um die Arbeit auf den Baustellen immer wieder zu verbessern, wird kontinuierlich in neue Maschinenteknik investiert – das macht jährlich durchschnittlich vier Millionen Euro aus. In den letzten beiden Jahren wurde der Maschinenpark ausgestattet mit vier Cat Radladern 908H, elf Cat Industrieladern IT14, einer Cat Rau-

„GPS-Steuerungen an Raupen sind inzwischen nichts Ungewöhnliches. Depenbrock hat jedoch schon früh einen Zukunftstrend erkannt. Das Unternehmen weiß, wie Maschinensteuerungen das Arbeiten mit dem Bagger verändern werden und dass damit auch Bagger produktiver arbeiten können“, so Köhler. Doch vor jedem Einsatz steht erst einmal die genaue Analyse nach wirtschaftlichen Kriterien. „Bevor wir uns entscheiden, schauen wir uns genau an, was sich lohnt. Uns geht es aber nicht darum, das billigste Produkt zu wählen, sondern das Gesamtpaket muss einfach stimmen“, erklärt Jürgen Westerfeld von der Abteilung Einkauf. Im Fall der neuen Cat Raupe D6T samt klappbarem Dreiwegschild und Moorlaufwerk musste sie erst einen Testeinsatz in Heidelberg bei der Erschließung eines großen Wohngebietes bestehen und sich gegenüber der Konkurrenz behaupten. Dann erst stand die Investitionsentscheidung fest.



Im Fall der neuen Cat Raupe D6T samt klappbarem Dreiwegschild und Moorlaufwerk musste die Baumaschinen erst einen Testeinsatz in Heidelberg bei der Erschließung eines großen Wohngebietes bestehen.

Serviceberater schauen sich etwa den Verschleiß der Maschinen auf den Baustellen an und geben Tipps, wie der Kunde – in diesem Fall Depenbrock – seine Kosten senken kann, etwa indem die Kettenbuchsen gedreht und somit weiter genutzt werden können. Mit solchen Vorschlägen rennt man bei dem Unternehmen

antwortlich sind, dass alles rund läuft“, so der MTA-Leiter. Dabei haben sich verschiedene Anforderungsprofile von Baumaschinen herauskristallisiert. „Besonders großen Wert legen unsere Mitarbeiter darauf, dass die Maschinen robust und zuverlässig sind“, ergänzt Westerfeld.

Auf den Euro genau kalkulieren

Im Fall der Wartung von Cat Baumaschinen hat das Unternehmen für alle Geräte Verträge über 48 Monate Full-Service abgeschlossen. Eigene Mitarbeiter legen daher bei Wartungsarbeiten kaum noch Hand an. Den Service übernehmen Zeppelin Monteure und Servicetechniker. „Somit haben wir unsere laufenden Kosten gut im Griff, weil wir stets den vollen Überblick haben. Mit bösen Überraschungen, sprich erhöhten Mehrkosten, müssen wir nicht rechnen. Wir können exakt auf den Euro genau kalkulieren, welche Kosten unsere Baumaschinen täglich verursachen“, argumentiert Westerfeld. Doch das ist nur der eine Vorteil, den Depenbrock zu nutzen weiß. Der andere: Firmen wie Depenbrock sind häufig im Ausland unterwegs – auch da müssen Baumaschinen vom Service her genauso betreut werden können wie hierzulande. „Beim Service überzeugt Zeppelin und hat deutlich die Nase vorn, weil unsere Maschinen gut versorgt sind. Das gilt selbst in Polen, wo Depenbrock einen eigenen Standort unterhält“, so Marks. So kann das Unternehmen von dem Cat Händlernetz sowie Zeppelin Niederlassungsnetz profitieren, aber auch von dem guten Draht zum Zeppelin Disponenten Friedhelm Holtkamp, der von der Niederlassung Osnabrück den Service für Depenbrock regelt und koordiniert. „Verschiedenste Kunden bestätigen immer wieder: Die Stärke von Zeppelin ist der Service. Wir verstehen uns da als klassischer Dienstleister. Mit unserem Disponenten hat Depenbrock einen zentralen Ansprechpartner, der sich um die Belange des Unternehmens kümmert“, so Kieser-

ling. Ein Aspekt, der inzwischen immer stärker ins Gewicht fällt. Denn das Unternehmen aus Stemwede ist inzwischen in ganz Deutschland tätig. Mit Niederlassungen hierzulande vertreten ist Depenbrock in Bielefeld, Duisburg, Hamburg und Hannover. Diesen Juli kam ein neuer Standort hinzu: Eröffnet wurde eine neue Niederlassung in Neulsenburg bei Frankfurt, um von dort aus Bauvorhaben in Süddeutschland betreuen zu können. Zunächst soll von Frankfurt aus der Straßen- und Tiefbau weiter Fahrt aufnehmen. Geplant ist, dort in absehbarer Zeit eine Abteilung für Schlüsselfertigbau einzurichten. Bereits in der Vergangenheit war die Baufirma im Süden Deutschlands aktiv – in Heidelberg erschloss sie ein neues Wohngebiet mit 5 000 Wohnungen. Weitere Baustellen befinden sich aktuell in Nürnberg, Rülzheim, Bergkirchen sowie Saarbrücken.

Die Wurzeln des Unternehmens reichen bis in das Jahr 1928 zurück, als Karl Depenbrock ein Fuhrunternehmen gründete. Inzwischen sind über 650 Mitarbeiter dort beschäftigt. Mit Jörn Henrik Depenbrock als Diplom-Wirtschaftsingenieur und Kathrin Depenbrock als Juristin ist inzwischen die vierte Familiengeneration an Bord. Das gesamte Leistungsspektrum der Unternehmensgruppe umfasst den Hoch-, Tief- und Straßenbau, Schlüsselfertigbau sowie das Bauen im Bestand. Hinzugekommen sind 2010 die Geschäftsfelder Tragwerksplanung und das Gebäudemanagement. Aufgestellt ist Depenbrock nach Kompetenz-Centern. Das Generalunternehmen bietet mittlerweile die gesamte Planung, die Errichtung, den Betrieb und die Bewirtschaftung im Bereich Öffentlich-Privater-Partnerschaften (ÖPP) an. Als ÖPP-Projekte erstellte das Unternehmen bereits ein Schwimmbad, eine Feuerwache sowie eine Schule. Langfristig gesehen sollen noch weitere Projekte folgen, da die Öffentlich-Private-Partnerschaft als besonders zukunftsweisend gesehen wird, so der Firmeninhaber.



Um die Arbeit auf den Baustellen immer wieder zu verbessern, wird kontinuierlich in neue Maschinenteknik investiert – das macht jährlich durchschnittlich vier Millionen Euro aus. Fotos: Depenbrock

pe D6T, acht Cat Mobilbaggern M318D, einem Cat Mobilbagger M322D, zwei Cat Kettenbaggern 323 mit Verstellausleger, vier Cat Kettenbaggern 324 sowie sechs Cat Kettenbaggern 329 mit Verstellausleger und einem Cat Kettenbagger 336 mit Verstellausleger. Grundsätzlich ist kein Gerät älter als vier Jahre. „Was die Ausstattung der eingesetzten Baumaschinen betrifft, setzt das Unternehmen auf einen technischen Standard, der führend und auf Höhe der Zeit ist“, berichtet Jürgen Köhler, Zeppelin Gebietsverkaufsleiter der Niederlassung Osnabrück, der das Unternehmen bei Investitionen berät und die Maschinen vermittelte. Festzumachen ist der innovative Anspruch an scheinbaren Kleinigkeiten, wie etwa einer Wegfahrsperrle, die vor Diebstahl schützt. Ein weiterer Standard ist das vollautomatische Schnellwechselsystem OilQuick, das seit einigen Jahren deutschlandweit auf dem Vormarsch ist und bei allen Baumaschinen von Depenbrock Einzug gehalten hat. Das Bauunternehmen verspricht sich davon einen großen Zeitvorteil: Das Wechseln der Anbaugeräte geht schnell über die Bühne, denn der Fahrer muss nicht mehr extra aussteigen. Um Hydraulikschläuche ab- und wieder anzukuppeln, kann er das bequem von seinem Sitz aus übernehmen.

Depenbrock steht darum Innovationen grundsätzlich aufgeschlossen gegenüber. Das zeigt sich etwa an der Maschinensteuerung in Form von GPS, die schon längst bei Depenbrock eingeführt wurde. Sie soll die Fahrer unterstützen und dazu beitragen, den Geräteeinsatz von Raupen und Bag-

ern präziser und effizienter zu machen. Seitdem die neue Raupe im Einsatz ist, wird bei ihr wie bei allen anderen Baumaschinen der Kraftstoffverbrauch analysiert und mit den bisherigen Werten sowie Erfahrungen verglichen. Betrachtet werden Lauf- und Standzeiten. Dann wird gerechnet, wie viel eine Baumaschine in der Stunde kostet. „Es zeigt sich schnell, wo Produktivität auf der Strecke bleibt oder ob wir damit auch wirtschaftlich fahren“, so Westerfeld. Zusammen mit seinem Kollegen, Ulrich Marks, dem zuständigen MTA-Leiter, prüft er ständig, wie sich Kosten reduzieren lassen. „Zeppelin

fene Türen ein. Denn gefragt ist stets die wirtschaftlichste Lösung“, berichtet Olaf Kieserling, der Zeppelin Niederlassungsleiter aus Osnabrück.

Wie die Maschinen bei Depenbrock ausgestattet sein müssen, ist eine Gemeinschaftsentscheidung. Dabei werden grundsätzlich die Bauleiter sowie Fahrer involviert und von Jürgen Westerfeld sowie Ulrich Marks nach ihrer Meinung gefragt. „Schließlich sind sie es auch, die dann mit der Baumaschinenteknik vor Ort arbeiten müssen und dafür ver-



Im Fall der Wartung von Cat Baumaschinen hat das Unternehmen für alle Geräte Verträge über 48 Monate Full-Service abgeschlossen.