DEUTSCHES

MENSCHEN & MÄRKTE, MASCHINEN, METHODEN, MATERIAL

die auflagenstarke Bauunternehmer-Zeitung

BAUBLATT

Mai/Juni 2013 40. Jahrgang, Nr. 368

Die Messe der Rekorde

Noch nie war der Andrang so groß wie diesmal: Dass die bauma eine Messe der Superlative ist, belegen die Rekordzahlen mit gut 530 000 Besuchern aus über 200 Ländern. Insgesamt 3 420 Aussteller – 1 346 nationale und 2 074 internationale Unternehmen aus 57 Nationen präsentierten auf einer Rekordfläche von 570 000 Quadratmetern die neuesten Produkte der Bau- und Bergbaumaschinenbranche. Und für die Aussteller wie Zeppelin ging die bauma mit einem neuen Verkaufsrekord zu Ende: In München wurden Kauf- und Mietverträge von über 2 000 neue und gebrauchte Baumaschinen, Gabelstapler und Motoren unterzeichnet. Damit schrieb das Unternehmen einen neuen Umsatzrekord in seiner Firmengeschichte. Eine Vielzahl von Messe-Berichten haben wir in dieser Ausgabe auf verschiedenen Seiten zusammengestellt. Sie zeigen, was in München los war.



Foto: Zeppelin/Andreas Meier

Beste bauma aller Zeiten

Zeppelin stellte auf der größten Messe der Welt einen neuen Messe- und Umsatzrekord auf

GARCHING BEI MÜNCHEN (SR). Für Zeppelin ging die bauma 2013 mit einem Rekord zu Ende. Das Unternehmen konnte das bislang beste Messegeschäft aller Zeiten verbuchen. Angesichts der äußerst erfolgreichen bauma 2010 war die Messlatte diesmal besonders hoch, doch es gelang, den früheren Messerekord in den Schatten zu stellen. Auf der größten Messe der Welt konnte Zeppelin vom 15. bis 21. April 2013 über 2 000 neue und gebrauchte Baumaschinen, Gabelstapler und Motoren verkaufen und vermieten. In Summe konnte so ein neuer Umsatzrekord in Höhe von rund 258 Millionen Euro generiert werden.

gezeigt, dass sie zu Recht die weltweite "Ihr Erfolg. Unsere Leidenschaft. Tag für Tag" hat unsere 700 Mitarbeiter starke Standbesetzung eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Mit großer Leidenschaft haben wir bestehende Kontakte ausgebaut und neue Kontakte geknüpft. Vom ersten Messetag an wurde der Stand von Zeppelin und Caterpillar nahezu überrannt", stellte Michael Heidemann, Chef von Zeppelin Baumaschinen, dar.

Der hohe Andrang war Indikator für den bislang erfolgreichsten bauma-Auf-

"Die bauma 2013 hat mal wieder allen tritt und zahlreiche Geschäftsabschlüsse in der Unternehmensgeschichte von Leitmesse der Baumaschinenbranche ist. Zeppelin. "Mit einem guten Auftrags-Sie bietet den besten Rahmen, Investoren polster und entsprechend großen Erwaraus aller Welt umfassend und geballt den tungen sind wir in die Messe gestartet, aktuellen Stand der Technik zu vermit- doch dass die Messe diesen fulminanten Verlauf nehmen würde, hat uns alle überrascht. Wir haben auf der bauma 2013 so viele Maschinen verkauft, wie noch nie zuvor und damit eine neue Hürde genommen. Dass wir Marktführer sind, haben wir eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Es ist schon ein eindeutiges Signal, wenn uns Kunden zu verstehen geben, dass wir den Wettbewerb deutlich hinter uns gelassen haben. Aber Qualität und Service setzen sich eben langfristig durch. Unsere Marktpositionierung und unsere Geschäftsausrichtung auf den Kundennutzen und

Jahren konsequent verfolgen, sind eindeutig die richtige Strategie. Das konnte die bauma 2013 einmal mehr bestätigen", verdeutlicht Michael Heidemann.

Er betonte, dass auf einer bauma noch nie so viele Verkaufs- und Beratungsgespräche geführt wurden. "Qualifizierte Kundenkontakte aus dem In- und Ausland haben eines ganz deutlich gemacht: Wir konnten mit leistungsstarken Produkten und einem erstklassigen Service Kunden davon überzeugen, auf der Messe Verträge mit uns zu unterzeichnen. Worauf es Unternehmen heute mehr denn je ankommt, ist Zuverlässigkeit. Darum setzen wir alles daran, das Vertrauen unserer Kunden zu gewinnen", meinte Heidemann. Dass diese Firmenphilosophie sich für Zeppelin auszahlt, darauf baut das Unternehmen auch in Zukunft. "Schon immer hat die bauma die Konjunktur beflügelt und ihre Wirkung wird sich noch nach Messeende fortsetzen. Die Stimmung unter unseren Kunden ist positiv, was deren Auftragslage betrifft. Daher rechnen wir mit einem starken Messe-Nachge-

Exzellenz im Service, wie wir sie seit auf der bauma über Investitionen informiert haben und diese in den nächsten Wochen in die Tat umsetzen wollen, für eine Beratung bereit", so Michael Heidemann.

> Tausende von Besuchern überzeugten sich von Messebeginn an in Halle B6 sowie auf dem Freigelände auf einer Fläche von 12 000 Quadratmetern von den neuesten Innovationen von Caterpillar und Hyster. Sie sind auf Energieeffizienz und Kraftstoffeinsparung ausgerichtet und sollen Kunden unterstützen, wirtschaftlich mit möglichst geringen Betriebskosten zu arbeiten. Das Spektrum reichte 900 Kilogramm schweren Cat Mikrobagger 300.9D bis zum 220 Tonnen Cat Miningbagger 6020B. Dabei haben drei der insgesamt 70 ausgestellten Exponate samt vieler Dienstleistungen ganz besonders die Aufmerksamkeit der Fachbesucher erregt: der neue Cat Hybridbagger 336EH, der neue Cat Radlader 966K XE mit seinem stufenlosen, leistungsverzweigten Getriebe und der neue Cat Radlader 988K mit der neuen Motorentechnik der Stufe IV. Fortsetzung auf Seite 2

Themen:

Wolfgang Clement über die Agenda 2010

In diesem Jahr feiert sie ihr zehnjähriges Jubiläum: die Agenda 2010. Sie hat den Arbeitsmarkt umgekrempelt und war umstritten wie sonst kein Reformwerk der deutschen Nachkriegszeit. Inzwischen haben sich die Einstellungen gegenüber der Agenda 2010 gewandelt, die durchaus positiv für den deutschen Arbeitsmarkt beurteilt wird. Mit einem ihrer Urheber haben sich der Zeppelin Geschäftsführer Michael Heidemann und die Redaktion des Deutschen Baublatts unterhalten. Wolfgang Clement, der frühere Superminister für Wirtschaft und Arbeit, geht in einem Interview auf damalige Reformen ein. Er zeigt auf, was sich in Deutschland und Europa heute ändern muss. Das Gespräch ist Seiten 4 - 5 nachzulesen auf den

bauma: eine Plattform für Innovationsträger

In die Baumaschinenannalen von Caterpillar wird die Entwicklung des neuen Hybridbaggers eingehen, den die Öffentlichkeit in Deutschland erstmals auf der bauma in München zu Gesicht bekam. Einer der ersten Kunden von Zeppelin, der sechs neue Hybridbagger auf der bauma bei der Zeppelin Niederlassung Köln orderte, ist die Unternehmensgruppe Nowotnik. Doch damit nicht genug es kamen noch sieben neue Cat Radlader 966K XE hinzu, die zu den weiteren Innovationsträgern der Messe zählten. Was den Firmenchef Hans Georg Nowotnik antreibt, auf neueste Baumaschinentechnologie zu setzen, erfahren Sie in einem Bericht auf

Werte und Wachstum bei der Basalt AG

1888 wurde die Basalt-Actien-Gesellschaft von elf niederländischen Kaufleuten gegründet. 2013 unterhält sie alleine in Deutschland annähernd hundert Steinbrüche und eine Vielzahl von Asphaltmischwerken. Hinzu kommen Rohstoffbetriebe und Werke in Polen, Rumänien, Russland, Schweden, Tschechien, Ungarn und der Ukraine. Peter Vos, Sprecher des Vorstandes, stellte sich den Fragen von Peter Gerstmann, dem Vorsitzenden Geschäftsführer von Zeppelin, sowie der Redaktion des Deutschen Baublatts zu Werten und Wachstum sowie Infrastruktur und Investitionen. Das komplette Interview befindet sich auf Seite 17

Tagebau Inden erfordert Massenbewegungen

Wer denkt, dass ein Tagebau nur Schaufelradbaggern, Absetzern oder großen Baumaschinengiganten Arbeit bietet, der irrt. Massenbewegungen von Aschen, Löß und Ton hat die Cat Dumperflotte im Tagebau Inden zu bewältigen. Sie benötigt das Unternehmen Adolf Schumacher für den Deponiebau und die Rekultivierung. Die Maschinenwahl wird eindeutig bestimmt durch die Betriebskosten, aber auch topografische Besonderheiten spielen eine nicht unerhebliche Rolle, mit denen das Unternehmen zurechtkommen muss. Alleine die Dimensionen machen den Maschineneinsatz zu einer Besonderheit, wie eine Reportage zeigt auf den Seiten 20 – 21

TIEFBAU 19 **STRASSENBAU** 22 **NACHHALTIGKEIT** 24 **IMPRESSUM** 28

Glasklarer Vorsprung

Ein Kommentar von Sonja Reimann

urchsichtig wie eine Fensterscheibe: Seit Monaten beherrscht das Eintreten für absolute, vollständige oder größtmögliche Transparenz Debatten und Diskussionen, wenn es beispielsweise um die Höhe von Managergehältern geht. Geheimniskrämerei wird verpönt – Offenheit ist das Gebot der Stunde. Klar nachvollziehbare Regeln und Prozesse sollen insbesondere auch den Umgang mit Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern prägen, die jederzeit eine Kontrolle bestehen müssen. Doch Transparenz ist zugleich eine Kultur des Vertrauens, die sämtliche Verstöße gegen Compliance ausschließen soll.

Transparenz bezieht sich nicht nur auf das Geschäftemachen und die Strukturen im Geschäftsleben, sondern auf Baustellen, insbesondere den Einsatz von Maschinen und Flottenmanagement. Nur wer damit exakte Ein-

blicke in die aktuellen Abläufe hat, zu jeder Zeit, an jedem Ort, just-in-time, der ist darüber informiert, was gerade passiert, schief läuft oder unterbleibt. Vorsprung durch Wissen - nie war es offensichtlicher. Der Ressourceneinsatz und der Zeitaufwand werden auf die tausendstel Stelle hinter dem Komma genau ermittelt – dank GPS – um nur einige Anforderungen an einen modernen Baubetrieb zu nennen. Was für stationäre Unternehmen mit Fertigungsanlagen oder Bürogebäuden seit Jahren Standard ist, gewinnt auch für den Baubereich zunehmend an Bedeutung, ob bei der Navigation und Telematik von Fahrzeugflotten oder der Überwachung von Maschinen auf den Baustellen. Stichworte sind hier die Rückverfolgbarkeit, Sicherheit und Garantien, die zur Grundvoraussetzung im Arbeitsalltag geworden sind. Nur wer umfassende Daten sammelt, schafft die Basis für eine genaue Abrechnung, Nachkalkulation sowie Auswertung und kann Prozesse verbessern, gegensteuern und die entsprechenden Maßnahmen ergreifen.

schäft und stehen allen Kunden, die sich

So groß die technischen Möglichkeiten sind, sie haben auch ihre Grenzen, die immer dann zutage treten, wenn ein Projekt aus dem Ruder läuft. Je größer und komplexer die Projekte, umso schwieriger ist die Transparenz und das Auslesen, Auswerten und Analysieren von Informationen. Denn was nützt es, eine Datenflut zusammenzutragen, wenn man diese dann nicht versteht, zu interpretieren sowie die richtigen Rückschlüsse daraus abzuleiten oder wenn Mitarbeiter fehlen, die sich kontinuierlich um die Datenerfassung kümmern? Manchem altgedienten Bau-Fachmann drängt sich da die Frage auf: Wie hat es früher nur ohne satellitengesteuerte Kommunikation geklappt, Jahrhundertbauwerke wie den Elbtunnel in Hamburg oder die

Kaiserschleuse in Bremerhaven, auf die Beine zu stellen? Einfacher waren die Arbeiten bestimmt nicht. Im Gegenteil: Was da körperlich geleistet wurde, war fast menschenunmöglich. Doch darf man nicht vergessen, dass Arbeitsschutz und Sicherheit einen völlig anderen Stellenwert hatten als heute. Und: Die Welt ist in den letzten Jahren komplexer und globaler geworden. Konkurrenz droht an jeder Ecke. Der Zeitdruck ist immens. Die technischen Möglichkeiten haben sich um ein Vielfaches erweitert, was auch an einem immer größeren Maschineneinsatz liegt. Und dieser lässt Betrieben viel mehr Spielraum zu, an den entsprechenden Stellschrauben zu drehen, Projekte und Baustellen zu managen. Neue Technologien ermöglichen Unternehmen auf die Anforderungen von morgen zu reagieren. Und das geht nur mit Transparenz.

2 DEUTSCHES BAUBLATT

Nr. 368, Mai/Juni 2013

Beste bauma aller Zeiten

Fortsetzung von Seite 1

bauma-Bilanz von Zeppelin					
Verkaufte Baumaschinen:	2016 Stück				
Erzielter Umsatz:	258 Millionen Euro				
Standbesetzung:	700 Personen				
Ausstellungsfläche:	12 000 Quadratmeter				
Ausgestellte Exponate:	70 Stück				
Verzehrter Leberkäse:	5,0 Tonnen				
Verzehrte Semmeln:	15 000 Stück				
Bierkonsum:	150 Hektoliter				

Auf sie waren auch die 120 geführten Touren ausgerichtet, denen sich im Lauf der bauma 2 392 Personen anschlossen, um mehr Details über die Maschinen zu erfahren.

Zeppelin präsentierte sich auf der bauma mit einer umfangreichen Produkt- und Dienstleistungswelt. Dazu gehörten die Geschäftseinheiten Baumaschinen EU und International. Zu dieser zählt Zeppelin Russland. Die Gesellschaft konnte während der bauma einen außergewöhnlichen Geschäftsabschluss unter Dach und Fach bringen. Auf der bauma wurde mit dem Bergbauunternehmen Metalloinvest ein Vertrag zur Lieferung von sechs Cat Muldenkippern 789D unterzeichnet (siehe dazu den Bericht auf Seite 16). In Halle A4 war Zeppelin Power Systems präsent und informierte über das aktuelle und zukünftige Cat Einbaumotorenprogramm. Dazu gehören die bewährten Cat Motorenbaureihen der Abgasstufe IIIB sowie die ab 2014 relevanten Motorenbaureihen der zukünftigen Abgasstufe IV final.

Auf sehr großes Interesse stieß bei den Besuchern auch das Thema Miete und die Leistungsvielfalt, die die Geschäftseinheit Rental auf dem Freigelände präsentierte. "Der Andrang war nochmals deutlich stärker als 2010", so Zeppelin Rental Geschäftsführer Peter Schrader. "Es ist uns nicht nur gelungen, die bauma 2010 zu toppen. Wir konnten auch unsere ambitionierten Ziele für 2013 übertreffen, was mich sehr freut. Unser Messekonzept ist voll und ganz aufgegangen. Wir hatten den optimalen Rahmen für die Pflege bestehender Kundenkontakte und die vielen Gespräche mit Interessenten." Besonders positiv empfand Schrader dabei die hohe Qualität der Kontakte, insbesondere aus Kommunen und Industrie.

Der Fokus des Auftritts lag auf Mietlösungen für ökonomisches und ökologisches Bauen – ein wichtiger Faktor für noch mehr Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit. Verschiedene Themeninseln führten durch typische Bauabschniteiner Energieversorgungsleitung und zeigten exemplarisch Bandbreite und Zusammenspiel der einzelnen Maschinen und Geräte. Ausgestellt waren Mini- und Mobilbagger, Verdichtungstechnik, Raupenkrane, mobile Lösungen zur Beleuchtung und Stromversorgung, Verdichtungstechnik, Kompressoren, Fugenschneider et cetera für die Vorbereitung des Baufelds, die Aushubarbeiten und Rohrverlegung sowie die Oberflächenverdichtung und -instandsetzung. Ebenfalls zu sehen waren Lösungen für die energetische Sanierung sowie modernste Technik für sicheres und effizientes Arbeiten in der Höhe - wie die Messeneuheit, eine Gelenk-Teleskopbühne mit Hybrid-Technologie.

Anzeige

"Die bauma hat uns wieder einmal gezeigt, dass es auf dem Mietmarkt eben doch nicht nur um das Thema Preise geht, sondern ebenso Qualität und Dienstleistung zählen", so Schrader weiter. "Wir entwickeln unsere Leistungen kontinuierlich weiter und arbeiten außerdem konsequent an ihrer Qualität. Dazu gehören das kontinuierliche Invest in unsere Mietflotte, neue Standorte, der Ausbau unserer Vertriebsmannschaft, die kontinuierliche Weiterbildung unserer Mitarbeiter ebenso wie neue Angebote. Zum Beispiel das Thema Rental Buy-Back, das unseren Kunden interessante Optionen

Einen Überblick über die Leistungsfähigkeit des Zeppelin Konzerns gab dessen Chef, Peter Gerstmann, zusammen mit Michael Heidemann auf dem Pressegespräch, als sie die Höhepunkte des Geschäftsjahres 2012 sowie Mestelliche Mestelliche Problem 1988 des Geschäftsjahres 2012 sowie Mestelliche Problem 2012 sowie Me

schinen, wie den neuen 220 Tonnen-Miningbagger von Cat, sondern hat mittlerweile Ausmaße angenommen, die nur noch aus der Luft in ihrer ganzen Dimension zu erfassen ist. Hier bot ein Flug mit dem Zeppelin, der immer wieder über der bauma kreiste, die beste Sicht auf das Messeareal, das 2013 um 15 000 Quadratmeter erweitert wurde. Dass die bauma eine Messe der Superlative ist, belegen auch die Zahlen der Messe München mit gut 530 000 Besuchern aus über 200 Ländern. Euphorisch äußerte sich Klaus Dittrich, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe München: "Unsere Aussteller waren von der Qualität und Internationalität der Besucher begeistert. Es wurden gute Geschäfte gemacht. Mit mehr als 200 000 Besuchern aus dem Ausland lag die Zahl internationaler Gäste so hoch wie nie zuvor. Der Zuspruch dieses Jahr war einfach überwältigend." Insgesamt 3 420 Aussteller – 1 346 nationale und 2 074 internationale Unternehmen aus 57 Ländern präsentierten auf einer Rekordfläche von 570 000 Quadratmetern die neuesten Produkte der Bauund Bergbaumaschinenbranche. Nach den Bestmarken bei der Ausstellerzahl und der Fläche hat die bauma auch bei den Besuchern einen neuen Rekord aufgestellt. "Dies tut unserer Branche in diesen doch turbulenten Zeiten gut und wird ihr sicherlich Aufwind geben", erhofft sich Johann Sailer, Vorsitzender des Fachverbandes Bau- und



Michael Heidemann löste bereits vor Messeende seinen Wetteinsatz auf der bauma ein: Er hatte gewettet, dass es nicht gelingt, das bauma-Ergebnis von 2010 zu toppen. Doch die Zeppelin Vertriebs- und Servicemitarbeiter legten sich so ins Zeug, dass sie schon zur Wochenmitte die Wette gewonnen hatten. Für den Chef der Zeppelin Baumaschinen GmbH bedeutete die verlorene Wette, dass er zusammen mit den Schlagzeugern, die mehrmals täglich ihr Können in Halle B6 zeigten, hoch oben auf dem Stand trommeln musste. Unter großem Beifall der Standbesetzung gab Michael Heidemann den Rhythmus vor und bewies dabei viel Gefühl für Takt und Rhythmus.

für uns eine hervorragende Plattform, auf der sich ein Großteil unserer Geschäftseinheiten mit ihrer Produkt- und Dienstleistungsvielfalt präsentieren. Die bauma ist für uns aber nicht nur Produkt- und Leistungsschau, Zeppelin zeigt sich auf der bauma auch als attraktiver Arbeitgeber", betonte Peter Gerstmann. In Halle B0 war das Thema Aus- und Weiterbildung präsent. Aufgezeigt wurden im Rahmen der Initiative "Think Big" Karriere- und Ausbildungsmöglichkeiten, die Zeppelin bietet und die bei den Jugendlichen auf großes Interesse stieß.

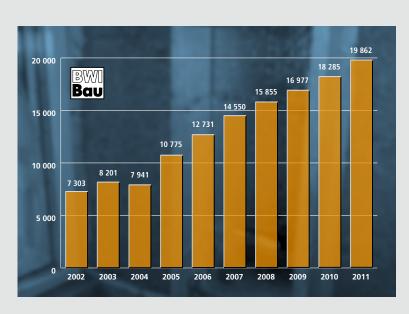
"Think Big" – in großen Dimensionen denken – gehört zu einer bauma fast schon zur Routine. Denn die Messe beherbergt nicht nur riesige Baumascher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) und Präsident des Europäischen Baumaschinenverbandes CECE.

Dass die deutsche Bauindustrie ihre Position im internationalen Geschäft 2012 behaupten konnte und sie mit einer Bauleistung von rund 30 Milliarden Euro gemeinsam mit der französischen Bauindustrie eine Spitzenstellung auf dem Weltbaumarkt einnehme, darauf verwies Professor Thomas Bauer. Der Präsident des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie, stellte während der bauma klar: "Die Deutsche Bauindustrie erwartet vor dem Hintergrund einer günstigen Prognose der Wirtschaftsforschungsinstitute für die Weltkonjunktur im laufenden Jahr sowie für 2014 einen weiteren Anstieg des Auslandsbaugeschäfts." Gute Marktchancen für deutsche Bauunternehmen sieht Bauer weltweit vor allem im Bereich der Infrastruktur. "Zum einen gibt es in den industrialisierten Ländern hohen Nachholbedarf im Bereich der Verkehrsinfrastruktur. Besonders die USA haben in den zurückliegenden Jahrzehnten ihr Straßen- und Schienennetz vernachlässigt und müssen investieren, um international wettbewerbsfähig zu bleiben." Aber auch in Osteuropa, vornehmlich Russland und Polen, sei der Bedarf an Ertüchtigung der Infrastruktur nach wie vor groß. Diese positive Grundstimmung heizte die Kauflaune auf der bauma an, so dass Aussteller von allen Seiten sieben erfolgreiche und vielversprechende Messetage verbuchen konnten.

Die nächste bauma findet vom 11. bis 17. April 2016 in München statt.

Aktuelle Grafiken:

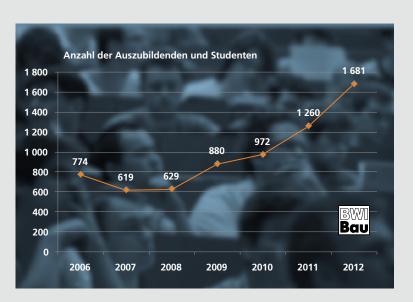
Enormer Anstieg der Zahl der Isolierunternehmen



In den letzten Jahren ist es zu einem deutlichen Anstieg der Zahl der Unternehmen im Isolierbereich ("Dämmung gegen Wärme, Kälte, Schall, Erschütterung") gekommen. Dies ist der Umsatzsteuerstatistik zu entnehmen, die auf Angaben der Finanzämter beruht und alle Unternehmen mit einem Umsatz über 17 500 Euro im Jahr erfasst. Wurden 2002 rund 7 300 Isolierer erfasst, so waren es 2011 annähernd 20 000. Das entspricht beinahe einer Verdreifachung der Unternehmenszahlen innerhalb von zehn Jahren. Bei den neuen Marktteilnehmern dürfte es sich vornehmlich um Kleinstunternehmen handeln. Gemäß Angaben des Statistischen Bundesamtes liegt die Zahl der Isolierfirmen mit zehn und mehr Beschäftigten seit Jahren bei rund 600 bis 700 Unternehmen. Der Branchenumsatz hingegen ist bei weitem nicht so stark gestiegen wie die Zahl der Unternehmen. Beim Umsatz war lediglich ein Wachstum um rund 20 Prozent von 5,3 Milliarden Euro 2002 auf 6,3 Milliarden Euro 2011 zu verzeichnen.

Datenquelle: Statistisches Bundesamt

Duales Studiumweiter auf Wachstumskurs



Das große Interesse bei Jugendlichen, Betrieben sowie (Fach-)Hochschulen und Berufsakademien am dualen Studium ist weiterhin ungebrochen. Im Jahr 2012 verzeichnete die Datenbank "AusbildungPlus" des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) insgesamt 64 000 duale Studienplätze für die Erstausbildung. Damit ist die Zahl der jungen Erwachsenen, die ihre Berufslaufbahn mit einer gleichzeitigen Ausbildung im Betrieb und an einer (Fach-)Hochschule beziehungsweise Berufsakademie beginnen, im Vergleich zum Vorjahr um 7,5 Prozent gestiegen. Rund die Hälfte der dual Studierenden kombiniert eine Berufsausbildung mit einem betriebswirtschaftlichen Studium. Aber auch für die Fachrichtung Bauingenieurwesen wurde in den letzten Jahren ein starkes Wachstum bei der Anzahl Auszubildenden beziehungsweise Studierenden festgestellt: Ihre Zahl stieg von 619 beziehungsweise 629 in den Jahren 2007 und 2008 auf annähernd 1 700 im Jahr 2012. Vermutlich ist die tatsächliche Zahl der dual Studierenden sogar noch höher als in der Grafik dargestellt, da nicht alle Ausbildungsinstitutionen die Anzahl der eingeschriebenen Studierenden offenlegen. Insgesamt erfasste das Bundesinstitut für Berufsbildung bundesweit 43 duale Studiengänge der Fachrichtung Bauingenieurwesen.

Datenquelle: Bundesinstitut für Berufsbildung

Registrieren sie sich auf:

www.baublatt.de/gratisabo

und sie erhalten das

Deutsche Bauslatt kinftig

regelmäfig kostenlos!



Ihr Erfolg. Unsere Leidenschaft.



4 BLICKPUNKT

Von unseren Stärken und Schwächen

Wolfgang Clement über die Agenda 2010 und welche Reformen Deutschland und Europa heute bräuchten

BONN (SR). Vor zehn Jahren wurde von Bundeskanzler Gerhard Schröder die Agenda 2010 aus der Taufe gehoben. Kaum eine Reform hat die deutsche Arbeitswelt so umgekrempelt wie diese. Mit ihr gingen umfangreiche Veränderungen für den Arbeitsmarkt, die Rente und das Gesundheitssystem einher. Über die Agenda 2010 sprachen Michael Heidemann, Zeppelin Geschäftsführer, und die Redaktion des Deutschen Baublatts mit Wolfgang Clement, dem früheren Superminister für Wirtschaft und Arbeit. Er hat das umstrittenste Reformwerk der Nachkriegsgeschichte mit all seinen Konsequenzen umgesetzt.

Deutsches Baublatt: Jahrelange Lohnzurückhaltung und ein flexibler Arbeitsmarkt bescheren Deutschland, wovon andere Länder in Europa nur träumen können: die niedrigste Arbeitslosenzahl seit zwanzig Jahren. Welchen Anteil daran hat die Agenda 2010, an der Sie maßgeblich mitwirkten?

Wolfgang Clement: Es ist heute fast unbestritten, dass die Agenda 2010 einen nicht ganz unerheblichen Anteil am wirtschaftlichen Aufschwung Deutschlands seit 2005 hat. Wo auch immer ich derzeit international unterwegs bin, werde ich nach den Möglichkeiten einer Reform der Arbeitsmärkte in Südeuropa befragt. Dabei spielt natürlich eine Rolle, dass diese Länder jetzt genau die Aufgaben anpacken müssen, die wir vor zehn Jahren angegangen sind. Die mangelnde Flexibilität der Arbeitsmärkte, die es auch bei uns gab, ist das Hauptproblem der Krisenstaaten in Südeuropa, insbesondere aber von Italien und Frankreich. Das dort geltende, überregulierte und deshalb verriegelte Arbeitsrecht ist maßgeblich für die in eben diesen Ländern dramatisch hohe Jugendarbeitslosigkeit verantwortlich. Die vorhandenen, zu wenigen Arbeitsplätze werden von älteren Arbeitnehmern gehalten, für die jungen Nachrücker gibt es keinen Platz und kaum Zukunftschancen.

Deutsches Baublatt: Bräuchten Länder wie Spanien, Italien, Griechenland, Zypern oder Portugal eine ähnliche Agenda, wie Sie sie initiierten, um dem deutschen Wirtschaftswunder nacheifern zu können?

Wolfgang Clement: Sicher. Diese Länder haben genau die strukturellen Reformen vor sich, wie wir sie 2002/2003 und in den Folgejahren vor uns hatten. Unsere Arbeitsmarktreformen waren ja Gesetzespakete, von denen das letzte und wichtigste erst im Jahr 2005 Gesetzeskraft erreichte. Doch das war ja auch nur ein Teil der Agenda 2010. Es kamen noch zwei weitere Aspekte hinzu. Wir haben recht kräftig in die schulische Bildung investiert und hatten schon massiv Steuersenkungen auf den Weg gebracht. Wir haben außerdem Kürzungen in den sozialen Sicherungssystemen vornehmen müssen, so wie es Bundeskanzler Gerhard Schröder angekündigt hat, als er sagte: Wir werden Leistungen kürzen und vom Einzelnen mehr Eigenverantwortung und Eigenleistung verlangen müssen. Ganz ähnliche Reformaufgaben müssen jetzt in den europäischen Ländern eingelöst werden, allerdings noch einschneidender als es seinerzeit bei uns erforderlich war.

Michael Heidemann: Was Sie damals gemacht haben, war sehr mutig. Sie mussten immerhin mit einem großen Widerstand in der eigenen Partei rechnen.

Wolfgang Clement: Um es klar zu sagen: Wir konnten gar nicht anders handeln als wir es damals taten: Die Arbeitslosigkeit explodierte geradezu und erreichte ein Hoch von über fünf Millionen, und zwar trotz der riesigen finanziellen Mittel, die wir dagegen aufwandten. Das funktionierte nicht. Wir waren unweigerlich zum Handeln gezwungen. Uns war dabei durchaus bewusst, dass wir mit der Agenda unsere Regierungsverantwortung riskierten. Doch es gibt eben Situationen, in denen gilt, was sonst gern an Sonn- und Feiertagen proklamiert wird, dass das Interesse des Landes Vorrang haben muss vor allen sonstigen Interessen. Das erwarte ich auch in Südeuropa, dass diese Länder ebenfalls so vorgehen. Die Prozesse sind ja in Gang, wenn auch in Italien und Frankreich noch relativ langsam.

Michael Heidemann: Sie haben auch persönlich viel Mut bewiesen. Als Ministerpräsident von Nordrhein-Westfalen waren Sie sehr erfolgreich. Dann wechselten Sie in das Bundeskabinett von Gerhard Schröder und wurden Superminister für die Ressorts Arbeit und Wirtschaft. Das war ja auch mit einem persönlichen Risiko verbunden.

Wolfgang Clement: Ausschlaggebend für mich war, dass das Land Nordrhein-Westfalen aufgrund des strukturellen Wandels im Ruhrgebiet unter einem massiven Druck stand und mit entsprechenden Umbauproblemen konfrontiert ist, es aber im Rahmen der Kompetenzen eines Landes nicht möglich ist, dem mit entsprechenden Mitteln und Möglichkeiten vor allem am Arbeitsmarkt und in der Infrastruktur entgegen zu wirken. Wir waren und sind mehr als alle anderen westdeutschen Länder auf Berlin und Brüssel angewiesen, und zwar in den politischen wie in den rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten. Deshalb habe ich mich keineswegs einfachen Herzens für die Bundespolitik umentschieden.

Michael Heidemann: Ihr Motiv war es also, von Berlin aus mehr bewegen zu können?

Wolfgang Clement: Eindeutig, ja.

Deutsches Baublatt: Heute belegen mehrere Studien die positiven Auswirkungen des Reformwerks auf den Arbeitsmarkt.

Michael Heidemann: Ich behaupte einmal, dass man die Agenda 2010 aus Sicht der meisten deutschen Unternehmen sehr positiv sieht. Andere Länder schauen fast neidvoll auf Deutschland, wie wir die Reformen vollbracht haben.

Wolfgang Clement: Deutschland hat ja schon seit geraumer Zeit keinen schlechten Ruf in der Welt. Doch so eindrucksvoll, wie ich es heute in internationalen Diskussionen in Amerika oder in Europa wahrnehme, ist es noch nie gewesen. Wo immer ich mich an Diskussionen beteilige, werde ich gefragt: Was sind die Stärken Deutschlands? Dann antworte ich: Es liegt erstens an der Industrie. Wir hahen – noch – einen starken industriellen Sockel und der ist unverzichtbar. Wir haben zweitens einen Mittelstand, der ist das Herzstück der deutschen Wirtschaft. Deswegen müssen wir auch darauf achten, dass das so bleibt. Drittens haben wir eine duale Berufsausbildung, die prinzipiell allen jungen Leuten eine berufliche Perspektive bietet. Und wir haben schließlich eine Sozialpartnerschaft, die funktioniert. Über zehn Jahre lang gab es bei uns keine reale Lohnsteigerung, was unsere Wettbewerbsfähigkeit wieder herstellte beziehungsweise sicherte, während die Löhne in Südeuropa um 20 oder 30 Prozent nach oben gingen, was deren Wettbewerbsfähigkeit gekostet hat.

Deutsches Baublatt: Die deutsche Wirtschaft steht glänzend da. Trotzdem gibt es immer etwas zu kritisieren. Warum ist bei uns das Glas immer halb leer statt halb voll?

Wolfgang Clement: Das frage ich mich gelegentlich auch.

Deutsches Baublatt: Liegt es an unserer Mentalität?

Wolfgang Clement: Ja, es hat bestimmt damit zu tun. Wir sind besonders selbstkritisch und neigen manchmal sogar zu einer Ängstlichkeit, die risikoscheu machen kann. Selbstkritik aber ist eigentlich nicht schlecht, jedenfalls wenn sie dazu führt, dass der daraus entstehende Ehrgeiz zu höherer Leistung führt.

Michael Heidemann: Oder dass man sich nicht auf dem Erreichten ausruht.

Wolfgang Clement: Das ist der Vorteil, der sich daraus häufig ergibt. Et-



Tauschten sich über die Agenda 2010 aus: Wolfgang Clement (rechts), der frühere Superminister für Wirtschaft und Arbeit, und Michae

was mehr Optimismus täte uns aber manchmal auch ganz gut.

Deutsches Baublatt: Bei allen Lobeshymnen für die Agenda 2010 gibt es auch kritische Stimmen. Die SPD hat sich längst wieder davon distanziert. Wäre eine Agenda heute noch genauso denkbar wie vor zehn Jahren und in dieser Form möglich?

Wolfgang Clement: Ja, wir brauchen meines Erachtens wieder eine Agenda, eine Agenda 2020. Sie müsste sich vor allem der demografischen Problematik und damit den Themen Bildung und Oualifikation, lebenslanges Lernen, Wissenschaft und Forschung zuwenden. Was die SPD, die Grünen und teilweise auch die Union stattdessen unternehmen, das ist ein schleichendes Rollback, ein Zurückschneiden der Arbeitsmarktreformen. Und das ist fast durchweg falsch. Dafür gibt es eine Reihe von Beispielen: Wir haben damals etwa den Empfang des Arbeitslosengeldes auf zwölf beziehungsweise 18 Monate reduziert. Das war hart, keine Frage, denn nach zwölf beziehungsweise 18 Monaten folgt bekanntlich das Arbeitslosengeld II, Hartz IV genannt. Doch es ist der einzig mögliche Weg, um den Ausweg in den Vorruhestand zu verbauen. Und das muss man klar sehen: Deutschland braucht dringend längere Lebensarbeitszeiten. Es ist den meisten Unternehmen gar nicht bewusst, wie sehr sich unser Land demografisch verändern wird. Konkret: Wir verlieren, wenn wir alles so lassen wie es heute ist, pro Jahr ein Potenzial von bis zu 500 000 Arbeitnehmern.

Michael Heidemann: Der demografische Wandel mit all seinen Konsequenzen wird bei Zeppelin intensiv diskutiert.

Wolfgang Clement: Das ist sehr gut. Doch bei den meisten Unternehmen ist das Problem noch gar nicht angekommen. Aber ab 2020 ist Schluss mit lustig. Denn dann werden die noch geburtenstarken Jahrgänge in die Ziellinie einbiegen und die Auswirkungen des demografischen Wandels werden dann alle Unternehmen zu spüren bekommen. Wir müssen dringend etwas ändern. Deswegen ist der Weg in den Vorruhestand heute ein prinzipiell nicht mehr akzeptabler Ausweg und das absolut falsche Signal.

Michael Heidemann: Deswegen setzen Sie sich schon länger dafür ein, die gesetzliche Altersgrenze abzuschaffen.

Wolfgang Clement: Für manchen mag es schrecklich klingen, aber im Prinzip müssen wir Deutschen in Zukunft länger arbeiten. Denn bei den jüngeren Leuten starten immer noch viel zu viele ohne Schulabschluss in das Berufsleben. Mehr als 50 000 Jugendliche eines Altersjahrgangs verlassen die Schule ohne jeden Abschluss. In Mecklenburg-Vorpommern war das bei rund 13 Prozent eines Altersjahrgangs der Fall. 17 Prozent aller 20- bis 30-Jährigen haben heute keine Berufsausbildung. Das ist ein riesiges Problem. Wir müssen zudem vor allem qualifizierten Frauen den Weg ins Berufsleben bahnen. Frauen können viel, nicht selten mehr als die Männer im Job, aber Kinder und Familie hindern oder verhindern den Einstieg oder Wiedereinstieg ins Berufsleben. Die dritte Gruppe, zu der ich mich zähle, wird immer größer, sie wird älter und gesünder. Die durchschnittliche Lebenserwartung der Generation meiner Eltern betrug 65 Jahre plus vier Monate. Sie kam gerade einmal vier Monate über die Rentengrenze. Inzwischen ist die Lebenserwartung der Deutschen um ein Vielfaches gestiegen. Wir müssen es deshalb auch schaffen, dass die Menschen länger im Beruf bleiben, und zwar über die derzeitigen Pensionsgrenzen hinaus. Würden Sie heute eine Umfrage unter den Jahrgängen meiner Generation machen, bekämen Sie von 30 Prozent als Antwort: Ja, wir wollen wieder arbeiten.

Deutsches Baublatt: Immer mehr Deutsche klagen über zunehmenden Druck, großes Arbeitspensum und dass sie ausgebrannt sind. Es gibt gerade Jobs in der Baubranche, die den Menschen stark körperlich zusetzen und wo sie nicht bis zum gesetzlichen Beginn des Rentenalters arbeiten können. Wie wollen Sie einem Straßenbauer, Maurer, Dachdecker oder Fliesenleger vermitteln, dass er länger arbeiten soll?

Wolfgang Clement: Es geht um diejenigen, die können und zugleich auch wollen. Wir haben eine wachsende Zahl von Menschen, die über das 60. Lebensjahr hinaus arbeiten. Als ich aus der Politik ausschied, waren wir bei 59,X Jahren. Inzwischen sind wir schon

Über Wolfgang Clement

Geboren wurde er am 7. Juli 1940 in Bochum. Jura und Journalismus prägten seine Ausbildungs- und Studienzeit. Bevor er seine parteipolitische Karriere einschlug, war er Redakteur, Ressortleiter und stellvertretender Chefredakteur der Westfälischen Rundschau und Chefredakteur der Hamburger Morgenpost. Anfang der 1980-er Jahre wechselte er in die Politik und wurde auf Wunsch Willy Brandts Sprecher des SPD-Bundesvorstands. Er beriet Johannes Rau bei dessen Kandidatur für das Amt des Ministerpräsidenten. 1989 wurde er Chef der Staatskanzlei des Landes Nordrhein-Westfalen, später Minister für Wirtschaft, Mittelstand, Technologie und Verkehr in der Landesregierung von Johannes Rau. Als

bei etwa 62 Jahren, bis Leute aus dem aktiven Berufsleben ausscheiden. Wir haben eine wachsende Zahl von Menschen, die zwischen 65 und 69 Jahren noch arbeiten. In Japan, Amerika oder Ländern der OECD ist deren Anteil allerdings um das bis zu Dreifache höher als in Deutschland. Das zeigt, dass bei uns auf jeden Fall ein Potenzial vorhanden ist, länger zu arbeiten. Was ich sehe, ist ein Mentalitätsproblem. Wir leben noch in der Vorstellung der Industriezeit, die übrigens viel härter war. Damals kannten wir den Begriff Burnout noch nicht. Doch der Arbeitsdruck war wesentlich höher. Heute sind wir flexibler in den Arbeitsverhältnissen. Ich sehe natürlich, dass es Arbeiten gibt, die eine Verlängerung der Arbeitszeit unmöglich machen können oder erschweren. Doch die Unternehmen müssen eben rechtzeitig beginnen, die Arbeitsorganisation altersgerecht zu gestalten. Ein Dachdecker kann natürlich nicht mehr mit 70 Jahren auf dem Dachfirst herumsteigen. In einem größeren Unternehmen kann er aber durchaus andere Aufgaben übernehmen. Und da, wo es gar nicht geht, muss es eben Sonderregelungen – am besten per Tarif – geben.

Michael Heidemann: Man kann das Alter durchaus positiv sehen.

Wolfgang Clement: Ich jedenfalls denke gar nicht daran, mich zu beklagen. In der Lebenswirklichkeit ist es ja auch so, dass sich die Krankheitszeit vor dem Sterben verkürzt hat. Wir werden auch



Wolfgang

DEUTSCHES BAUBLATT 5

Nr. 368, Mai/Juni 2013



Heidemann, der Zeppelin Geschäftsführer.

Rau Bundespräsident wurde, trat Clement am 27. Mai 1998 seine Nachfolge als Ministerpräsident von Nordrhein-Westfalen an. Dieses Amt übte er bis 2002 aus. Dann wurde er bis 2005 "Superminister" in Berlin und war verantwortlich für die Ressorts Wirtschaft und Arbeit im Bundeskabinett von Gerhard Schröder. Nach seinem Ausscheiden aus der Bundespolitik übernahm er verschiedene Mandate in Wissenschaft und Industrie, etwa in der Energiewirtschaft. Immer wieder hat er als Schlichter im Tarifstreit zwischen der Gewerkschaft IG Bau und der Arbeitgeberseite vermittelt zuletzt 2011/2012. Von 1970 bis 2008 gehörte er der SPD an, aus der er im Streit um deren politischen Kurs austrat.

nicht alle mit fortschreitendem Alter dement wie es manche Medienberichte zu suggerieren scheinen. Im Gegenteil, die anwachsende Lebenszeit verlangt nach eigener Gestaltung. Ein 65-Jähriger, der kerngesund ist, will doch gar nicht ohne Beschäftigung, ohne Aufgabe und ohne Job sein. Ich merke es an mir selbst und stehe damit keineswegs allein da - viele suchen nach einer guten, sinnvollen Beschäftigung im Alter. Unsere Gesellschaft muss sich dem öffnen, muss auch selbst kreativer werden. In Dänemark kombiniert man die Lebensarbeitszeit mit der steigenden Lebenserwartung. In anderen Ländern verzichtet man ganz auf eine gesetzliche Befristung der Lebensarbeitszeit. Und das ist auch gut und richtig so.

Michael Heidemann: Trotzdem fällt es den Gewerkschaften so schwer, einen Ausbau der Lebensarbeitszeit zu akzeptieren.

Wolfgang Clement: Manches kann man wirklich nicht verstehen. Aber tatsächlich geht dieser Kampf wohl mehr um die soziale Ausgestaltung der unweigerlich zu verlängernden Lebensarbeitszeit als dagegen, das gesetzliche Renteneintrittsalter hinauszuschieben.

Deutsches Baublatt: Deutschland trifft nicht nur der demografische Wandel, sondern der deutsche Arbeitsmarkt und insbesondere der Mittelstand müssen ein weiteres Problem bewältigen: den Fachkräftemangel. Welche Lösungen können Sie sich vorstellen, das Problem des Fachkräftemangels zu beheben?

Wolfgang Clement: Unser gesamtes Erziehungs-, Bildungs- und Qualifizierungssystem ist nicht gut genug. Wir investieren in Kindergärten, Schulen und Hochschulen im Vergleich zu den skandinavischen Ländern viel zu wenig. Und das gilt auch für Wissenschaft und Forschung. Zudem müssen wir mehr junge Leute für die sogenannten MINT-Fächer (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften, Technik) gewinnen. Das ist der eine Teil der Antwort, der aber nicht hinreichend ist. Zum anderen müssen wir uns stärker Europa zuwenden. Und das heißt hier: Wir brauchen im Zuge der gemeinsamen Währungspolitik auch eine abgestimmte gemeinsame Wirtschaftspolitik. Doch diese geht nur einher mit einer gemeinsamen Arbeitsmarktpolitik. Das bedeutet: Wir brauchen europaweit mobile Arbeitsplätze. In Amerika beispielsweise wechseln bis nahe 20 Prozent der Arbeitnehmer jährlich Arbeitsplatz und Wohnort. Bei uns ist das minimal und wird vor allem grenzüberschreitend kaum praktiziert. Das muss sich ändern. Und dazu müssen wir auch die gesetzlichen und administrativen Grenzen der sozialen Sicherungssysteme und der sozialen Standards Schritt für Schritt weiter überwinden. Das ist sehr komplex und schwierig. Wir werden beispielsweise auch die in Europa noch geltenden, sehr verschiedenen Lebensarbeitszeitregelungen anpassen müssen. Das wird viele Diskussionen auslösen, ist aber ein zentraler Schritt, um den grenzüberschreitenden Arbeitsplatzwechsel von Fachkräften zu einer Selbstverständlichkeit werden zu lassen.

Michael Heidemann: Sie äußerten einmal: Ihr größter politischer Erfolg seien die Arbeitsmarktreformen unter der Regierung von Gerhard Schröder gewesen. Ihr größter Misserfolg die Bemühungen um Entbürokratisierung. Eine Sache, die Ihnen gelungen ist, habe ich jedoch sehr begrüßt, die Zahl der Handwerke, in denen eine Meisterpflicht besteht, deutlich zu reduzieren. Warum fällt der Kampf gegen die Bürokratie so schwer?

Wolfgang Clement: Wenn Sie der Hydra einen Kopf abschlagen, wachsen ihr zwei neue Köpfe nach. Heute kommt Bürokratie vor allem aus Europa oder wird von ihr beeinflusst. Bürokratie zu bekämpfen, ist sehr schwer. Deswegen glaube ich, dass man nur Schneisen schlagen kann. Ein Beispiel: Das Mehrwertsteuerprivileg von sieben Prozent ist längst zu einem Unding geworden. Sie glauben gar nicht, was bei uns alles privilegiert ist. Ob es für Schweine oder für Hundefutter, für Rennpferde oder Lastesel, für gemahlenen Kaffee, für Schnittblumen oder Pommes an der Bude gilt – es hat tatsächlich Züge von spätrömischer Dekadenz. Wer dagegen etwas zuwege bringen will, muss wirklich eine Schneise schlagen, also das Sieben-Prozent-Privileg ganz abschaffen. Das würde nach Feststellungen der Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft erlauben, den allgemeinen Mehrwertsteuersatz von 19 auf 16 Prozent abzusenken. Die Bundesregierung bemüht sich zwar auf dem Feld der Entbürokratisierung, aber sobald sie hier bürokratische Strukturen beseitigt, entstehen dort wieder neue. Die Energiewende liefert auch dafür viele Beispiele. Deswegen ist Bürokratieabbau eine Daueraufgabe, in der man nicht nachlassen darf. Denn Bürger und Unternehmen sind zweifellos zu hoch belastet und zweifellos auch überreguliert in unserem Land.

Deutsches Baublatt: Was hat Sie am Meisten aufgebracht im Kampf gegen die Bürokratie?



Michael Heidemann zu Wolfgang Clement: "Immer wieder liest man darüber, dass eine Art Sozialdemokratisierung der Union stattfindet." Fotos: Deutsches Baublatt/Andreas Meier

Wolfgang Clement: Alle wollen Bürokratie abbauen, doch wenn Sie in einer Stadt eine Behörde schließen wollen, dann stoßen Sie auf massive Proteste. Ich habe da viele Erfahrungen sammeln dürfen. Auch auf diesem Feld regiert die Mentalität: Mach' es bei den anderen, aber nicht bei mir.

Deutsches Baublatt: 2013 im Wahljahr lautet der Tenor: Deutschland geht es so gut wie nie. Doch Wähler lassen sich auch nicht für dumm verkaufen – bei jeder Wahl sinkt die Wahlbeteiligung und eine zunehmende Politikverdrossenheit macht sich breit. Warum trauen Bürger den Politikern immer weniger zu?

Wolfgang Clement: Das politische Geschäft ist undurchschaubarer geworden. Politische Entscheidungen werden inzwischen mehr von Europa als von Berlin aus beeinflusst. Es ist schwer für jeden Bürger geworden, da die Übersicht zu behalten, und es fällt schwer zu erkennen, wer wofür verantwortlich ist. Ich glaube, dass viele Bürger nicht mehr erkennen können, ob eine bestimmte Maßnahme von landes-, bundes- oder europapolitischer Seite aus angetrieben ist.

Deutsches Baublatt: Es gibt aber noch mehr Ursachen, oder?

Wolfgang Clement: Das ist die eine Seite, die andere: Die Politik hat immer mehr verlernt, Menschen zu überzeugen. In Deutschland und in Europa wird lieber reguliert, statt die Bürger einzubeziehen, ihre Verantwortung anzusprechen und sie zu gewinnen zu suchen. Das sind mitunter Lächerlichkeiten - wie die Anti-Raucherkampagne - die ein Stück weit auch Bevormundung ist. Der Mensch muss selbst wissen, ob er raucht oder nicht. Wenn ich ihm jede eigene Entscheidung abnehme, brauche ich mich über eine abnehmende Verantwortungsbereitschaft nicht zu wundern. Aber die Politik mischt sich immer tiefer ein, auch in das unternehmerische Geschehen, etwa in die Tarifhoheit, in die Gestaltung von Managergehältern oder mittels Quotenregelungen in die allgemeine Beschäftigungspolitik. Manches davon ist nur auf den ersten Blick vernünftig. Beim zweiten Hinsehen realisiert man, wie sich die Politik, allgemein als "der Staat" gekennzeichnet, der eigentlich der Wahrer oder gar Diener der Interessen der Bürger sein soll, sich in unserem Leben immer breiter macht. Und das ist noch keinem Gemeinwesen gut bekommen. Hinzu kommt, dass die politische Klasse an Intransparenz kaum zu überbieten ist. Über die Auswahl unseres politischen Personals wird in den Parteien durchweg hinter verschlossenen Türen entschieden. Daran ist nur ein Bruchteil der Mitglieder der Parteien beteiligt, einen Einblick von außen gibt es nicht, in der Regel nicht einmal von unseren Medien. Das ist doch absurd. Deswegen bin ich dafür, diesen Auswahlverfahren Öffentlichkeit zu verschaffen. Wir brauchen transparente Verfahren, an denen sich alle Parteimitglieder per Internet beteiligen und auf die auch Nicht-Parteimitglieder mit eigenen Vorschlägen Einfluss nehmen können sollten. Dann kämen wir zu einer ganz anderen Auswahl unseres politischen Personals und vermutlich auch zu anderen Repräsentanten. Die zunehmende Distanz vieler Bürger zur

Politik, vor allem auf der kommunalen

und landespolitischen Ebene ist gefährlich für die Demokratie. Wir dürfen die Dinge so nicht treiben lassen.

Michael Heidemann: Hat es auch damit zu tun, dass die Parteien sich so ähnlich geworden sind und man keine klaren Konturen mehr feststellen kann?

Wolfgang Clement: Das stimmt. Wir haben nur noch wenige Grundsatzauseinandersetzungen und viel Gedöns, statt dass man sich auf die großen Herausforderungen konzentrieren könnte. Das gilt vor allem für die europäische Ebene, wo man sich derzeit mit der Ausgestaltung von Zigarettenpackungen mehr zu beschäftigen scheint als mit dem Aufbau einer europäischen "Energie-Union".

Michael Heidemann: Immer wieder liest man darüber, dass eine Art Sozialdemokratisierung der Union stattfindet.

Wolfgang Clement: Meinem Eindruck nach wird Frau Merkel von immer mehr Menschen als eine christlich-soziale, ja beinahe sozialdemokratische Kanzlerin wahrgenommen. Die SPD schlagt sich derweil mit dem Gestern herum, statt sich nach der wirklich erfolgreichen Agenda 2010 den Aufgaben von heute und morgen zuzuwenden, nämlich vor allem den Themen Bildung und Qualifizierung, Wissenschaft und Forschung. Das und die dringende und drängende Entwicklung der Infrastrukturen sind die Hauptthemen für die Zukunft unseres Landes.

Michael Heidemann: Das ist eindeutig Aufgabe der Politik, Voraussetzungen für Bildung und Infrastruktur zu schaffen. Den Rest müssen Bürger, Unternehmen et cetera übernehmen.

Wolfgang Clement: Was eine redliche Bürgerbeteiligung anbelangt, meine ich, dass wir da von der Schweiz lernen sollten: Über industrielle oder infrastrukturelle Großprojekte sollten die Bürger innerhalb eines bestimmten Zeitraumes vor Projektbeginn abstimmen können. Wenn dann die Entscheidung getroffen ist, sollte ein Projekt nicht mehr generell in Frage gestellt werden können. So könnte man mehr Investitionssicherheit schaffen, und auf die sind wir angewiesen.

Michael Heidemann: Eine ähnliche Ansicht teilt übrigens die bayerische Justizministerin Frau Dr. Merk, mit der wir auch schon ein Interview im Deutschen Baublatt geführt haben.

Wolfgang Clement: Natürlich gibt es auch dann noch das Risiko, dass ein Projekt noch scheitern kann. Aber das sind dann Sachfragen. Die Grundsatzdebatte, die heute ja oft mit ideologischen Gedanken gespeist wird, die muss einmal ausgestanden sein.

Deutsches Baublatt: Nach 38 Jahren Mitgliedschaft traten Sie aus der SPD aus. Würden Sie eine Rückkehr in die Politik heute wieder in Erwägung ziehen?

Wolfgang Clement: Die Zeit ist vorbei. Ich bin viel unterwegs und betrachte das, was ich tue, durchaus als politisch, aber es ist eben nicht mehr parteipolitisch - und das ist ja oft taktisch geprägt. Das habe ich hinter mir und soll auch abgeschlossen bleiben.



Clement und Michael Heidemann diskutierten, warum die Bemühungen um Entbürokratisierung zum Scheitern verurteilt sind.

Über die Stars der bauma

Auf der Caterpillar Pressekonferenz betonte Doug Oberhelman die Bedeutung der Händler-Struktur

MÜNCHEN (SR). Vulkanasche aus Island verhinderte seine Anreise zur bauma 2010. Diesmal kam nichts in die Quere: Der CEO von Caterpillar, Doug Oberhelman, stellte sich auf der bauma 2013 den Fragen der internationalen Pressevertreter im Beisein von Group-President Ed Rapp, Steve Wunning und Jim Umpleby. Sie begleiteten den Chef von Caterpillar auf seiner Deutschlandreise, um sich mit Geschäftspartnern und Händlern wie Zeppelin auszutauschen. "Eine Messe wie die bauma vermittelt die Art und Weise, wie wir bei Caterpillar arbeiten. Wir nutzen aber auch das Messeumfeld, um uns von Kunden aus erster Hand ihre Erfahrungen mit Cat Baumaschinen berichten zu lassen", stellte Oberhelman auf der Pressekonferenz von Caterpillar klar, die bis auf den letzten Platz gefüllt war.

Ihm zu Folge hätte sich die Welt innerhalb der letzten drei Jahre gravierend verändert. Der technische Fortschritt hätte einen riesigen Sprung gemacht, allen voran der Bereich der IT. Es gebe aber auch politische Veränderungen und die Weltwirtschaft bewege sich in einem schwierigen Umfeld. "Doch wenn die Wirtschaft schwächelt, dann biete das gute Möglichkeiten zum Ausbau des Mietgeschäfts. Ich rechne damit, dass das Mietgeschäft explodieren wird. Dafür sind wir gut positioniert", versicherte Oberhelman. Seine Prognose bezog sich darauf, dass zum Beispiel in Nordamerika gewaltige Investitionen in die Infrastruktur in die Hand genommen werden müssen.

Kunden stünden vor großen Herausforderungen, weil der Wettbewerb härter werde und Umweltstandards steigen sowie Prozesse und Abläufe komplexer werden. Darauf gebe es nur eine Antwort: "Der beste Weg ist innovativ zu sein. Besonders viele Innovationen sind auf der bauma zu sehen und sie zeigen unsere Leidenschaft für Technologie. Viele Innovationen gehen auf Anfragen und Anregungen von Kunden zurück", erklärte Oberhelman. Caterpillar hätte in den letzten Jahren viel investiert, ob in das Bergbaugeschäft, in den Bau von Lokomotiven sowie in die Stromerzeugung und insbesondere in die neue Motorentechnik, um den wachsenden Bedürfnissen der Kunden, insbesondere in Europa, gerecht zu werden. Über zwei Milliarden US-Dollar machten im letzten Jahr alleine die Ausgaben für Forschung und Entwicklung bei Caterpillar aus. In Zukunft seien weitere Investitionen geplant, insbesondere in der Entwicklung innovativer Antriebe und im Baustellenmanagement, allerdings sei die Grundprämisse, dass sich diese für den Kunden langfristig auch auszahlen, kündigte Oberhelman an.

Um den Kundennutzen weiter auszubauen, hat sich, so der CEO, seit der letzten bauma viel in puncto Maschinenmanagement getan. "ProductLink, VisionLink und der Equipmentmanager sind Beispiele dafür, wie sich die Produktivität der Maschinen steigern lässt und Kunden ihre ganze Maschinenflotte im Blick behalten. AccuGrade ist ein weiterer Baustein, die Produktivität anzuheben und die Rentabilität auszubauen, weil so präzisere Ergebnisse erzielt werden. Doch die eigentlichen Stars der Messe sind die Produkte, die den derzeitigen Stand der Technik repräsentieren", so der Vorstandsvorsitzende des Caterpillar Konzerns. Allen voran der neue Cat Hybridbagger 336EH, der ein revolutionäres Baggerkonzept verkörpert, das die Vorhalte- und Betriebskosten der Kunden senkt. Wie vielversprechend das Unternehmen das hydraulische Hybridsystem hält, zeigt sich an den 315 Patenten, die Caterpillar angemeldet hat. "Wir sind sehr stolz auf den Hybridbagger. Er wird die Baumaschinenwelt verändern", glaubt Oberhelman. Journalisten wollten auf der Pressekonferenz wissen, wie wirtschaftlich die Baumaschine und wie hoch die Wahrscheinlichkeit der Massenproduktion ist. Die Fragen beantwortete Ken Gray, weltweit zuständiger Produktmanager für Cat Kettenbagger: "Wir denken, dass diese Technik in drei bis fünf Jahren Standard sein wird, weil der Kraftstoffverbrauch so deutlich gesenkt wird, dass Kunden davon im großen Stil profitieren." In Florida ist bereits ein Hybridbagger im Einsatz - auf der bauma wurden etliche Baumaschinen mit Hy-



Stellte sich auf der bauma den Fragen der internationalen Journalisten: Doug Oberhelman.

Foto: Deutsches Baublatt

bridtechnik an Kunden übergeben (siehe dazu auch den Bericht auf Seite 10).

Ein weiteres technisches Sahnestück der bauma war der 988K, der bereits die Anforderungen an die Stufe IV erfüllt. "Die Maschine sollten Sie nicht verpassen.

Sprechen Sie mit den Experten hier bauma uns auf dem Messestand", empfahl der Caterpillar-Chef den Journalisten, sich den Radlader samt seiner Motorentechnik aus der Nähe anzuschauen und sich dessen technische Details erklären zu lassen.

Deutschland spiele eine wichtige Rolle für das Unternehmen, so Oberhelman, weswegen Caterpillar auch hierzulande an verschiedenen Standorten präsent sei. "Auch wenn die deutschen Kunden als besonders anspruchsvoll gelten, so freut es mich umso mehr, wenn wir positives feedback bekommen und in diesem Umfeld so gut bestehen können", so Ober-

helman.

Ein Eintrag in das Goldene Buch



Andreas Brand, Oberbürgermeister, Doug Oberhelman, CEO des Caterpillar Konzerns, und Peter Gerstmann, Vorsitzender der Geschäftsführung der Zeppelin Foto: Stadt Friedrichshafen, Pressestelle

Oberhelman: In dieser Reihenfolge trugen sich der Showmoderator und der Konzernchef von Caterpillar in das Goldene Buch der Stadt Friedrichshafen ein. Gottschalk signierte es vor seiner letz-

Erst Thomas Gottschalk, dann Doug ten Aufzeichnung von "Wetten, dass …?" Doug Oberhelman, der Chef des weltgrößten Herstellers von Baumaschinen, setzte seine Unterschrift während seinem bauma-Besuch darunter, als er einen Abstecher an den Bodensee unternahm, um Kunden zu treffen. Im Beisein von Oberbürgermeister Andreas Brand und Peter Gerstmann, Vorsitzender der Geschäftsführung der Zeppelin GmbH, machte er dann einen Eintrag in das Goldene Buch der Bodenseestadt. Damit befindet er sich in guter Gesellschaft. Auch andere Prominente wie Bundeskanzlerin Angela Merkel haben sich bereits mit ihrer Unterschrift darin verewigt.

Hauptsitz der Firma Caterpillar ist die amerikanische Stadt Peoria (Illinois), zu der Friedrichshafen seit 1976 partnerschaftliche Verbindungen pflegt. Das Stiftungsunternehmen Zeppelin ist seit 1954 exklusiver Vertriebspartner von Caterpillar und liefert deren Baumaschinen und Motoren in weite Teile Europas und Zentralasiens. "Zwischen Caterpillar, Zeppelin und der Stadt Friedrichshafen ist in den vergangenen Jahren eine sehr gute Partnerschaft entstanden, auf die wir stolz sind und auf welche Zeppelin auch in Zukunft baut", sagte Andreas Brand, Oberbürgermeister, der auch dem Aufsichtsrat von Zeppelin vorsitzt.

Mindestens ebenso große Bedeutung wie innovativen Lösungen räumte Oberhelman dem Service ein, als er die Relevanz und die Vorteile der Händler von Caterpillar herausstellte. "Damit grenzen wir uns ganz klar von anderen Anbietern ab, die versuchen unsere Struktur zu kopieren. Seit Jahren arbeiten wir mit etablierten und bewährten Händlern zusammen, um Kunden den besten Service zu bieten, Projekte der Kunden profitabel zu machen sowie mithilfe von proaktiver Wartung Reparaturkosten zu senken und Stillstandzeiten zu reduzieren. Wie perfekt die Zusammenarbeit funktioniert, zeigt die großartige Partnerschaft, die mit Zeppelin besteht. Jeden Tag arbeiten wir gemeinsam Seite an Seite für unsere Kunden und bieten Lösungen an. Zeppelin ist einer unserer besten Händler weltweit. Ich könnte nicht zufriedener sein als ich es mit Zeppelin bin. Die bauma ist eine großartige Möglichkeit, unsere langjährige erfolgreiche Partnerschaft zu zelebrieren", verkündete Oberhelman

abschließend. Gesagt – getan.

Anzeige

50 Jahre **Zeppelin Niederlassung Hamm Jubiläumsfeier** Am Samstag, 8. Juni (14.00 – 18.00 Uhr) und Sonntag, 9. Juni (10.00 – 15.00 Uhr) präsentiert Zeppelin Hamm im Rahmen seiner 50-Jahr-Feier den großzügigen Neubau mit einem Eröffnungsfest für Groß und Klein. Neben einer Live-Präsentation in unserer Werkstatt und einem Grader-Simulator wartet ein abwechslungsreiches Unterhaltungsprogramm auf Sie und Ihre Familie.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Einblicke in die Leistungsfähigkeit

Zeppelin Konzern präsentierte sein Produkt- und Leistungsspektrum auf der bauma

GARCHING BEI MÜNCHEN. Auf drei Ausstellungsflächen mit über 12 000 Quadratmetern präsentierten sich der Zeppelin Konzern und Herstellerpartner Caterpillar auf der bauma in München. Mit über 70 Produkten und Dienstleistungen wurde das umfangreiche Leistungsspektrum auf der weltweit größten Messe der Baumaschinenindustrie vorgestellt. Der Messeauftritt beider Unternehmen stand unter dem Motto "Ihr Erfolg. Unsere Leidenschaft. Tag für Tag." Einen Überblick über die Leistungsfähigkeit des Zeppelin Konzerns gab die Geschäftsführung auf dem Pressegespräch. Peter Gerstmann, Vorsitzender der Geschäftsführung, und Michael Heidemann, Stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsführung der Zeppelin GmbH, stellten Höhepunkte des Geschäftsjahres 2012 sowie Messehighlights vor.

Peter Gerstmann zeigte sich mit dem Ergebnis des Zeppelin Konzerns sehr zufrieden: "Das Geschäftsjahr 2012 war sehr erfolgreich, da in fast allen Geschäftseinheiten Umsatz und Ertrag gesteigert werden konnten, obwohl das Marktumfeld relativ instabil und durch die Schulden- und Eurokrise beeinflusst war." Zeppelin verfügt über ein hochwertiges Produkt und Dienstleistungsportfolio, starke strategische Partnerschaften sowie stabile, auf die Zukunft ausgerichtete Strukturen. Dieser Erfolg bildet die unternehmerische Basis für weiteres Wachstum zur Stärkung der Position im Wettbewerbsumfeld und zum Erhalt der Marktführerschaft in den Kerngeschäften.

Einen Einblick in die Zeppelin Welt bot die bauma zur Genüge. In den verschiedensten Produktsegmenten und Serviceleistungen waren neue technische Lösungen zu sehen sein. Diese unterstützen die Kunden bei ihrer Arbeit auf Baustellen und im Abbau von Rohstoffen, um wirtschaftlichen Erfolg einzufahren.

Als Messeinnovation der bauma galt der neue Cat Hybridbagger 336EH, der auf der bauma den Beweis antrat, Kunden einen Mehrwert zu bieten. Den gleichen Ansatz verfolgt der ausgestellte Cat Radlader 966K XE mit seinem neuen stufenlosen, leistungsverzweigten Getriebe, das unter der Prämisse entwickelt wurde, den Kraftstoffverbrauch noch effizienter zu gestalten. Ein neuer und weiterer Repräsentant der erfolgreichen K-Serie war der 50-Tonnen-Radlader 988K, der auf der bauma ebenfalls erstmals präsentiert wurde. Zusätzlich mit SCR-Technologie ausgestattet, erfüllt das Ladegerät bereits heute die EU-Abgasrichtlinien der Stufe IV und das machte ihn zu einem weiteren Innovationsträger der weltweit größten Messe.

Innovationen durften bauma-Besucher nicht nur bei Baumaschinen an sich erwarten, sondern auch bei Dienstleistungen. Weil Baumaschinen nur in Kombination mit Serviceleistungen wirtschaftlich zu betreiben sind, nehmen diese einen immer größeren Stellenwert ein. So wurden beispielsweise die Vorteile des Flottenmanagements und der Maschinensteuerung bei Caterpillar und Zeppelin detailliert vorgestellt. Die Systeme sorgen dafür, dass Baumaschinen effizienter, sicherer und produktiver einzusetzen sind. Denn in Zukunft wird es darauf ankommen, rund um die Uhr zu wissen, wo Baumaschinen gerade arbeiten, wie viel Sprit sie benötigen und wann die nächste Wartung fällig ist.

"Wer alle diese Fragen beantworten kann, hat schon seine Weichen auf den Baumaschinen-Betrieb der Zukunft ausgerichtet. Wer sich nicht ganz sicher ist, der war mit einem Besuch der bauma gut bedient. Die weltweit größte Messe hatte die Online-Ferndiagnose ganz in den Mittelpunkt gerückt: Dazu gehört das Auslesen, Auswerten und Analysieren von Informationen und welche Interpretationen und Rückschlüsse die Betriebsdaten von Baumaschinen auf Leistung und Wirtschaftlichkeit zulassen. Die bauma bot dafür den besten Rahmen. Nur dort sahen Investoren aus aller Welt so umfassend und geballt den aktuellen Stand der Technik und was heute im Bereich der nachhaltigen Investitionen möglich ist", verdeutlichte Michael Heidemann.

Das Jahr 2012 im Zeppelin Konzern

Zeppelin Konzern erweitert konsequent Produkt- und Dienstleistungsportfolio

FRIEDRICHSHAFEN. Peter Gerstmann, Vorsitzender der Geschäftsführung des Zeppelin Konzerns, zeigte sich mit dem Ergebnis des Geschäftsjahres 2012 sehr zufrieden: "Das Jahr 2012 war für Zeppelin sehr erfolgreich, da in fast allen Geschäftseinheiten Umsatz und Ertrag gesteigert wurden." Der Umsatz stieg um fünf Prozent auf 2,55 Milliarden Euro und beim Ergebnis wurde eine Steigerung von 16,7 Prozent auf 95,5 Millionen Euro erreicht. "Diese erfreulichen Ergebnisse haben wir dem Engagement unserer Mitarbeiter, ihrem unermüdlichen Einsatz und ihrer Loyalität zu verdanken", so Peter Gerstmann beim Bilanzpressegespräch.

2012 wurde der strategische Schwerpunkt unter das Motto "Focus on Customer Value" gestellt und alle Prozesse, Initiativen und Maßnahmen der Kundenbetreuung und Marktbearbeitung durchleuchtet und optimiert. Kunden honorierten diese Initiative mit ihrem Vertrauen, welches Zeppelin eine weitere Steigerung der Marktanteile bei Baumaschinen ermöglichte und dem Anlagenbau einen Rekordauftragseingang von 345 Millionen Euro bescherte.

sowie die positive wirtschaftliche Ent-

wicklung des Zeppelin Konzerns wurden durch die Anhebung auf die Ratingnote A der Creditreform Rating AG sowie die erfolgreiche Platzierung eines Schuldscheindarlehens über 120 Millionen Euro bestätigt. Christian Dummler, Geschäftsführer Finanzen der Zeppelin GmbH, führte aus: "Der Erfolg des Geschäftsjahres 2012 bildet eine gute Ausgangslage für das weitere Unternehmenswachstum, die Stärkung der Ertragskraft und den Ausbau der Marktposition des Zeppelin Konzerns."

Die nachhaltig verbesserte Finanzkraft Zeppelin hat 2012 insgesamt knapp 60 Millionen Euro in den Ausbau der In-

Neues Corporate Design für Zeppelin

Der Zeppelin Konzern gibt seinem umfangreichen Dienstleistungsportfolio ab sofort ein einheitliches Gesicht. Mit einem überarbeiteten Corporate Design in Kombination mit dem neuen Slogan "We Create Solutions" geht der neue Auftritt nun in die Implementierungsphase. Das Projekt, das verbindliche Gestaltungsregeln für alle strategischen Geschäftseinheiten des Konzerns umfasst, verdeutlicht die Geschlossenheit und Identität des Unternehmens.

Das neue Corporate Design beinhaltet klare Gestaltungsregeln, die einen einheitlichen und verbindlichen Auftritt nach innen wie außen garantieren. Die Elemente dienen dem Wiedererkennungswert der Dachmarke Zeppelin über alle Branchen hinweg und finden somit in sämtlichen Produktkatalogen, Broschüren oder Kommunikationsmitteln von Zeppelin ihre Anwendungen. Mit den neuen Vorgaben wurden bereits eine Nachhaltigkeitsbroschüre

sowie der Geschäftsbericht erfolgreich umgesetzt.

In der Gestaltung des neuen Logos bleibt der bekannte Zeppelin Schriftzug als Kernelement zwar erhalten, wird aber um einen Slogan erweitert. "We Create Solutions" stellt dabei den Servicegedanken sowie die Lösungskompetenz aller Mitarbeiter in den verschiedenen Geschäftsfeldern des Zeppelin Konzerns in den Mittelpunkt und bildet damit die Klammer für sämtliche Geschäftseinheiten des Konzerns. Das neue Design setzt auf klare Strukturen, Modernität sowie Dynamik und unterstreicht dadurch zugleich die Tradition von Zeppelin als dynamisch wachsendes Unternehmen. Zusätzlich verdeutlichen Farbcodes für die einzelnen Geschäftsfelder und eine großflächige, kraftvolle und authentische Bildwelt die Geschlossenheit und Stärken von Zeppelin. Die Gestaltungsvorgaben und Logos von Caterpillar kommen bei einem Auftritt von Zeppelin als Exklusivpartner auch weiterhin zum Einsatz.



Peter Gerstmann (links), Vorsitzender der Geschäftsführung der Zeppelin GmbH, und Christian Dummler, Geschäftsführer Finanzen der Zeppelin GmbH, präsentierten die Jahresergebnisse für das Geschäftsjahr 2012 auf dem Bilanzpressegespräch Mitte Mai.

frastruktur investiert. So wurde in den Geschäftseinheiten Baumaschinen EU und CIS in die Erneuerung und Erweiterung des Niederlassungsnetzes sowie in den Neubau mehrerer Servicezentren investiert. In der Geschäftseinheit Power Systems wurden und werden die Logistikeinrichtungen deutlich erweitert. Ferner investierte die Luftschiffbau Zeppelin GmbH rund zwölf Millionen Euro in den Neubau eines neuen Verwaltungsgebäudes für die Geschäftseinheit An-

Die in Friedrichshafen angesiedelte Geschäftseinheit Anlagenbau konnte im Geschäftsjahr 2012 einen Rekordauf-

lagenbau am Standort Friedrichshafen.

tragseingang von 345 Millionen Euro verbuchen. Der Umsatz wurde gegenüber dem Vorjahr um rund 20,6 Prozent auf 281,8 Millionen Euro erhöht. Hierzu haben außerordentlich die Auslandsgesellschaften beigetragen, die mit rund 113,9 Millionen Euro den Umsatz um 31,4 Prozent steigern konnten. Zum Ende 2012 waren in dieser Geschäftseinheit insgesamt 1 255 Mitarbeiter, davon 47 Auszubildende beschäftigt. Am Standort Friedrichshafen beschäftigt der Zeppelin Konzern 450 Mitarbeiter sowie 32 Auszubildende.

Für 2013 bleiben die Prognosen für die Kernmärkte des Zeppelin Konzerns verhalten. Der wichtige Bereich der Rohstoffgewinnung in den Minen Osteuropas zeigt aufgrund der Schwäche der Weltkonjunktur Tendenzen der Sättigung. Rückläufige Entwicklungen in den Abnehmerbranchen des weltweit agierenden Anlagenbaus lassen derzeit keine dauerhaften positiven Impulse erwarten. "Durch den strukturellen Umbau unseres Geschäftsmodells hin zu einem integrierten Service- und Lösungsanbieter sehen wir gute Kompensationsmöglichkeiten für den erwarteten rückläufigen Markt. Die dahin gehende Ausrichtung der gesamten Leistungsfähigkeit des Unternehmens ermöglicht es uns, direkt auf die Kundenanforderungen zugeschnittene optimierte Leistungspakete mit klarem Wettbewerbsvorteil zu entwickeln", so Peter Gerstmann abschießend.

Zeppelin in Zahlen

Konzernumsatz 2012:

Vorjahr: Steigerung:

Konzernergebnis vor Steuern 2012:

Vorjahr: Anstieg:

Mitarbeiter im Konzern 2012: davon Auszubildende:

Mitarbeiter Vorjahr: Anstieg:

Investitionen in den Ausbau der Infrastruktur: 2,55 Milliarden Euro 2,43 Milliarden Euro

5 Prozent

95,5 Millionen Euro 81,8 Millionen Euro 16,7 Prozent

7 518 318

6 873 9,4 Prozent

58,5 Millionen Euro

Anzeige





Baustellen- und Verkehrssicherung:

Zeppelin Rental ist Ihr Partner, wenn es um das Mieten von Sicherheit geht. Von der Maßnahmenplanung über behördliche Genehmigungen bis zur Durchführung und Instandhaltung stehen Ihnen unsere Spezialisten zur Seite. Darauf können Sie sich verlassen.

Hier mieten!

0800-1805 8888 (kostenfrei anrufen) www.zeppelin-rental.de





Volles Haus

Großer Erfolg für "Think Big" auf der bauma

MÜNCHEN. 13 393 Schüler besuchten die Halle B0 an den sieben bauma-Messetagen. Volles Haus gab es auch am Wochenende. Hier nutzten vor allem Familien das vielfältige Angebot, Technik zu erleben und die faszinierende Welt der Baumaschinen live zu entdecken.

Veranstaltung.

Kran und Bagger fahren, schrauben, fei- LandBau Technik-Bundesverbandes die len und selber Hand anlegen, das kam an, sowohl bei den Kleinen als auch bei den Großen. Nicht nur die Aktionsfläche in der eigens für den "Nachwuchs" reservierten Halle B0 erfreute sich großer Beliebtheit, sondern auch die Infopoints zu den Themen Studium, Praktikum und Karriere waren gut nachgefragt. "Dieser Zuspruch hat unsere Erwartungen weit übertroffen. Es war richtig, dieses Projekt auf der bauma neu zu wagen", zeigte sich Johann Sailer, Vorsitzender des VDMA-Fachverbandes Bau- und Baustoffmaschinen, dem Hauptorganisator der Aktion, zufrieden mit der Premiere.

Besonders gefreut hat die Organisatoren das Engagement einzelner Schulen, Unternehmen und Wirtschaftsverbände. Selbst motiviert und organisiert kamen Schüler am Wochenende in mehreren Bussen sogar aus Österreich und dem Emsland in München an. Auch die sieben Gewinner der iPads dürften sich mit Freude an "Think Big" und die bauma erinnern. Sie hatten die Fragebögen der Schnitzeljagd über das riesige bauma-Gelände richtig beantwortet und dazu noch Losglück.

Verbesserungsvorschläge hatten die Schüler aber auch. So wünschten sich einige, die eine akademische Ausbildung anstrebten, noch mehr auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Programm. Insgesamt gab es aber vor allem positive Rückmeldungen. Und das von allen Beteiligten: Lehrer, Schüler und beteiligte Firmen mit Personalern und ihren Auszubildenden, Organisatoren und dem "Think Big"-Team. "Eine unvergleichliche Nummer, das schreit nach mehr", kommentierte stellvertretend für alle Ulrich Beckschulte, Geschäftsführer des

me und Fotos finden Sie im Einzelnen

www.facebook.de/thinkbigbub www.voutube.com/wirtschaftsfilme http://media.messe-muenchen.de/bauma

Mehr Informationen, wie Videos,

Kommentare, O- sowie Audiotöne, Fil-



Das Team von Zeppelin bei der "Werkstatt live". Im Lauf von sieben Messetagen zeigten Auszubildende und ihre Ausbilder in kleinen Gruppen mit Werkstattwagen und Werkzeugen Baumaschinentechnik pur, während sie dabei zu ihrem Beruf befragt wurden. Mal ging es um die Motivation der Auszubildenden, den Beruf zu ergreifen, mal um Aufstiegs- und Verdienstmöglichkeiten und mal um das Arbeiten im Ausland. Der Zeppelin Konzern präsentierte sich mit seinem Informationsstand als Unternehmen mit diversen Geschäftsbereichen im In- und Ausland, das abwechslungsreiche Aufgabengebiete für seine Mitarbeiter bereithält. Ein Cat Mobilbagger M313D wurde zur Verfügung gestellt, an dem die Auszubildenden schraubten. Dem Nachwuchs sollte anhand gängiger Wartungsaufgaben aus dem Arbeitsalltag die Vielseitigkeit von Baumaschinenberufen vermittelt werden. Dazu gehörten einfache Servicearbeiten, die Fehlersuche, Montagearbeiten, Verschleißmessungen, Druck- und Funktionsprüfungen, ein Diagnosetest, eine Datenfernabfrage sowie die Konfiguration in der Motorelek-Foto: Zeppelin/Andreas Meier

Perspektive für Kinder in Südafrika

Zeppelin spendet 80 000 Euro an die Organisation Home from Home

GARCHING BEI MÜNCHEN (SR). Der Auftritt von Zeppelin in München hat sich im doppelten Sinn gelohnt: Noch nie zuvor wurden auf einer Messe über 2 000 neue und gebrauchte Baumaschinen, Gabelstapler und Motoren verkauft und vermietet. Doch einen neuen Rekord stellte das Unternehmen nicht nur bei seinen Umsatz auf, sondern auch was die Höhe der Spende betrifft, mit der Zeppelin die Initiative Home from Home unterstützt. 80 000 Euro sollen der Organisation aus Südafrika zugute kommen. Sie erhält damit ihre bislang größte Einzelspende.



Die Kinder von Home from Home freuen sich über die Unterstützung von Zeppelin und seinen Kunden. Foto: Zeppelin

Zeppelin übergibt der Initiative komplett seinen Erlös der Fahrerbar, in der während der bauma traditionell Fahrer und Fans von Baumaschinen verköstigt werden. Leberkäse und Bier wurde wie schon auf der bauma 2010 und 2007 für einen Euro verkauft. In Summe wurden so 25 000 Euro Einnahmen erzielt. Wie angekündigt, hält Zeppelin sein Wort und erhöht den aus der Fahrerbar erzielten Spendenbetrag um 26 500 Euro. Doch damit nicht genug: Die Summe wurde um weitere 28 500 Euro aufgestockt - so viel kam während einer Auktion zustande, bei der Kunden Ölgemälde mit Cat Baumaschinenmotiven ersteigern konnten. Die Kunstwerke hatte ein Mitarbeiter der Niederlassung Oberhausen eigens für den guten Zweck gestaltet. "Dass unsere Kunden unsere Idee so positiv aufgenommen haben und durch ihre Teilnahme an der Spendenaktion so einen großzügigen Beitrag für Home from Home geleistet haben, hat uns sehr gerührt. Damit hätten wir nie gerechnet. Es ist absolut nicht selbstverständlich und darum ist es uns ein großes Anliegen, uns bei unseren Kunden ganz besonders zu bedanken, welche eine so hohe Spende erst möglich gemacht haben", erklärt Michael Heidemann, der Vorsitzende Geschäftsführer der Zeppelin Baumaschinen GmbH.

Insgesamt kann sich Home from Home auf 80 000 Euro freuen. Das entspricht 938757,32 Südafrikanische Rand. "Das dürfte die größte Einzelspende sein, die je für die Initiative zustande kam. Damit lässt sich vor Ort viel Gutes tun das Geld ist absolut sinnvoll angelegt", bestätigt Thomas Weber, bei Zeppelin als Geschäftsführer für den Service verantwortlich, der die Initiative selbst

ne und Pippa Shaper vor acht Jahren gegründet, die in Kinderheimen arbeiteten und angesichts der menschenunwürdigen Zustände ein neues Pflege modell für Waisen und missbrauchte Kinder entwickelten. Die gemeinnützige Organisation will Kindern eine Zukunft mit Perspektive und ein stabiles Umfeld bieten, in dem sie gut behütet aufwachsen können. Home from Home unterstützt und betreut Pflegefamilien für Kinder, die in Not geraten sind. Aufgebaut wurde ein Netz von kleinen Einfamilienhäusern, in denen bis zu sechs Kinder untergebracht sind. 2012 wurden acht neue Häuser eröffnet. Damit bieten insgesamt 26 Häuser in zwölf Gemeinden rund 170 Kindern ein sicheres Zuhause. Dort lernen sie, wie es ist, geliebt und umsorgt zu werden sowie Teil einer Gemeinschaft zu sein, für die sie später auch Verantwortung übernehmen sollen. Inzwischen haben die ersten Kinder ein Alter erreicht, indem sie auf sich selbst gestellt sind. Damit dies auch in Zukunft den anderen Kindern gelingt sowie neue Häuser entstehen können, sind Spenden sowie Hilfen vor Ort – auch Patenschaften - nötig, damit Kinder eine Schul- und Berufsausbildung sowie eine Hausaufgabenbetreuung erhalten. Die Einnahmen der bauma sowie die Spende werden dazu einen Beitrag leisten.

Die Förderer von Home from Home setzen sich zusammen aus Unternehmen, Privatpersonen sowie Stiftungen und verteilen sich inzwischen rund um den Globus und wie die bauma zeigt, kommen sie auch aus Deutschland. Die Caterpillar Stiftung beispielsweise unterstützt schon seit längerem die Organisation, so geschehen 2012 mit einer großzügigen Spende. "Daher entstand die Idee, uns ebenfalls Home from Home anzuschließen", so Michael Hei-

bauma wird fünfte Jahreszeit

Dr. Guido Westerwelle eröffnete die größte Messe der Welt

MÜNCHEN (SR). Schon das Gebäude der Eröffnungsveranstaltung sprach für eine außergewöhnliche bauma: Am Vorabend fanden sich im Münchner Cuvilliés-Theater, das als das bedeutendste Rokokotheater Deutschlands gilt und indem sich schon die bayerischen Könige oder Napoleon dem Kunstgenuss hingeben durften, Aussteller zu einem Festakt ein. Den Startschuss zur weltweit größten Messe gaben der deutsche Außenminister Dr. Guido Westerwelle und der Infrastrukturminister Djoko Kirmanto aus Indonesien, dem Partnerland der bauma 2013. Im Anschluss daran lud der stellvertretende bayerische Ministerpräsident und Wirtschaftsminister, Martin Zeil, zum Staatsempfang in die Münchner Residenz.

Ein Filmtrailer bot zunächst einen Rückblick auf die bauma vor drei Jahren und zeigte, wie sich das Messegelände von einer gigantischen Großbaustelle zu einer Ausstellungsfläche verwandelte, das auch diesmal nicht ausreichte, um allen Anfragen gerecht zu werden. Im Vergleich zum Jahr 2010 war die bauma erneut gewachsen: Auf insgesamt 570 000 Quadratmetern, verteilt auf 16 Hallen mit 180 000 Quadratmetern sowie 390 000 Quadratmetern Freigelände, stellten über 3 400 Aussteller aus 57 Ländern ihre Innovationen vor. Einen Abriss über die Geschichte und Entwicklung der bauma gab der Messechef Klaus Dittrich. Die bauma wurde 1954 gegründet und ist längst zu einem Flagschiff der Münchner Messegesellschaft geworden. "Wir haben drei Jahre lang alles dafür vorbereitet, damit es morgen richtig losgehen kann. Hier trifft sich eine gewichtige Welt umfassende Branche. Die bauma ist ein Marktplatz, auf dem sich die Aussteller messen", betonte Dittrich. Auch wenn die bauma

Der Außenminister referierte über die Beziehungen zu Indonesien, die Deutschland seit über 60 Jahren pflegt. Erst im Februar machte er dort seine Aufwartung - Bundeskanzlerin Angela Merkel war 2010 Gast des neuen Kraftzentrums, zu dem der Außenminister Indonesien zählte. "Die Besuchsdichte ist Ausdruck von hohen Erwartungen. Es war eine kluge, weise und strategische Entscheidung, Indonesien zum Partnerland der bauma zu machen. Denn Indonesien ist ein aufstrebendes Land. Deutschland ist sein größter Handelspartner", stellte der Außenminister Westerwelle vor dem Hinblick der umfangreichen Rohstoffvorkommen des asiatischen Landes heraus, welche große Wachstumspotenziale versprechen. Ähnliche große Chancen, geschäftliche Beziehungen aufzubauen, räumte Djoko Kirmanto, der Infrastrukturminister Indonesiens, der bauma ein: "Partnerland der bauma 2013 zu sein, ist eine gute Möglichkeit, Indonesien als vielversprechenden Markt



Außenminister Dr. Guido Westerwelle eröffnete die bauma. Foto: Deutsches Baublatt

inzwischen Ableger in China und Afrika habe, so gebe es nur eine bauma wie in München, wo alle Marktteilnehmer präsent seien.

Die Bedeutung der bauma für den Wirtschaftsstandort München stellte Dieter Reiter heraus. Der Referent für Arbeit und Wirtschaft der baverischen Landeshauptstadt verglich die Messezeit während der bauma mit der fünften Jahreszeit, wie man sie in München zur Starkbierzeit oder dem Oktoberfest vorfindet. "Wie jede Jahreszeit, hat die bauma ein eigenes Wetter und das ist in der Regel gut", prophezeite er in weiser Voraussicht auf die Ankündigungen des Wetterdienstes, der Temperaturen von weit über 20 Grad für die bauma-Woche angekündigt hatte. Nicht nur bei den Temperaturen herrsche eitel Sonnenschein, sondern was die gestiegenen Beschäftigtenzahlen im Bauhauptgewerbe und die Auftragseingänge im Vergleich zum Vorjahr betreffe, stünden die Vorzeichen für eine erfolgreiche bauma günstig. München investiert über vier Milliarden Euro in Infrastrukturmaßnahmen. "Die Stadt wächst schneller als Prognosen vorhersagen. Der Wohnungsbau wird zu einem der wichtigsten Themen der nächsten Jahre. Davon kann die Bauwirtschaft profitieren. Denn in einer Stadt wie München ist man nie fertig. Hier wird immer gebaut", so Reiter.

Den Blick über Deutschlands Grenzen hinaus wagte Dr. Guido Westerwelle. vorzustellen. Wir hoffen, dass die bauma als weltweit größte Branchenplattform neue Investoren für die indonesische Infrastruktur generiert und neue Geschäftsmöglichkeiten und Netzwerke zwischen indonesischen Unternehmen und bauma-Ausstellern eröffnet."

300 deutsche Unternehmen seien laut Dr. Westerwelle bereits im Land präsent. Der Maschinenbau sei eine wichtige Stütze. Deutschland sei international ein gefragter und verlässlicher Partner, was er nicht allein auf Asien, insbesondere Indonesien, bezog. "Wir gehen nicht in ein Land investieren und lassen Investitionsruinen zurück, sondern wir suchen nach Partnerschaften auf Augenhöhe, die sich auf lange Sicht bewähren. Das sichert Deutschland einen guten Ruf in der Welt", so Dr. Westerwelle. Großen Anteil haben daran mittelständische Betriebe, mit deren Hilfe es zunehmend gelingt, rund um den Globus Fuß zu fassen. "Das deutsche Erfolgsmodell basiert auf diplomatischem Geschick, auf Solidarität und auf wirtschaftlicher Stärke", meinte der Außenminister. Der Wirtschaft räumte er eine zunehmend wichtiger werdende Rolle in der Außenpolitik ein. "Die Welt ändert sich in einer atemberaubenden Geschwindigkeit und dafür sind Bahnhöfe und Flughäfen nötig", so Westerwelle. Die passenden Baumaschinen dafür hatte die bauma in München zu bieten, mit denen die entsprechenden Projekte umgesetzt werden und um auf solche Veränderungen zu reagieren.

Maschine ohne Kompromisse

Der neue Cat Hydraulikbagger 6020B bietet eine moderne Fahrerkabine, effiziente Hydraulik und vereinfachte Wartung für den Bergbaueinsatz



Während der bauma immer umlagert: der neue Miningbagger. Er gehörte zu den meistfotografierten Objekten. Stellenweise war kein Durchkommen mehr, wenn die Messebesucher den Riesen aus der Nähe begutachten wollten. Fotos: Zeppelin/Andreas Meier

GARCHING BEI MÜNCHEN. Allein schon wegen seiner Größe und seines Gewichts von 220 Tonnen stach er auf der bauma in Halle B6 hervor: der Cat 6020B. Der Miningbagger ist das neue Modell unter den Hydraulikbaggern, die für den Bergbaueinsatz von Caterpillar entwickelt werden. Das vollständig neukonzipierte Gerät hat eine Nutzlast von 22 Tonnen und sorgt im Zusammenspiel mit dem Muldenkipper Cat 777G für eine perfekte Beladung und effizienten Materialtransport. Auch auf der bauma wurde das "Pärchen" zusammen gezeigt und war das mit großem Abstand meistfotografierte Objekt, was nicht allein an der neuen Technik, sondern vor allem auch an der Größe des Baggers lag. Der neue 6020B mit Tieflöffelausrüstung wurde auf der bauma vorab präsentiert und kommt im vierten Quartal diesen Jahres auf den Markt.

aber zuverlässige Maschine, ohne Kompromisse bei Sicherheit und Komfort einzugehen. So verfügt der 6020B über eine neue Fahrerkabine, deren Fahrerstand mit einem großen Bodenfenster und ebenso großzügigen Front- und Seitenscheiben eine in dieser Klasse unübertroffene Sicht Sitze aus – für einen Beifahrer sowie einen

Ziel der Entwicklung war eine einfache, auf den Arbeitsbereich bietet. Ungehinderte Sicht auf die Ketten und die Standfläche des Baggers vereinfachen dem Fahrer das Umsetzen der Maschine und das Beladen von Muldenkippern. Die innovative Fahrerkabinenkonstruktion zeichnet sich außerdem durch zwei zusätzliche

Beobachter. Bei der dreisitzigen Fahrerkabine des 6020B handelt es sich um eine Neuheit in dieser Klasse von Hydraulik-

Das neue Fahrerhausdesign zusammen mit dem neu entwickelten Fahrerstand basieren auf einer langfristigen Zusam-

menarbeit mit Bergbaubetrieben und Fahrern von Hydraulikbaggern der ganzen Welt. Das Ergebnis zeichnet sich durch unübertroffene Sicht auf den Arbeitsbereich, erhöhten Komfort und guten Schulungsmöglichkeiten im Einsatz aus und sorgt so für höhere Produktivität und Sicherheit.

Der Fahrerstand bietet umfassende Einstellungsmöglichkeiten, mit denen der Fahrer sein Arbeitsumfeld an seine jeweiligen Vorlieben anpassen kann. Die Federung des Sitzes und die Armlehnen sind auf ein besonders breites Spektrum unterschiedlicher Körpergrößen ausgelegt. Helligkeit und Kontrast des Displays lassen sich vom Fahrer auf die jeweiligen Umgebungsbedingungen einstellen. Die Klimaanlage hält die vorgewählte Temperatur automatisch aufrecht.

Die schwingungsgedämpfte Fahrerkabine reduziert Vibrationen und verhindert die Ermüdung des Fahrers. In der

Fahrerkabine befindet sich außerdem ein zusätzlicher Notaustastschalter in Reichweite der Sitze für den Beifahrer und eine dritte Person. Der Beifahrersitz befindet sich neben dem Fahrersitz, bietet optimale Sicht auf die Arbeitsseite und erleichtert die Kommunikation während der Einarbeitung. Ein weiterer Arbeitsplatz befindet sich hinter dem Fahrersitz und bietet Platz für einen Laptop sowie freie Sicht auf den Fahrerstand und den Grabbereich.

Die modulare Bauweise sowie das begehbare Motormodul sorgen für einfachen Zugang zu Komponenten und bieten Servicefreundlichkeit. Außerdem ermöglicht die modulare Bauweise den einfachen Transport des 6020B und die problemlose Montage am Einsatzort. Die Konstruktion mit einem einzelnen Motor vereinfacht Wartungsarbeiten zusätzlich. Der Cat-Motor mit 778 kW treibt ein hochmodernes Hydrauliksystem an, das sich durch branchenführende Effizienz auszeichnet.



Das vollständig neukonzipierte Gerät hat eine Nutzlast von 22 Tonnen und sorgt im Zusammenspiel mit dem Cat Muldenkipper 777G für eine perfekte Beladung und effizienten Materialtransport.

Neuer Maßstab in Sachen Kundennutzen

Der neue Cat Radlader 988K bringt ein neues Ladegestänge, eine höhere Kraftstoffeffizienz und zusätzlichen Komfort mit sich

MÜNCHEN. Mit Einführung der siebten Generation der Cat Radlader 988 erinnert der neue 988K an das 50-jährige Jubiläum des 988, der Kunden weltweit zuverlässige und rentable Leistung bietet. Caterpillar stellte den neuen 988K auf der bauma in Deutschland vor. Der für Cat Muldenkipper für Erdbewegung und Bergbau als Ladesystem entwickelte 988K bietet ein neu konstruiertes Ladegestänge, globale Motorkonfigurationen, Antriebsstrangmodifizierungen, eine neu gestaltete Fahrerkabine und mehr Sicherheit und Wartungsfreundlichkeit. Beim 988K wurden die Premiumfunktionen der früheren Modelle weiterentwickelt, wodurch ein neuer Maßstab in Sachen Kundennutzen gesetzt wurde.

hohe Leistung und gutes Ansprechverhalten mit einer im Vergleich zum 988H bis zu 20 Prozent höheren Kraftstoffeffizienz. Weitere Kraftstoffeinsparungen werden mit dem Eco-Mode (Drosselklappenautomatik), der Leerlaufabschaltung und dem Leerlauf-Kickdown-/Auto-Resume-System des 988K erzielt. Eine höhere Kraftstoffeffizienz und niedrigere Schadstoffemissionen senken signifikant die CO,-Bilanz.

Das patentierte Z-Ladegestänge ersetzt die Einzelauslegerkonstruktion des 988H und erweitert die Vielseitigkeit des 988K in kleinen Steinbrüchen und bei Untertageeinsätzen. Dank dieser Neuentwick-

Der Cat C18 Acert-Motor im 988K wird Standardausführung oder Ausführung in Deutschland als Stufe IV geliefert. Die mit verlängertem Hubgestänge wird die elektronische Kraftstoffregelung sorgt für Maschinenhöhe bei maximaler Hubhöhe reduziert, die Ausschütthöhe jedoch größer. Aufgrund dieser Konstruktion ist die Maschine kürzer und wendiger. Das neue Gestänge und die robusten und präzise ausgelegten Cat Schaufeln in Hochleistungsausführung steigern das Produktionspotenzial noch weiter.

> Der exklusive Verstellwandler mit Überbrückungskupplung und Direktantrieb sorgt für weitere Kraftstoffeinsparungen, kürzere Arbeitszykluszeiten und geringere Wärmeentwicklung, insbesondere bei Load-and-Carry-Einsätzen. Das System ermöglicht es den Fahrern, für eine optimale Ladeeffizienz Felgenzugkraft und Hydraulikleistung auszugleichen.

steuerung (ARC) mit optionaler Kompressionsbremse kann die Geschwindigkeit bei Bergabfahrt gehalten und so der Verschleiß der Betriebsbremse reduziert werden. Beim Hydrauliksystem für Arbeitsgeräte PFC (Positive Flow Control, Positive Durchflussregelung) wird eine elektronisch geregelte Verstellpumpe verwendet, um den Ölvolumenstrom auf Basis der Steuerhebelbewegung zuzutei-

Die vollständig neu gestaltete Fahrerkabi ne verfügt über das Cat Maschinendatenerfassungssystem der neuen Generation, das sich durch erweiterte Funktionen auszeichnet, wie Informationen zum Kraftstoffverbrauch in Echtzeit und zur Kraftstoffeffizienz (geladenes Material pro Kraftstoffeinheit), die auf einem interaktiven Touchscreen angezeigt werden. Der Schallpegel in der Fahrerkabine wurde entscheidend gesenkt: von 74,2 dB(A) im 988H auf 71,1 dB(A) beim 988K, und die Temperatur in der Fahrerkabine wird automatisch und kontinuierlich geregelt. Der Sitz ist mit integrierten leichtgängigen und komfortabel angeordneten Bedienelementen ausgerüstet. Die im STIC-Lenkhebel integrierte Gegesteuerung. Für zusätzliche Sicherheit sorgt eine abgesetzte Konsole mit einem Beleuchtungsschalter für die Zugangstreppe, einem Motorausschalter und Sperren für das Getriebe und den Anlasser. Eine zweite Konsole bietet bequemen Zugriff auf den Batteriehauptschalter und einen Starthilfeanschluss. Eine Rückfahrkamera zeigt auf dem Monitor in der Fahrerkabine gestochen scharfe Bilder an. Die Routinewartungsstellen, wie Hydraulik-Druckmessanschlüsse und Ölprobenentnahmeanschlüsse, sind einfach zugänglich.

Anzeige

Zu den Optionen für den 988K gehören die Wägeeinrichtung und die Cat Detect-Objekterkennung auf der Basis des Kamerasystems mit Radar und Software (in der Kabine), welche dem Fahrer anzeigen, wenn im Radarerfassungsbereich ein Objekt erkannt wird. Zu den weiteren Optionen gehören ein integriertes Achsen-Kühlsystem, eine Schwingungsdämpfung, eine Schnellbetankungsanlage, eine Schmierautomatik, ein Dreischieberventil, ein Schnellölwechselsystem, eine LED-Beleuchtungsanlage, ein Kaltstartpaket und das leistungsstark Cat Product Link-Telemetriesystem.





Caterpillar stellte mit dem neuen 988K auf der bauma in Deutschland die siebte Generation seiner Radlader vor.

Zeichen für Innovationsstärke

Firmengruppe Nowotnik rüstet sich auf der bauma mit sechs Cat Hybridbaggern 336EH und sieben Cat Radladern 966K XE

MÜNCHEN (SR). Als Messeinnovation der bauma schlechthin gilt der neue Cat Hybridbagger 336EH. Seine Besonderheit: Anstatt die kinetische Energie beim Abbremsen des Oberwagens zu verschwenden, wird sie bei der neuentwickelten Baumaschine in einen Druckspeicher geleitet und dann zum erneuten Drehen des Oberwagens genutzt. Damit soll ein bis zu 25 Prozent niedrigerer Spritverbrauch möglich sein. Einer der ersten Kunden von Zeppelin, der sechs neue Hybridbagger auf der bauma bei der Zeppelin Niederlassung Köln orderte, ist die Unternehmensgruppe Nowotnik. Doch damit nicht genug – zu dem Bagger-Sextett kamen noch sieben neue Cat Radlader 966K XE hinzu, die ebenfalls auf der Einkaufsliste standen und zu den weiteren Innovationsträgern der bauma zählten. Damit setzt Nowotnik ein Zeichen seiner Innovationsfreudigkeit.

Die Unternehmensgruppe zählt längst zu einem Wegbereiter für neue Baumaschinentechnologie. Die jüngsten Innovationen belegen, welchen enormen Stellenwert Firmenchef Hans Georg Nowotnik ihnen einräumt. Sein Ansatz dabei: "Sie sind die einzigen Möglichkeiten, sich in unserer Branche von dem Normalen abzuheben und daher absolut überlebenswichtig für ein Unternehmen, weil sich die Baubranche immer noch in einem schädlichen Preiskampf befindet. Nur Unternehmen bleiben langfristig bestehen, die Vorreiter in Sachen Umweltschutz, bei der Reduzierung von Emissionen und Sprit sind. Es ist in

umgesetzt werden könnten, mit einfacher Technik, damit die Maschinen bezahlbar bleiben und in ihrem Einsatzumfeld bestehen können", so Hans Georg Nowotnik.

Den Ansatz der Spritersparnis verfolgte auch der auf der bauma ausgestellte Cat Radlader 966K XE mit seinem neuen stufenlosen, leistungsverzweigten Getriebe, das unter der Prämisse entwickelt wurde, den Kraftstoffverbrauch noch effizienter zu gestalten. Mit dem Radlader samt seinem stufenlosen Getriebe wird eine Verbesserung von bis zu 25 Prozent beim Kraftstoffverbrauch erzielt, was bei diversen Tests bestätigt wurde.



"Die Möglichkeit der Kraftstoffeinsparung durch ein einfaches hydraulisches System, welches investierte Energie wieder zurückgewinnt, um sie wieder einzusetzen, hat mich sehr überzeugt", meinte Hans Georg Nowotnik.

unserem persönlichen Interesse, so umweltschonend wie möglich zu arbeiten und unseren Teil dazu beizutragen, diese Entwicklung zu fördern. Gerade unserem Auftraggeber Vattenfall Mining Europe ist dieser Aspekt sehr wichtig. Die Geräte bieten die Möglichkeit, Kraftstoff einzusparen, was bei den heutigen Preisen eine große Stellschraube ist, um wettbewerbsfähig zu bleiben, wenn man nicht an den Löhnen sparen kann oder möchte. Die Hybrid- Geräte verschaffen uns diesen Vorteil."

Dass solche Aussagen keine leeren Worthülsen sind, belegt bereits der Schritt, den der Unternehmer 2010 unternommen hat. Als Erster in Europa nahm Hans Georg Nowotnik den dieselelektrischen Cat Dozer D7E in Betrieb, der Ausstellungsstück der bauma 2010 in München war. Drei Jahre später haben es ihm wieder alternative Antriebe angetan, mit denen Baumaschinengeschichte im Hause Caterpillar geschrieben wird und von der er in Zukunft erwartet, "dass eine Verbesserung des Verhältnisses Leistung zu Betriebskosten eintritt." In dem neuen Hybridbagger stecken über 300 Patente - entsprechend lange wurde an der technischen Umsetzung gefeilt, bis diese marktreif war und den Kunden eindeutig belegbare Vorteile

Die Baumaschine verspricht Kunden einen deutlichen Mehrwert und wird dank ihres intelligenten Hybridsystems die Betriebskosten drastisch senken. Genau darauf achtet Firmenchef Hans Georg Nowotnik, der sich schon lange intensiv mit der alternativen Antriebstechnologie auseinandergesetzt hat und nach einer Möglichkeit suchte, einen der größten Kostenblöcke, den Dieselverbrauch, zu reduzieren. "Die Möglichkeit der Kraftstoffeinsparung durch ein einfaches hydraulisches System, welches investierte Energie wieder zurückgewinnt, um sie wieder einzusetzen, hat mich sehr überzeugt. Wie schon in den Hybridmodellen umgesetzt, ist die Wiederbenutzung der bereits vorhandenen Bewegungsenergie die Richtung, in der noch weitere Ideen

Seit Ende 2012 ist bereits ein Modell im Einsatz bei der Unternehmensgruppe Nowotnik. Entsprechende Erfahrungen innerhalb von sechs Monaten liegen vor, die belegen, wie wirkungsvoll das stufenlose, leistungsverzweigte Getriebe funktioniert. Dabei hat der Geschäftsführer ganz klare Vorstellungen, welchen Anforderungen Baumaschinen standhalten müssen: "Die stärkste Grundvoraussetzung bei uns ist, dass auch die neue Technik im Dauereinsatz problemlos funktioniert und sich eine dauerhafte Kraftstoffeinsparung realisieren lässt." Dabei überlässt er nichts dem Zufall und überzeugt sich im Vorfeld, was die Maschinen leisten können. So wurde der Cat Radlader 966K XE bei verschiedenen Ladeeinsätzen getestet. "Caterpillar ist sehr interessiert an unseren Einschätzungen. Sollte uns ein Gerät nicht überzeugen, würden wir uns für ein anderes entscheiden", stellt er klar. Die im Betrieb an den verschiedenen Standorten häufig im Zwei-Schicht-Betrieb eingesetzten Baumaschinen-Flotten müssen sich in der Regel laut Firmeninhaber unter den härtesten Bedingungen viele Stunden bewähren. "Wir glauben, dass sich die Geräte mit den neuen Technologien unseren Herausforderungen noch besser stellen werden", ist er überzeugt. Auch wenn Caterpillar ausgereifte Techniken in den Markt bringt, fürchtet sich der Unternehmer nicht vor möglichen Konsequenzen: Er hat mit der Zeppelin Niederlassung Köln Full-Service-Verträge abgeschlossen. "Sollte eine Maschine ausfallen, müssen wir keine Reparaturkosten befürchten, denn es wird sofort ein Ersatzgerät bereitgestellt. Wir arbeiten mit Zeppelin Seite an Seite. Eine hervorragende Service-Mannschaft ist jederzeit in der Lage, uns bei Schwierigkeiten zu helfen. Uns beiden ist daran gelegen, optimale Ergebnisse zu erzielen", versichert Hans Georg Nowotnik.

Doch auch ein weiterer Aspekt hat den Firmeninhaber mitüberzeugt, auf der bauma sieben Radlader zu bestellen: "Die komfortable Bedienung, die vor allem von unseren Fahrer gelobt wird, war mitentscheidend für das Produkt aus dem Hause Caterpillar", so Nowotnik.

Der neue Hybridbagger im Test





Dank der X-Ray-Technik konnten Besucher einen Blick in das Innerste des Hybridbaggers erhalten. Foto: Zeppelin/Sabine Gassner

Auf der bauma waren sie der große Blickfang: der neue Cat Hybridbagger 336EH und der neue Cat Radlader 966K XE. Dank der X-Ray-Technik konnten Besucher einen Blick in ihr Innerstes erhaschen, denn zu sehen gab es Röntgenbilder vom Herz der Maschinen, wie ihrem Motor, sowie von weiteren Organen, wie dem Getriebe, oder im Fall des neuen Hybridbaggers, vom Druckspeicher. Schließlich sollte innovative Technik entsprechend präsentiert und Kunden überzeugend vermittelt werden. Doch noch mehr verraten Testeinsätze über die Leistung der Baumaschine.

Vorgestellt wurde der Cat 336EH erstmals im Oktober 2012. Laut Ken Gray, weltweit verantwortlicher Produktmanager für große Hydraulikbagger bei Caterpillar, ruft er seitdem bei den Kunden wahre Begeisterungsstürme hervor: "Das Interesse der Kunden ist sehr groß. Viele erkundigen sich bei unseren Cat Händlern wie Zeppelin über die Maschine. Darüber hinaus fragen uns viele Kunden, welche anderen Modelle als Hybrid angeboten werden, und vor allem wann das der Fall sein wird. Unsere komplette Hybridstrategie kann ich natürlich nicht ausplaudern, aber ich darf schon verraten, dass es zwei weitere Hybridmodelle geben wird. Derzeit laufen bei uns Entwicklungsprogramme für die Nachfolgemaschinen. Überall dort, wo wir Mehrwert für den Kunden schaffen können – also die Vorhalte- und Betriebskosten senken, um dem Betrieb des Kunden zum

Erfolg zu verhelfen, werden wir weiterhin geeignete Hybridtechnik anwenden. Wir werden dafür sorgen, dass unsere Kunden mit Cat Produkten mehr Geld verdienen als mit anderen."

Laut Gray hat keine andere frei erhältliche Technologie eine höhere Leistungsdichte als die Hydraulik. Deshalb hat sich Caterpillar für eine Hydrauliklösung entschieden, um den Kunden erhebliche Einsparungen im Verbrauch zu bescheren. "Da wir die Komponenten aus der Cat-Standardhydraulik verwenden, können wir die Vorteile der Serienproduktion innerhalb unseres Produktangebots nutzen, um die Vorhaltekosten des 336EH für den Kunden erheblich zu reduzieren. Trotzdem gibt es keine Einbußen in Zuverlässigkeit, Produktivität, Leistung, Kraft, Geschwindigkeit oder Produktion", sagt Gray. "Außerdem läuft die Maschine erstaunlich leise."

Caterpillar hat den 336EH und seine technischen Bausteine in strengen Tests auf Kraftstoffverbrauch, Bedienbarkeit, Zuverlässigkeit und Leistung geprüft. Die praxisbewährten, robusten Cat Hydraulikkomponenten bilden die Grundlage für die innovative Konstruktion der Maschine. "Wir haben die Maschinen intensiv getestet und dabei dasselbe Verfahren angewandt wie bei den Stufe-IIIB-Baggern. Neben unseren normalen, strengen Dauerprüfungen auf Maschinenebene haben wir die Maschinen, wie bei uns üblich, durch Millionen von Testzyklen geschickt, um die Komponenten und Systeme auf Herz und Nieren zu

testen. Dabei waren die Maschinen unter anderem extremen Vibrationen und Temperaturbedingungen ausgesetzt", verdeutlicht Gray. Der 336EH habe bislang alle Leistungserwartungen erfüllt oder überstiegen, so auch die hohen Ansprüche von Kunden, die sich in leistungsintensiven Einsätzen auf ihre Cat Bagger verlassen.

Randy Peterson, Entwicklungsleiter, verantwortlich für die Technik der Anbaugeräte und Lenksysteme, meint dazu: "Bei dieser Maschine haben wir uns allen denkbaren Herausforderungen gestellt, um sie für unsere Kunden zuverlässig zu machen. Die Kunden reagieren darauf durchweg positiv. Die Maschinenführer unserer Kunden schwärmen von der Zuverlässigkeit, Arbeitsgeschwindigkeit, Reaktionsschnelligkeit und Leistung der Maschinen. Viele sind auch erstaunt über den niedrigen Geräuschpegel im Betrieb."

Peterson sagt, die Arbeitsergebnisse des 336EH in Kundenbetrieben in Kalifornien seien schlichtweg "überragend". Die Kunden setzen die Maschine für unterschiedlichste Arbeiten ein, wie zum Grabenbau, zum Beladen von Lkw, für Konturarbeiten und für schwere Hubarbeiten. Caterpillar testete den 336EH auf dem Testgelände in Peoria beim Beladen von Lkw auf gleicher Standebene beim Schwenken von 90 Grad und 180 Grad, beim Grabenbau und beim Beladen von Lkw auf erhöhter Standebene.

neuen Hybridbaggern und Radladern die Flottenmanagementlösung VisionLink in der Kombination mit ProductLink genutzt, wobei Maschinendaten wie etwa der Kraftstoffverbrauch sowie Betriebszustände ausgewertet werden. Permanent werden so GPS-Position, Start- und Stoppzeiten, Motorlast (Leerlauf/Last), Kraftstoffverbrauch (Leerlauf/Last) sowie Betriebszustände ermittelt und wöchentlich ausgewertet. "Die Daten sollen die Fahrer bei der Arbeit unterstützen und helfen, korrigierend einzugreifen, falls erforderlich", so der Geschäftsführer.

In den Einsatz gehen die sechs neuen Cat Hybridbagger und die sieben neuen Cat Radlader 966K XE in den Kieswerken in Nordrhein-Westfalen und in Sachsen sowie in den Tagebaustätten des Energiekonzerns Vattenfall Mining Europe in Brandenburg und Sachsen. Während die Radlader Sand und Kies verladen werden, sollen die Hybridbagger im Bereich der Abraumgewinnung und im Materialumschlag arbeiten. Damit ihnen die passenden Transportgeräte zur Seite stehen, mit denen ein wirtschaftliches Arbeiten möglich ist, hat Hans Georg Nowotnik eine Woche nach Ende der bauma seine Maschinenbestellung erweitert. Die Zeppelin Niederlassung Köln erhielt den Auftrag zu dem bestehenden Maschinenpaket 23 Cat Dumper zu liefern. Doch das ist wieder eine andere Geschichte, deren Fortsetzung in einer der nächsten Ausga-



Firmeninhaber Hans Georg Nowotnik (Zweiter von links) mit seiner Frau Mareike Nowotnik (Mitte) geben auf der bauma bei Fred Cordes (links), Zeppelin Geschäftsführer für den Vertrieb, Dietmar Steiger (Zweiter von rechts), Zeppelin Gebietsverkaufsleiter der Niederlassung Köln, und Willi Krah (rechts), Leiter Zeppelin Produktmanagement Standardgeräte, ihren Auftrag für eine große Baumaschinenflotte mit alternativen Antrieben durch.

Denn auch für ihn ist klar: Was nützt die neueste Technik, wenn man sie nicht versteht, bestmöglich einzusetzen. "Um eine effektive Ausnutzung der Vorteile zu haben, ist es wichtig, auch von Seiten der Fahrer mit der Technik umgehen zu kön-

nen. Wir werden ausgiebige Schulungen vornehmen, die wir nur in Zusammenarbeit mit der Firma Zeppelin durchführen können." Damit nicht genug: Zur Unterstützung wird in der Unternehmensgruppe bei Cat Baumaschinen wie den



Mensch und Maschine – auf der bauma kommt beides zusammen.



Unter dem Oberbegriff "Connected Worksite" waren in der Halle B6 neueste Trends im Bereich Flottenmanagement zu sehen. Beim Cat Flottenmanagement wurde eine Apple iPad- und iPhone-App für unterwegs vorgestellt, über die der Kraftstoffverbrauch, Maschinenauslastungen, Stillstandszeiten, aktuelle Standorte und die schnelle Planung der Servicearbeiten, mobil abgefragt werden kann. Außerdem wurde Cat Grade Control, eine 2-DSteuerung für Kettenbagger der E-Serie, auf der bauma eingeführt.

bauma 2013 Impressionen von der größten Messe der Welt



Halle B6 hoch oben auf dem Stand von Zeppelin und Caterpillar.



Voller Andrang: Der Messestand mit den meisten Besuchern ist traditionell der von Caterpillar und Zeppelin – am Samstag drängten besonders viele Baumaschinenfans in die Halle B6, wie dieses Bild beweist. Von den 530 000 bauma-Besuchern dürften die meisten den Messestand von Caterpillar und Zeppelin gesehen haben.



Von Mikro- bis Miningbagger mit 900 Kilogramm bis 220 Tonnen reichte das Baggerspektrum.



70 verschiedene Produkte wurden von Caterpillar und Zeppelin auf der bauma präsentiert.

12 BAUMA



Motorenmodelle vermittelten den Besuchern, was Zeppelin mit seiner Motorspezialisierung leisten kann. Der Cat Radlader 988G im Hintergrund stand für das Instandsetzungsprogramm namens Cat Certified Rebuild.



Caterpillar präsentierte seine Innovationen im Motorenbereich in Halle A4 und Zeppelin Power Systems infomierte dort über die bewährten Cat Motorenbaureihen der Abgasstufe IIIB sowie die ab 2014 relevanten Motorenbaureihen der zukünftigen Abgasstufe IV final.



Auch iPads wurden zum Informationsaustausch mit den Besuchern genutzt.



bauma 2013 Impulsgeber für Investitionen – Plat



Baumaschinen gab es nicht nur im Ganzen zu begutachten, sondern verschiedene Laufwerke waren zusammen mit anderen Bauteilen ausgestellt.



Mehr Details über die Produkte und Dienstleistungen wie etwa das neue Kundenportal konnten Besucher bei einer der 120 durchgeführten Touren erfahren. Ihnen schlossen sich im Lauf der bauma 2 392 Personen an, wie etwa der Gemeinderat von Friedrichshafen oder viele Studenten samt Professoren verschiedenster Hochschulen.



schlossen sich im Lauf der bauma 2 392 Personen an, wie etwa der Gemeinderat von Abertausende der 530 000 Besucher überzeugten sich in der Halle B6 sowie auf dem Freigelände von den neuesten Innovationen von C Friedrichshafen oder viele Studenten samt Professoren verschiedenster Hochschulen. und Hyster.



Ohne das Engagement der Mitarbeiter, allen voran dank dem Team der Messeabteilung, wäre der grandiose Erfolg der bauma nicht möglich gewesen.



Zwölf Assistants, darunter junge Zeppeliner, Azubis sowie Werkstudenten, und ihre Betreuer unterstützten den Vertrieb, die Produkt- und Servicespezialisten in der Neukundenansprache und Kontakterfassung nach einem intensiven Training. Sie nutzten auf der bauma iPads mit einer speziellen App, um die Kontaktdaten der Besucher aufzunehmen, Visitenkarten zu erfassen oder auch direkt Informationen wie Datenblätter den interessierten Besuchern auf dem iPad zu zeigen und per E-Mail an sie zu versenden. Insgesamt haben sie über die iPads auf der bauma knapp 1 700 Besucher-Kontakte notiert.



Einen goßen Andrang verzeichnete der Fahrerclub mit seinem Shop, wo sich Fahrer und Fans mit Modellen und Bekleidung eindecken konnten.



DEUTSCHES BAUBLATT 13

Nr. 368, Mai/Juni 2013



austelleneinsätze hatten Caterpillar und Zeppelin die passenden Baumaschinen mit nach München gebracht, wie hier für die Segmente nd Kanalbau.



Die bauma ist nicht nur eine Messe für Baumaschinen, sondern auch für Gabelstapler, wie der Auftritt von Zeppelin beweist.

tform für Innovationen



erpillar Schon vom ersten Messetag an drängten die Besucher in Massen auf die bauma.



Foto: Messe Münche



– in großen Dimensionen denken – gehört zu einer bauma fast schon zur Routine. Denn die Messe beherbergt riesige Baumaschinen, wie adlader 992K und Cat Muldenkipper 777G im Hintergrund. Fotos: Zeppelin/Sabine Gassner und Andreas Meier



Die bauma war eine Messe der Rekorde, nicht nur was Besucherzahlen und Ausstellungsfläche, sondern auch Geschäftsabschlüsse anbelangte. Hier verkündet Fred Cordes, der für den Vertrieb verantwortliche Zeppelin Geschäftsführer, den neuen Umsatzrekord.



Am Eröffnungstag besuchte Dr. Peter Ramsauer (Zweiter von links), Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, die bauma zusammen mit seinem Kollegen aus Indonesien, Djoko Kirmanto, Minister of Public Works (Zweiter von rechts). Am Gemeinschaftsstand von Caterpillar und Zeppelin begrüßten Peter Gerstmann (rechts), Vorsitzender der Geschäftsführung der Zeppelin GmbH, und Michael Heidemann (links), Stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsführung, die Politprominenz. Vor Ort gaben beide Geschäftsführer einen Einblick in den Messeauftritt und präsentierten Produktinnovationen wie den weltweit ersten Cat Hybridbagger 336E H und den 220-Tonnen-Mininingbagger 6020B. Peter Gerstmann nutzte die Chance, um die Relevanz des Ausbaus der Bundesstraße 31 zwischen Immenstaad und Friedrichshafen hervorzuheben. "Als Geschäftsführer des Zeppelin Konzerns mit Sitz in Friedrichshafen spreche ich mich für eine Stärkung des Wirtschaftsstandortes Friedrichshafen aus. Der Ausbau der Bundesstraße ist eine strategisch sinnvolle Investition in die Zukunft. Dadurch verbessert sich die Wettbewerbsfähigkeit der dort ansässigen und überregional agierenden Unternehmen", erläuterte Peter Gerstmann im Gespräch.



Tausendste Schallmauer durchbrochen: Das oberste Management von Caterpillar und Zeppelin bedankte auf der bauma bei der Strabag und BMTI für die gute und enge Zusammenarbeit. Eine Cat Raupe D6N ist die tausendste aktive Cat Baumaschine, die derzeit bei dem Kunden im Einsatz ist. Dafür überreichte Doug Oberhelman, der CEO von Caterpillar, ein Modell des Cat Seilbaggers 7495 als Sonderanfertigung.



Reale Anwendungen in einem realen Szenario. Verschiedene Themeninseln führten durch typische Bauabschnitte und zeigten die Vielfalt des Zeppelin Rental Mietprogramms sowie das Zusammenspiel der Maschinen und Geräte.

bauma 2013 Die größte Baustelle der Welt



Mit seiner Wohlfühl-Atmosphäre bot der Zeppelin Rental Biergarten den passenden Rahmen für die Pflege bestehender Kundenkontakte und die vielen Gespräche mit Miet-Interessierten.



 $\label{lem:Geballte} \textbf{Geballte Miet-Power-die Standbesetzung von Zeppelin Rental}.$



Hoher Besuch am Zeppelin Rental Stand: Caterpillar Chairman und CEO Doug Oberhelman (Zweiter von rechts), Vice President of Construction Industries Sales & Marketing Paolo Fellin (rechts), Vice President EAME Distribution Nigel Lewis (Dritter von links), Caterpillar Messechef Geled Potts (links), und Markus Gebauer (Zweiter von links), Caterpillar Gebietsverantwortlicher für Deutschland, Österreich und die Schweiz, genießen gemeinsam mit Zeppelin Rental Geschäftsführer Peter Schrader (Dritter von rechts) die herzliche Atmosphäre.



Neben den umfangreichen Informationen zum Thema Miete erfreute sich auch der Profi-Baushop mit seinem Sortiment an Kleingeräten, Werkzeugen und Zubehör großer Beliebtheit.



Ein echter Besuchermagnet war die Show der Groove Onkels. Die achtköpfige Gruppe begeisterte mit ihrer unkonventionellen Trash-Percussion-Performance und zauberte auf Mülltonnen, Flaschen und dem einen oder andere Mietprodukt atemberaubende Rhythmen. Fotos (5): Fabian Helmich

Foto: Andreas Meier

Wo sich die Spreu vom Weizen trennt

HEUS Betonwerke übernehmen auf der bauma für ihr Kieswerk zwei neue Cat Radlader 966K XE



Frank Schweitzer, Fuhrparkleiter, Johannes Meißner, Prokurist, Heinz Eufinger, Inhaber, Heinrich Eufinger, Marketing, und Ronald Sieber, Betriebsleiter (von links), gaben auf der bauma der Zeppelin Niederlassung Koblenz den Auftrag, zwei Cat Radlader 966K XE zu liefern. Fotos: Zeppelin/Sabine Gassner

MÜNCHEN (SR). Einen Röntgenblick benötigten die bauma-Besucher keinen, um einen der Messe-Stars von Caterpillar und Zeppelin aus der Nähe in der Halle B6 zu begutachten. Dafür hatten die beiden Aussteller gesorgt, als sie mithilfe der X-Ray-Technik Röntgenfotos vom Maschineninnenleben des Cat Radladers 966K XE zeigten. Auf diese Weise sollten Kunden Dieselmotor, Antriebsstrang und vor allem das neue leistungsverzweigte, stufenlose Getriebe erklärt werden. Von diesem waren die HEUS Betonwerke so überzeugt, dass sie auf der Messe der Zeppelin Niederlassung Koblenz den Auftrag gaben, zwei Cat Radlader 966K XE zu liefern.

Bereits im Messevorfeld hatte sich Geschäftsführer Heinz Eufinger mit verschiedenen Anbietern auseinandergesetzt und die verschiedenen Optionen bei einem Radladertest ausgelotet. "Aufgrund des besten Preis-Leistungsverhältnisses haben wir uns für das Cat Modell entschieden", erklärt der Firmenchef. Letzten Endes hat ihn das Maschinenkonzept wegen des geringen Spritverbrauchs überzeugt. Der Kraftstoffverbrauch ist bei Investitionen immer öfters der sprichwörtliche Moment, wo sich die Spreu vom Weizen

trennt - im Fall des neuen Cat 966K XE führte er die Entscheidung herbei. "Da wir in unserem gesamten Unternehmen einen großen Fuhrpark haben und die Maschinen rund 2 000 Arbeitsstunden im Jahr leisten, ist das Thema Spritverbrauch gerade bei den heutigen sprunghaften Preissteigerungen im Kraftstoffsektor sehr wichtig", verdeutlicht er. Weil jede Investition umfassend geprüft wird, war auch die Anschaffung der beiden Radlader keine Spontanentscheidung, die auf der Messe getroffen wurde. Bevor der Kaufvertrag auf der bauma unterzeichnet wurde, gingen der Unterschrift Beratungsgespräche mit Andreas Weber von der Zeppelin Niederlassung Koblenz voraus.

Er machte seinen Kunden auf die verschiedenen technischen Features aufmerksam. Typisch für den Cat 966K XE: Er wird von einem Cat-Acert-Dieselmotor 9.3 mit einer Leistung von 220 kW angetrieben. Der Common-Rail-Motor erfüllt die EU-Grenzwerte für Abgasemissionen der Stufe IIIB. Unabhängig von fixen Getriebestufen arbeitet der Motor immer im optimalen Drehzahlbereich. Der Radlader verbindet die Vorteile von Hydrostat sowie mechanischem Direktantrieb und arbeitet effizient ohne spürbare Schaltunterbrechungen. Das neue leistungsverzweigte, stufenlose Getriebe macht sich deutlich bemerkbar bei Tempo- und Lastwechsel, die fließend ineinander übergehen. Hydraulikpumpe und

-motor ermöglichen ein reibungsloses und sanftes Übersetzungsverhältnis zwischen Motordrehzahl und Geschwindigkeit der Maschine.

Doch welche Leistung wird von den Baumaschinen vorausgesetzt? "Die Radlader müssen sich auszeichnen durch fehlerfreies Arbeiten, geringe Reparaturanfälligkeit, niedrige Unterhaltungskosten und einen guten Wiederverkaufswert", so Eufinger. Beweisen müssen sie dies im Tochterunternehmen der HEUS Betonwerke. Im Kieswerk Werschau, das seit 1974 zur Firmengruppe zählt, müssen sie in der Rohstoffausgabe und in der Verladung Quarzkies umschlagen. Für diesen Zweck soll eine Maschine mit einer 3,8 Kubikmeter Schaufel mit Zähnen und eine Maschine mit einer 4,2 Kubikmeter Schaufel mit Schneidmesser bestückt werden. Damit vervollständigen sie den Fuhrpark,

der im Kieswerk aus vier Radladern, vier Raupen, einem 36-Tonnen-Bagger, zwei Dumpern sowie mehreren Kleingeräten

Die Jahresproduktion an Kies beträgt 250 000 Tonnen. Der Kies wird an Betonwerke, aber auch auf Baustellen in der näheren Umgebung bis zu einem Umkreis von 60 Kilometer geliefert oder direkt abgeholt. Spezialprodukte wie etwa gelblicher Quarzkies, der besonderen Ansprüchen entsprechen muss, findet sogar Abnehmer in Holland. Des Weiteren umfasst das Produktsortiment diverse Gesteinskörnungen, Korngemische für Beton, gewaschene Natursande, Brech- und Rundkörnungen sowie Mutterboden. "Wir mischen aber auch Spezial-Reitsande, die wir über die Abteilung Reitplatzbau unserer Muttergesellschaft deutschlandweit vertreiben", ergänzt der Geschäftsführer.



Mithilfe der X-Ray-Technik wurden Röntgenfotos vom Innenleben des Cat Radladers 966K XE gezeigt. Auf diese Weise sollten Kunden Dieselmotor, Antriebsstrang und vor allem das neue leistungsverzweigte, stufenlose Getriebe erklärt werden.

Rebuild bringt Verjüngungskur

Zeppelin ertüchtigt Cat Radlader mit über 17 000 Betriebsstunden für Knauf

MÜNCHEN (SR). Wie sich Baumaschinen älteren Baujahrs zu neuem Leben erwecken lassen, das vermittelte Zeppelin auf der bauma den Besuchern in Halle B6 anhand eines Cat Radladers 988G mit Baujahr 2001. Die ausgestellte Baumaschine war bis vor wenigen Monaten noch gezeichnet vom harten Arbeitsalltag – ihr Betriebsstundenanzeiger stand bei 17 399. Dass bei dieser Zahl entsprechende Gebrauchsspuren vorhanden waren, weiß jeder, der mit Baumaschinen zu tun hat. Doch auf der bauma fehlten davon jegliche Anzeichen. Zeppelin hatte für den Gipskonzern Knauf den Radlader überholt und zeigte anhand der erneuerten Baumaschinen, was mithilfe des Programms Cat Certified Rebuild samt einer Motor-, Getriebe- und Hydraulikspezialisierung heutzutage alles möglich ist.

Von den Mitarbeitern der Niederlassung Erlangen wurde der ursprüngliche Betriebszustand der Maschine erfasst und analysiert. Eine Öldiagnose beim Zeppelin Öllabor machte das Ergebnis wasserdicht und brachte weitere Klarheit über die Beschaffenheit des Radladers. Damit war die Ausgangsbasis für einen Kostenvoranschlag geschaffen, der dem Unternehmen als Entscheidungsgrundlage unterbreitet wurde. Knauf hatte das Rebuild-Programm namens Power Train gewählt, bei

dem der Kraftstrang einer zertifizierten Instandsetzung unterzogen wurde. Bei dem von Caterpillar entwickelten Instandsetzungsprogramm werden Wasserkühler, Motor, Drehmomentwandler, Getriebe, Achsen und Seitenantriebe instand gesetzt und getestet. Im Durchschnitt werden 3 000 Teile und Komponenten getauscht.

Was einen Rebuild interessant macht, sind die Kosten, die deutlich unter dem Preis einer Neuanschaffung liegen. Darum ent-



Den Schlüssel für den überholten Radlader überreichten Thomas Weber (Dritter von links), Zeppelin Geschäftsführer, Stephan Bothen (Zweiter von rechts), Zeppelin Niederlassungsleiter, Armin Schmalholz (links), Zeppelin Verkäufer, sowie Hubert Breunig (rechts), Zeppelin Außendienstmeister, an Dr. Eduard Dobmeier (Dritter von rechts), Leiter der Knauf Rohstoffbetriebe in Russland, sowie an Stefan Spielmann (Zweiter von links), vom technischen Einkauf bei Knauf.



Zeppelin hat für den Gipskonzern Knauf den Cat Radlader 988G überholt und zeigte das Ergebnis auf der bauma, auf der die Baumaschine offiziell übergeben wurde (von links): Stephan Bothen, Zeppelin Niederlassungsleiter, Michael Heidemann, Zeppelin Geschäftsführer, Wolfgang Voigt, Direktion Technik bei Knauf, Carlo Knauf, Geschäftsleiter Technik Knauf Deutschland, Manfred Grundke, Geschäftsführender Gesellschafter bei Knauf, Peter Gerstmann, Zeppelin Geschäftsführer, und Armin Schmalholz, Zeppelin Verkäufer.

scheiden sich immer mehr Betriebe für eine Überholung - über 80 Baumaschinen hat Zeppelin mit seiner Service Organisation inzwischen wieder auf Stand gebracht. Abgesichert sind Kunden durch Garantievereinbarungen. Im Fall von Knauf betragen diese für den Radlader drei Jahre beziehungsweise 6 000 Betriebsstunden.

"Man braucht einfach eine gewisse Maschinengröße, damit sich eine Überholung lohnt. Bei einem Radlader muss man den Zustand der Technik genau unter die Lupe nehmen und analysieren, ob ein Rebuild Sinn macht oder ob man sich nicht gleich besser ein neues Gerät anschafft. Schließlich ist die Hydraulik deutlich komplexer und die Maschine weist mehr Verschleißteile als vergleichsweise ein Muldenkipper auf", verdeutlicht Thomas Weber, der bei

Geschäftsführer.

Die beiden Zeppelin Service-Mitarbeiter Egon Herdt und Peter Döll legten den Antriebsstrang respektive die zu überholenden Komponenten an dem Cat Radlader 988G frei. Dennis Motcha, Auszubildender von Knauf, stand ihnen zur Seite - er sollte einen Einblick in die Instandsetzung erhalten. Schritt für Schritt und Schraube für Schraube ging es an das Eingemachte der Maschine sowie an ihr

Was Zeppelin leistete, war auf der bauma offensichtlich: Die Baumaschine wurde komplett einem Feinschliff unterzogen. Motor, Getriebe und Wandler knöpften sich die Mitarbeiter in der Zeppelin Niederlassung Frankenthal vor, die über einen

Zeppelin für den Service verantwortliche Prüfstandslauf verfügt und auf solche Spezialisierungen hin ausgelegt ist.

> Die Hydraulik – die Schlüsselkomponente eines Radladers - wurde ebenfalls auf Kundenwunsch hin auf Vordermann gebracht. Zudem konnten bauma-Besucher die Kabine besichtigen und dabei feststellen, dass diese eine neue Verkleidung erhielt. Doch das gehört zum Service eines Power Train-Programms dazu: Der Kunde hat die Möglichkeit, individuell zu entscheiden, welche Komponenten zusätzlich überholt werden sollen. Es waren einige Schönheitskorrekturen und eine Verjüngungskur nötig, damit die Baumaschine auf der bauma von allen Seiten glänzen konnte und für ein weiteres Maschinenleben bei Knauf vorbereitet war. Doch seit der bauma sind alle Weichen bei dem Cat Radlader 988G dafür gestellt.

Start einer engen Zusammenarbeit

Metalloinvest unterzeichnete auf der bauma einen Vertrag in Höhe von sechs Cat Muldenkipper 789D



Gemeinsam gaben sie ihre Zusammenarbeit bekannt (von links): Dmitry Babkin, verantwortlich für das Investment bei Metalloinvest, Peter Gerstmann, Vorsitzender der Geschäftsführung des Zeppelin Konzerns, und Frank Janas, Leiter der strategischen Geschäftseinheit Baumaschinen International. Foto: Zeppelin/Andreas Meier

MÜNCHEN (SR). Nicht alle Ausstellungen sind auch Verkaufsmessen, doch die bauma gehört zweifelsfrei zu einem Umschlagplatz von Investitionen in großem Stil. So konnte Zeppelin über zweitausend neue und gebrauchte Baumaschinen, Gabelstapler und Motoren verkaufen und vermieten. In Summe konnte so ein neuer Umsatzrekord in Höhe von rund 258 Millionen Euro generiert werden. Einen besonderen Beitrag zum Messeergebnis leistete Zeppelin Russland. Die Gesellschaft hat während der bauma einen außergewöhnlichen Geschäftsabschluss unter Dach und Fach gebracht. Das russische Bergbauunternehmen Metalloinvest erweiterte auf der bauma seinen Gerätepark um sechs Cat Muldenkipper 789D. Geliefert werden die Skw im Laufe des Jahres von Zeppelin Russland. Das gaben die beiden Unternehmen in München bekannt, wo sie einen Vertrag unterzeichneten.

180 Tonnen sollen an zwei Standorten von Metalloinvest eingesetzt werden, um in den Eisenerzminen in Lebedinsky und Mikhailovsky den gewonnen Rohstoff zur Weiterverarbeitung zu transportieren. Die Cat Baumaschinen sind auf Produktivität ausgerichtet und können große Mengen an Material umschlagen, was Metalloinvest entgegenkam. Denn das Bergbauunternehmen konnte so den Gerätebestand reduzieren. Alle Komponenten der Muldenkipper sind von Caterpillar so konzipiert, dass sie eine hohe Leistung, lange Haltbarkeit und geringe Wartungskosten versprechen.

"Metalloinvest will mit der Investition die Effizienz der Produktion steigern und die Arbeitsbedingungen verbessern. Die Cat Muldenkipper sollen dazu beitragen, dass wir den Abbau produktiver gestalten können", verdeutlichte Dmitry Babkin, verantwortlich für das Investment bei Metalloinvest.

Die Muldenkipper mit einer Nutzlast von Nicht weniger bedeutend ist die Lieferung der Muldenkipper-Flotte für die zur strategischen Geschäftseinheit (SGE) Baumaschine International zählende Gesellschaft im Zeppelin Konzern. "Die Investition ist gerade deshalb so wichtig für uns, weil sie den Einstieg in eine Zusammenarbeit mit Metalloinvest markiert, die wir weiter ausbauen wollen", verdeutlicht Peter Gerstmann, Vorsitzender der Geschäftsführung des Zeppelin Konzerns.

> Frank Janas, Leiter der SGE Baumaschinen International, fügte hinzu: "Die Technologie von Caterpillar ist bekannt für eine hohe Qualität, Zuverlässigkeit, Langlebigkeit und Leistung. Weitere Vorteile sind eine hohe Service-Qualität in Einklang mit europäischen Standards und die schnelle Lieferung von Original-Ersatzteilen von einem autorisierten Händler wie von Zeppelin Russland. Somit sind unsere Geräte in sicheren Händen und Metalloinvest kann sich voll auf uns verlassen."

"Aus Erfahrung klug"

Auf der bauma übernimmt Helmut Werner den gebrauchten Cat Kettenbagger 325DLN

MÜNCHEN (SR). Die bauma war noch keinen halben Tag alt, da prangte bereits ein Schild "verkauft" auf dem Cat Kettenbagger 325DLN. Die Baumaschine, die Zeppelin in Halle B6 auf der größten Messe der Welt in München in der Halle B6 zeigte, wies deutliche Unterschiede auf im Vergleich zu den übrigen 69 Messe-Exponaten. Von außen waren diese mit bloßem Auge nicht zu erkennen. Lediglich die drei Buchstaben CCU verrieten den Besuchern, was es mit der Baumaschine auf sich hatte: Sie stehen für das Qualitätssiegel Cat Certified Used. Damit zeichnet Zeppelin Gebrauchtmaschinen aus. Der Cat Kettenbagger, Baujahr 2008, hatte bereits 6 403 Betriebsstunden hinter sich - doch das konnte den Unternehmer Helmut Werner nicht davon abhalten, die Baumaschine auf der bauma zu ordern.

"Im Gegenteil: Bei dem Kettenbagger der D-Serie handelt es sich um ein ausgereiftes Modell, das sich schon lange auf dem Markt bewährt hat. Da weiß man, was man bekommt. Der Bagger ist für unsere Zwecke im Erdbau und Abbruch gut geeignet und in einem Top-Zustand, der sich von den Neumaschinen auf der bauma nicht unterscheidet", erklärte der Firmeninhaber Helmut Werner, als er auf dem Messestand das gute Stück in Augenschein nahm. Er weiß, wovon er spricht, denn er

wollte er bei der Zeppelin Niederlassung Erlangen einen Cat Kettenbagger 323 erwerben. Doch dann schwenkte er auf das andere Modell um, als er sich bei Verkäufer Ralph Harbauer näher informiert hatte. Eine Entscheidung, die er bislang nicht bereut hat. Der gebrauchte Bagger wurde nicht nur nach einheitlichen Kriterien gemäß Caterpillar-Standard vom Zeppelin Gebrauchtmaschinenzentrum in Alsfeld zertifiziert, sondern dort auch nochmals



Die auf der bauma erstandene Baumaschine wird bei Helmut Werner im Erdbau eingesetzt. Fotos (2): Helmut Werner

bedient Baumaschinen zu einem Großteil noch selbst. Überzeugt hat ihn die Qualität, welche Cat Baumaschinen aufweisen und die besonders bei Gebrauchtmaschinen zutage tritt. Der Betrieb verlangt von seinen Geräten einiges ab – so wird erwartet, dass die gebrauchte Cat Maschine zuverlässig ihre 15 000 Betriebsstunden voll macht. Da passt die Redewendung - aus Erfahrung klug: "Mit unseren Cat Geräten waren wir stets zufrieden - Maschinenschäden hatten wir keine", so Werner, der entsprechend hoch die Messlatte angesetzt hat für den gebrauchten Kettenbagger. Zu seinem Maschinenpark gehören vier Cat Mobilbagger, darunter ein M313C, zwei M316C und ein M316D, sowie ein Cat Kettenbagger 320C und nun auch ein Cat Kettenbagger 325DLN. Aufmerksam wurde der Unternehmer auf die Maschine, nachdem er den Gebrauchtmaschinen-Trader, eine Beilage im Deutschen Baublatt, studiert hatte. Ursprünglich

Um das Risiko beim Kauf von Gebrauchtmaschinen zu senken, stellt Zeppelin entsprechende Garantien aus. Im Fall des Cat Kettenbaggers 325DLN betrug diese erstmals sechs Monate. Vor der bauma hatten Kunden die Möglichkeit, entweder eine Ein- oder eine Zweijahresgarantie auf Antriebsstrang und Hydraulik zu erhalten. Zur bauma hat Zeppelin sein Angebot hinsichtlich Gebrauchtmaschinen mit Garantie weiter ausgebaut. Dazu gehört auch, dass gebrauchte Geräte ab sofort genauso wie Neumaschinen mit ProductLink ausgerüstet werden können. Das bedeutet, dass Zeppelin bestimmte Gebrauchtmaschinen, die serienmäßig mit den nötigen Sensoren und Sendern ausgestattet sind, für den Einsatz im Flottenmanagement freischaltet, ohne dass für den Kunden in den ersten drei Jahren Kosten entstehen. Vorausgesetzt, dass die Maschinen in Deutschland eingesetzt werden und nicht im Export oder



Zeppelin Niederlassungsleiter Stephan Bothen, Territory Manager von Caterpillar Financial Oliver Hartmann, Zeppelin Verkäufer Ralph Harbauer, Geschäftsführerin Anna-Maria Held, Firmeninhaber Helmut Werner, sowie Zeppelin Leiter Gebrauchtmaschinen Kurt Kerler vor dem gebrauchten Cat Kettenbagger 325DLN mit CCU, der auf der bauma seinen Besitzer wechselte. Foto: Zeppelin

im Handel landen. Eine der weiteren Bedingungen ist, dass ein Full-Service-Vertrag oder eine Inspektionsvereinbarung mit Zeppelin abgeschlossen sein muss. Mit der Teilnahme am Flottenmanage-

ment sollen auch Gebrauchtmaschinen-Kunden wie Helmut Werner von dessen Vorteilen partizipieren. Er hält nun Informationen zum Spritverbrauch, wann die nächsten Wartungsintervalle anste-



Steht einer Neumaschine in nichts nach: der gebrauchte Cat Kettenbagger 325DLN.

hen und wie lange sich die Maschine in der Leerlauf- und Arbeitsphase befindet. "Solche Informationen wurden bislang nur bei Neumaschinen penibel ausgewertet. Nun sind davon Gebrauchtmaschinen nicht mehr ausgeschlossen. Wenn Kunden damit auf Baustellen mit größeren Flotten von Neumaschinen arbeiten, können nun Gebrauchtgeräte locker mithalten", verdeutlicht Kurt Kerler. Im Fall von Helmut Werner geht es konkret um Erdarbeiten, wenn Baugruben für Einfamilienhäuser oder Neubauten zum Beispiel von Firmengebäuden erstellt werden. Das Familienunternehmen, das seit 1979 besteht und seit Februar 2008 in zweiter Generation geführt wird, sorgt für den Unterbau von Verkehrswegen sowie Pflasterflächen, übernimmt den Bau von Wald- und Forstwegen, verlegt Regenwasserleitungen und führt Abbrucharbeiten aus. Mit acht Mitarbeitern bietet Helmut Werner verschiedene Transportleistungen an und liefert Sand, Splitt, Schotter und Mineralbeton sowie Recyclingmaterial und Oberboden. Seine Aktivitäten erstrecken sich nicht nur über die Oberpfalz, sondern sein Motto lautet: "Grenzen gab es gestern".

"Wir sind uns stets treu geblieben"

Peter Vos über Werte und Wachstum bei der BAG, dem größten deutschen Betreiber von Hartgestein-Steinbrüchen

GARCHING BEI MÜNCHEN (SR). Sie ist in Deutschland der größte Betreiber von Hartgestein-Steinbrüchen: die Basalt-Actien-Gesellschaft (BAG) mit Sitz in Linz am Rhein. Alleine in Deutschland unterhält die Basalt AG annähernd hundert Steinbrüche und eine Vielzahl von Asphaltmischwerken. Hinzu kommen Rohstoffbetriebe und Werke in Polen, Rumänien, Russland, Schweden, Tschechien, Ungarn und der Ukraine. Die BAG zählt zur Wilh. Werhahn KG, einem Familienkonzern, zu dem Konsumgüter wie das Solinger Unternehmen Zwilling, Backprodukte sowie Finanzdienstleister wie die abcfinance und Bank11 gehören. Zu einem Gespräch trafen sich Peter Vos, Sprecher des Vorstandes der BAG, Peter Gerstmann, Vorsitzender Geschäftsführer von Zeppelin sowie die Redaktion Deutsches Baublatt.

Peter Gerstmann: 1888 wurde die Basalt-Actien-Gesellschaft von elf niederländischen Kaufleuten gegründet. Noch im selben Jahr trat die Familie Werhahn der Gruppe als Gesellschafter bei. Wie viel Kaufmannstradition steckt noch heute in dem Unternehmen?

Peter Vos: Kaufmannstradition hat das Unternehmen seit 1888 geformt und ist auch heute noch ein wichtiger Bestandteil des Geschäftsbereichs, der seit 1978 der Wilh. Werhahn KG als Alleingesellschafterin untersteht. Das Geschäft hat sich mit seinen Prozessen und den Ansprüchen der Kunden im Baugewerbe verändert. Heutzutage sind wir nicht nur Baustoffproduzent, sondern auch Dienstleister. Hier zeigt sich die kaufmännische Tradition deutlich. Denn kaufmännisch orientiertes Denken und Handeln geht auf die Bedürfnisse unserer Kunden ein.

Deutsches Baublatt: "Mein Sohn, sei mit Lust bei den Geschäften am Tage, aber mache nur solche, dass wir bei Nacht ruhig schlafen können." Das bekannte Zitat von Thomas Mann aus dem Roman "Die Buddenbrooks" beschreibt die Maxime beim Geschäftemachen. Der ehrbare Kaufmann – ist das heute noch ein Leitbild in einer globalen Wirtschaft oder mehr ein Auslaufmodell?

Peter Vos: Diesem Leitbild sind wir uns stets treu geblieben. Es war und ist die zentrale Maxime unserer Unternehmensund Geschäftsphilosophie und zugleich Ausweis für den Erfolg der BAG. Dies spüren natürlich unsere Kunden, die auf zuverlässige Partner zur reibungslosen Abwicklung ihrer Projekte bauen und sich auf diese verlassen. Transparenz und Aufrichtigkeit, Vertrauen und Kompetenznachweis sind dabei gefordert.

Peter Gerstmann: Welches Wertesystem verfolgt die BAG bei den geschäftlichen Aktivitäten?

Peter Vos: Die Kernbegriffe unseres Wertesystems lauten: Erreichen von ökonomischen Zielen, Nachweis von Flexibilität, Qualitätssicherung, Verantwortung für das Ökosystem, die Gesellschaft und für unsere Mitarbeiter sowie kontinuierliche Forschung und Entwicklung neuer Innovationen. Diese Ansprüche zeigen sich in vielen Punkten, die wir in unserer Arbeit berücksichtigen: von der umweltschonenden Rohstoffgewinnung und -verarbeitung sowie dem Recycling bis hin zum nachhaltigen Umgang mit Flora und Fauna, in Form von Rekultivierungs- und Renaturierungsprojekten. Wir sind ein verlässlicher Sozial-Partner und attraktiver Arbeitgeber. Deshalb steht die Basalt AG für Chancengleichheit und für die Schaffung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen.

Deutsches Baublatt: In der Gesellschaft regt sich immer häufiger Kritik an den mitunter überzogenen Gehältern oder Abfindungen. Die Höhe von Managergehältern soll nach Plänen der Regierung reglementiert werden. Darf sich der Staat hier einmischen oder muss man die Selbstregulierung der Wirtschaft überlassen?

Peter Vos: Eine Kappung finde ich richtig, aber nicht durch den Gesetzgeber. Das ist eine Entscheidung der Eigentümer oder deren Vertreter. Die Entlohnung der Manager sollte rational an deren Leistung orientiert sein. Von enormem Vorteil ist, dass wir heute in Deutschland eine Transparenz haben wie noch nie. Jeder weiß, welcher Manager wie viel verdient.

Deutsches Baublatt: Wie sehr der Abbau von Rohstoffen mittlerweile reglementiert wird, zeigt sich bei den Verlängerungen von Abbaugenehmigungen, deren Verhandlungen sich endlos hinziehen. Wie stark ist die BAG hiervon bei ihren über hundert Steinbrüchen betroffen?

Peter Vos: Natürlich sind auch wir davon betroffen. Das Schwierigste ist, dass es an Konstanz bei den Gesprächen und Verhandlungen mit den entsprechenden Behördenvertretern fehlt. Vieles ist politisch geprägt und das kann sich von Wahlperiode zu Wahlperiode ändern.

Peter Gerstmann: Die BAG ist heute in zahlreichen Ländern Europas mit Produktions- und Vertriebsstätten vertreten. Sie ist in Deutschland der größte Betreiber von Hartgestein-Steinbrüchen. Welche Voraussetzungen müssen für die BAG erfüllt sein, dass sich der Abbau von Rohstoffen auf Regionen und Vorkommen bezogen lohnt?

Peter Vos: Die BAG ist zwar zentral organisiert, aber dezentral "aufgestellt" – dadurch ergibt sich eine optimale Struktur von Vertriebs- und Lieferprozessen. Die Sicherung der Rohstoffbasis ist ein wichtiges Aufgabenfeld der Basalt-Actien-Gesellschaft. Bei unseren Auslandsaktivitäten definieren wir pro Engagement die notwendige Mindestproduktion.

Deutsches Baublatt: Die BAG war als einer der ersten Natursteinproduzenten in den neuen Bundesländern aktiv. In den 1990er-Jahren begann die BAG mit der Internationalisierung der geschäftlichen Aktivitäten. Werke in Polen, Rumänien, Russland, Schweden, Tschechien, Ungarn und der Ukraine sind entstanden. Wo gibt es für die BAG derzeit Wachstumspotenziale beziehungsweise gibt es konkrete Expansionspläne, in weitere Länder vorzustoßen?

Peter Vos: Wachstumspotenziale sind an vielen Standorten gegeben. Der polnische Markt verzeichnete allerdings im vergangenen Jahr einen in dieser Form nicht vorhersehbaren erheblichen Rückgang. Etwas weniger dramatisch war die Entwicklung in Ungarn und Tschechien. Das größte Wachstumspotential sehen wir zurzeit in Russland. Wir sind davon überzeugt, dass Russland ein Zukunftsmarkt ist. Russland ist der zentrale Markt für unsere CIS-Aktivitäten. Unser ukrainischer Betrieb ist überwiegend Produktionsstandort für den Export und damit für die Wirtschaftsregionen in Russland von großer Bedeutung. Russland ist das größte Flächenland der Welt. Man hat hier erkannt, dass eine gute wirtschaftliche Entwicklung nur mit einer ausgebauten Infrastruktur möglich ist. Entsprechende Infrastrukturprojekte befinden sich in der Planung oder sind schon in der Bauausführung, das heißt, wir erwarten einen über Jahre hinausgehenden stabilen Wachstumsmarkt für unsere Produkte. Denn anders als viele andere Länder hat Russland den finanziellen Spielraum, den es braucht, um seine Infrastruktur aufzubauen.

Peter Gerstmann: So sehen wir es auch, deswegen sind wir stark in Russland engagiert. Wir haben uns von Beginn an darauf festgelegt, dass es nicht einfach werden wird, dort zu wachsen und dass es Zeit braucht. Inzwischen haben wir eine starke Mannschaft, auch wenn es nicht immer einfach ist, Mitarbeiter zu finden, vor allem Fachkräfte. Deswegen haben wir in ein Ausbildungszentrum investiert, was äußert erfolgsversprechend ist. Nahezu 200 Mitarbeiter jährlich haben dort bereits eine Weiterbildung und Schulung erhalten.

Peter Vos: Die größte Herausforderung sind das Personal und die Logistik vor Ort

Deutsches Baublatt: Wie stark belasten die Unsicherheiten wegen der ungelösten Schuldenkrise in Europa das Ergebnis? Werhahn zählt zu einem der größten Naturschieferproduzenten in Europa und verfügt über große Vorkommen in Spanien.

Peter Vos: Krisen hat die Werhahn-Gruppe in seiner langjährigen Geschichte schon viele miterlebt und bewältigt. Wir sind mittlerweile die Nummer zwei der



Peter Vos (links), Vorstandssprecher der Basalt AG, tauschte sich mit Peter Gerstmann, Zeppelin Geschäftsführer, über Werte und Wachstum sowie Infrastruktur und Investitionen aus.

Foto: Zeppelin

Produzenten in der spanischen Schieferindustrie. In Spanien sind rund 90 Prozent der weltweiten Schieferproduktion angesiedelt. Dabei ist Spanien für uns lediglich Produktionsland. Fast die gesamte Produktion wird exportiert. Doch auch auf die Basalt AG wirkt sich die Euroschuldenkrise natürlich aus: Der Geschäftsbereich Natursteine, also die Basalt AG, tätigt mehr als 90 Prozent seines inländischen Geschäfts – wenn auch indirekt – mit der öffentlichen Hand. Die Bauausgaben sind aufgrund der Finanzsituation der öffentlichen Hand rückläufig.

Deutsches Baublatt: In Ihrer Imagebroschüre steht: Der Erfolg der internationalen Expansion lässt sich nur unzureichend in Kennzahlen wie Umsatz und Erlös darstellen. Warum dieses understatement?

Peter Vos: Erfolg ist nicht allein anhand von Kennzahlen, Erlös und Umsatz messbar. Kennzahlen sind statistische "Momentaufnehmen", die zukünftige Trends und Entwicklungen nicht berücksichtigen. Der Erfolg eines Unternehmens liegt nicht nur in Umsatz und Erlös: Es muss – neben der Erreichung der eigenen ökonomischen und unternehmerischen Ziele - auch die Menschen begeistern und motivieren. Erfolgreich wird ein Geschäft erst dann laufen, wenn es von allen Seiten, das heißt von Kunden, Zulieferern und den eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, als kompetenter und vertrauensvoller Partner gesehen und geschätzt wird. Das soziale und ökologische Engagement ist deshalb ein ebenso bedeutender Faktor wie der wirtschaftliche Erfolg.

Deutsches Baublatt: Die Basalt AG war und ist an zahlreichen Großaufträgen in Deutschland beteiligt. Mit Großprojekten hat sich Deutschland in jüngster Zeit keinen guten Namen gemacht. Was ist das Kernproblem?

Peter Vos: Das Problem liegt weniger in der Bauausführung. Es liegt meiner Meinung nach an der Projektierung einschließlich der Planung und dem Projektmanagement. Die problembehafteten Großprojekte sind natürlich stärker in den Medien präsent als die vielen anderen, wenn auch "kleineren" Großprojekte, die problemlos, das heißt im finanziellen, zeitlichen und qualitativen Rahmen beendet werden. Was wesentlich gravierender ist, ist unsere Infrastruktur. Ihr steht bald ein Kollaps bevor.

Peter Gerstmann: Eigentlich ist genug Geld da, nur werden die Prioritäten falsch gesetzt. Die Entscheidung für oder gegen Infrastrukturprojekte ist politisch motiviert und häufig auch emotional übersteuert. Das heißt, eine politische Meinung wird nicht mehr rückgängig gemacht, sogar wenn sie falsch ist. Die Frage ist, bis wann muss man welchen Schritt gehen und wann ist die Budgetgrenze erreicht, um etwas Großes zu schaffen.

Peter Vos: Meiner Meinung nach wäre unser Geld besser angelegt, würden wir die finanziellen Mittel in die Sanierung unserer Infrastruktur stecken, etwa in den Verkehrswege- und Wasserbau sowie in das Kanal-, Strom- und Telekommunikationsnetz. Ich glaube, wir haben in Deutschland verschlafen, dass unsere Infrastruktur einen immensen Sanierungsstau aufweist, der weitaus größer ist als angenommen.

Peter Gerstmann: Was dazu passt, ist ein Problem, das besonders in Ballungszentren zutage tritt. Der alte Verkehrswegebau bewegt sich bedingt durch die Ausweitung der Wohngebiete in Bereichen, die bis auf Anschlag belastet sind. Das Thema Umgehungsstraßen haben wir in einer Vielzahl von Gemeinden, die vor lauter Verkehr nahezu ersticken. Doch es fehlt das Budget dafür, Abhilfe zu schaffen. Das ist für mich symptomatisch dafür, wenn eine Gesellschaft wächst, aber der Verkehrswegebau nicht nachzieht. Die Folgen bleiben auch für die Umwelt nicht aus - der Verkehr steht. Es bewegt sich nichts, aber die Motoren laufen. Das ist alles andere als effizient. Das Geld fließt stattdessen in andere Projekte, die mehr Prestige ver-

Peter Vos: Was hier gemacht wird, ist Volksvermögen vernichten. Die Generationen, die nach uns kommen, werden das noch spüren. In Infrastruktur zu investieren, war die letzten Jahre einfach nicht populär, weil finanzielle Mittel für andere Maßnahmen ausgegeben wurden und Prioritäten anders gesetzt wurden. Stattdessen wurden Straßen rückgebaut und Verkehrswege reduziert. Kürzlich wurde ich gefragt, ob es nicht Modelle gibt, wie wir billigere Straßen bauen können, um die wachsende Verkehrsdichte bedingt durch die Zunahme an Pkw- und Güterverkehr sowie größer werdenden Achslasten aufzufangen. Als Vorschlag wurde mir da unterbreitet, eine Spur wegzulassen oder die Straße schmäler zu bauen. Darüber kann ich mich richtig echauffieren. Denn das kann doch nur logischerweise in einem Mega-Stau enden.

Deutsches Baublatt: Fehlt Deutschland ein Konzept für seine Verkehrsinfrastruktur?

Peter Vos: Das würde ich so nicht sagen. Konzeptionell sind wir hierzulande schon sehr weit. Wir sollten uns darauf konzentrieren, die vorhandene Infrastruktur zu sanieren. Wie schlecht der Zustand unserer Verkehrswege ist, haben die Politiker alle erkannt. Bei ihnen ist das Thema schon präsent – sie üben Kritik am Zustand. Doch die Frage ist, wo bekomme ich die finanziellen Mittel her? Deswegen kann ich mir nur vorstellen, dass nach der Bundestagswahl die Pkw-Maut kommen wird, weil es keine andere Alternative dazu gibt.

Deutsches Baublatt: Wie stehen Sie zu PPP-Projekten?

Peter Vos: Für einige Großmaßnahmen mag dieser Ansatz sinnvoll sein, aber nicht für normale Infrastrukturmaßnahmen mit akutem Sanierungsbedarf. Auch bleibt unsere solide mittelständisch geprägte Bauunternehmerstruktur außen vor. An privatfinanzierten Projekten muss sich der Mittelstand mitbeteiligen können. Deutschlands Bauwirtschaft ist im Gegensatz zum Ausland, insbesondere in Frankreich, stark vom Mittelstand geprägt. Wir haben hier eine einzigartige Struktur, mit der wir uns stark vom Ausland abheben.

Peter Gerstmann: Die Strukturen in Deutschland sind auch an unseren Niederlassungen abzulesen. Im Vergleich zu Frankreich haben wir ein drei Mal größeres Filialnetz. Es macht sich beim Service bemerkbar. Viele Kunden haben keine eigene Werkstatt, sondern nutzen stattdessen unsere Dienstleistungen.

Peter Vos: Unser Geschäft ist auch stark regional geprägt – wir verstehen uns als Dienstleister mittelständischer Betriebe. Und genauso bedienen wir Großkonzerne.

Deutsches Baublatt: Welche Dienstleistungsansätze verfolgt die BAG konkret? Ein gutes Produkt anzubieten, reicht heute nicht aus. Auf welche Serviceleistungen hat sich die BAG konzentriert?

Peter Vos: Neben dem Betrieb von Steinbrüchen und Asphaltmischanlagen bieten die BAG und ihre Vertriebsgesellschaften weitere Serviceleistungen an, wie etwa Logistiklösungen, Recycling, Entsorgung, Deponierung und in einzelnen Regionen auch Transportbeton nach individuellen, maßgeschneiderten Rezepturen. Wir bieten als Spezialist für Natursteine alle Produkte und Dienstleistungen aus einer Hand: Von der Gewinnung über die Verarbeitung bis hin zur Herstellung von Misch- und Sonderasphalten reicht das Portfolio der Basalt AG. Dank unseres dichten Netzwerkes von Steinbrüchen und Asphaltmischanlagen können wir sicherstellen, dass unsere Kunden jede gewünschte Liefermenge pünktlich erhalten – auch bei umfangreichen Großprojekten. Über unsere Dienstleistungen erreichen wir auch eine Kundenbindung.

Peter Gerstmann: Hier sehe ich deutliche Überschneidungen unserer beiden Unternehmen. Zeppelin versteht sich seit Jahren als Dienstleistungsanbieter. Was den Wert einer Cat Maschine ausmacht, ist, dass Kunden ihre Ersatzteile innerhalb kürzester Zeit bekommen. Wir wenden uns an so große Unternehmen wie die Basalt AG, aber auch an Mittelständler und helfen bei der Wartung und bei der Vermarktung von Baumaschinen. Wir haben auch einen neuen Slogan entwickelt: we create solutions - wir schaffen Lösungen, der als Klammer über unsere Geschäfte steht. Ein gutes Beispiel ist dafür auch unser Vermietgeschäft. Wir vermieten mehr als nur Baumaschinen, sondern die Kunden bekommen zudem einen Baucontainer oder Bauzaun und wir bieten auch eine Lösung an, wie sie wirtschaftlich eine Baustelle einrichten.

Deutsches Baublatt: Rund 130 Unternehmen gehören aus den Bereichen Baustoffe, Back-Produkte, Messer und Scheren, Finanzen und Immobilien zur heutigen Werhahn-Gruppe. Diversifikation ist gerade bei Familienunternehmen ausgeprägt. Wo hat sich für die Werhahn-Gruppe die Diversifikation konkret bezahlt gemacht?

Peter Vos: Unsere Unternehmensgruppe ist familiengeführt und mittelständisch orientiert und geprägt, auch wenn wir aufgrund unserer Unternehmensgröße wie ein Konzern agieren müssen. Das Werhahn Portfolio besteht im Wesentlichen aus drei Säulen: Konsumgüter der Zwilling Gruppe, Finanzdienstleistungen und Baustoffe. Letzteres schließt den Geschäftsbereich Natursteine, und damit die Aktivitäten der Basalt AG sowie die Schieferaktivitäten, die neben dem klassischen Schieferprodukten für das geneigte Dach auch architektonisch anspruchsvolle Lösungen für moderne Fassaden entwickelt hat, ein. Diversifikation bedeutet für uns Risikoausgleich, das heißt, wir konnten die Erfahrung machen, dass wir mit den vollständig unterschiedlichen Geschäftsbereichen eine komfortable Risikobalance errei-

Deutsches Baublatt: Die Werhahn-Gruppe hat sich für die Zukunft eine Reihe von Innovationen vorgenommen. Was ist hier bei der BAG konkret geplant?

Peter Vos: Wir denken hier an maßgeschneiderte Asphaltkonzepte für den Neubau wie für die Sanierung. Lärmmindernde Deckschichtkonzepte, Verkehrssicherheitsbeläge, hochstandfeste Asphalte, aber auch Gestaltungsthemen wie zum Beispiel Farbasphalt sind hier beispielhaft zu erwähnen. Wir beschäftigen uns aber auch etwa mit temperaturreduzierten Asphalten, das heißt mit der Verbesserung der CO₂-Bilanz durch Energieeinsparungen für eine umweltschonendere Produktion.

Obelix stemmt Unteren Muschelkalk

HeidelbergCement läutet mit einer Maschinentaufe den Betrieb eines neuen Cat Radladers 992K ein

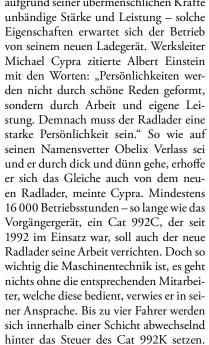
TRIEFENSTEIN-LENGFURT (SR). Normalerweise schleppt Obelix Hinkelsteine. Am Standort Triefenstein-Lengfurt von HeidelbergCement schlägt Obelix Unteren Muschelkalk um. Auf den Comic-Helden aus Gallien wurde in dem Zementwerk der neue Cat Radlader 992K getauft. Die Baumaschine ist aus diesem Anlass zwar nicht in den Zaubertrank gefallen, dafür kam sie mit Prickelwasser in Kontakt, als die Inbetriebnahme der millionenschweren Investition eingeläutet wurde. Das hundert Tonnen schwere Kaliber mit 607 kW (826 PS) soll seinem Namensgeber alle Ehre machen.

In Anlehnung an eine Schiffstaufe wurde eine Sektflasche am Radlader zerschlagen. Als Taufpatin fungierte Labormitarbeiterin Elena Munteanu, die bei HeidelbergCement im Zementwerk Lengfurt ihre Ausbildung absolvierte und inzwischen seit 18 Jahren dort beschäftigt ist. Mit Schwung und mit der nötigen Vorsicht taufte sie den Cat 992K auf Obelix. Schließlich sollte die Baumaschinentaufe ohne Blessuren über die Bühne gehen. Und weil bei Obelix nichts ohne gegrilltes Wildschwein geht, gab die Zeppelin Niederlassung Erlangen den Mitarbeitern zu diesem besonderen Anlass ein Spanfer-

Mit der Maschinen-Taufe setzt der Baustoffkonzern die Tradition fort, über die das Deutsche Baublatt bereits 2012 berichtet hatte. An den Standorten Burglengenfeld sowie Leimen nahmen ebenfalls Cat Radlader 992K die Arbeit auf. Während dort die Baumaschinen die Namen "Wall-e" und "Vivienne" erhielten, hat sich die Belegschaft am Main diesmal von Asterix und Obelix und ihren Aben-

an die Maschinengröße.

teuern in Gallien inspirieren lassen. Ältere Radlader tragen die Namen Pitbull, Rambo oder Old-Cat. Obelix verkörpert aufgrund seiner übermenschlichen Kräfte





Fotos (3): Zeppelin

Muldenkipper. Der Cat 992K belädt Cat Muldenkipper vom Typ 777D und 773 innerhalb von fünf Ladespielen, wobei letztere vornehmlich als Standby-Gerät gedacht sind, um im Notfall aushelfen zu

Der Werksleiter bedankte sich in seiner Ansprache ausdrücklich auch bei Außendienstmeister Hubert Breunig von der Zeppelin Niederlassung Erlangen für seinen Einsatz in der Vergangenheit, auf den Cypra einen Ausspruch von John F. Kennedy bezog: "Einen Vorsprung hat im Leben, wer da anpackt, wo andere erst einmal reden." Zeppelin muss aufgrund von Servicevereinbarungen innerhalb von sechs Stunden einen Monteur stellen, um eine entsprechende Verfügbarkeit zu garantieren. Servicetechniker Egon Herdt wird vor Ort für einen reibungslosen Betrieb sorgen. Denn der Zementofen verlangt unaufhörlich Nachschub von dem im Steinbruch gewonnenen Material, das die schweren Baumaschinen wie der Cat 992K liefern müssen.

Auch wenn bei HeidelbergCement an den verschiedenen Standorten in Deutschland eine ganze Flotte an Cat Radladern in dieser Größe im Einsatz ist, so hat jeder Betrieb andere Anforderungen an die Baumaschinen, die aufgrund der topographischen Gegebenheiten vor Ort resultieren. Diese werden mit der zentralen Einkaufsabteilung in der Konzernzentrale von HeidelbergCement besprochen. "Wir informieren den Einkauf über unseren Investitionsbedarf. Gemeinsam werden mit den Technikern die Anforderungen und ein Pflichtenheft ausgearbeitet", so Norbert Herrmann, der in Lengfurt Verantwortliche für den Steinbruch und involviert in die Maschinenanschaffung.

Im Fall von Obelix besitzt der neue Radlader Bridgestone-Reifen mit Ketten, um so die Traktion zu erhöhen. "Darauf

mit Ketten bestückt und es gab entsprechend gute Erfahrungen", erklärte Ulrich Schwake vom Zeppelin Konzernkundenbereich, der das Unternehmen bei der Investitionsplanung beraten hatte. Der Radlader führt in dem 70 Hektar großen Steinbruch nicht nur Ladearbeiten an der Wand aus, sondern soll auch Aufgaben wie die Pflege der Fahrwege übernehmen. Diese Arbeit hat in den Wintermonaten eine besondere Bedeutung. Dann muss

weitere Besonderheit zeigt sich an der 12,2 Kubikmeter großen Schaufel, die bis zu 20 Tonnen Material fassen kann, und die an der Seite Abweiser erhalten hat. Durch die Ketten werden die Reifen breiter, aber durch die Abweiser werden Steine zur Seite geschoben, um zu verhindern, dass Reifen bei einer vollbeladenen Schaufel seitlich aufgeschlitzt werden.

Der Radlader arbeitet an der Wand auf einer der vier Sohlen – auf drei Sohlen



Mit Schwung taufte Labormitarbeiterin Elena Munteanu den neuen Cat Radlader 992K auf den Namen Obelix.

der Cat 992K Schotter verteilen, um die spiegelglatten Fahrbahnen für die schweren Transportgeräte befahrbar zu wechselt der Cat 992K die Ladestelle machen, die dann den durch Großbohr- zwischen den Sohlen, um im Zuge der lochsprengung gewonnenen Rohstoff Homogenisierung so eine durchgängige zum Hammerwellenbrecher befördern. Mit einer Leistung von 1 300 Tonnen pro Stunde wird dort das Kalkgestein für die Weiterverarbeitung auf durchschnittlich 50 Millimeter zerkleinert.

Die Ketten des Radladers sollen zudem die Einsatzdauer der Reifen der Baumaschine verlängern. Die Vorgängermaschine konnte immerhin rund 15 000 Betriebsstunden genutzt werden, wobei die hinteren Reifen

wird der Naturstein abgebaut und eine Sohle dient dem Abraum. Immer wieder Qualität des Materials zu erhalten. "Eine Besonderheit unseres Standorts ist, dass wir wenig Korrekturstoffe der Zementproduktion zufahren müssen, weil der gewonnene Untere Muschelkalk schon qualitativ sehr hochwertig ist", führt Michael Cypra aus. Insgesamt werden in Triefenstein-Lengfurt 1,2 Millionen Tonnen Rohstoff durchschnittlich in einem Jahr abgebaut - seit Kurzem mithilfe von Obelix.



Gehl, Kubota, New Holland, Takeuchi, Yanmar und viele mehr.

unschlagbares Angebot!

www.zeppelin-cat.de/gummiketten

Rufen Sie Ihre Zeppelin Niederlassung an, wir machen Ihnen ein

Bedankten sich für die Zusammenarbeit mit HeidelbergCement bei Werksleiter

Michael Cypra (links): Zeppelin Konzernkundenleiter Ulrich Schwake (Mitte) und Außendienstmeister Hubert Breunig (rechts) mit einem Cat 993K in Miniaturform.

"Sie sehen, wir sind noch steigerungsfähig", meinte Ulrich Schwake in Anspielung



Macht dem Obelix beim Steineschleppen alle Ehre: der neue Cat Radlader 992K.

Foto: HeidelbergCement/Norbert Herrmann

Wegbereiter identifizieren sich mit neuester Technik

Mit drei neuen Kurzheckbaggern von Cat will Schneider Bau seinen Mitarbeitern einen modernen Arbeitsplatz bieten

MÜNCHEN (SR). Eine gute Figur machte er bereits auf der bauma in München, wo er erstmals in dieser Konstellation gezeigt wurde: ein Cat Kurzheckbagger 321DLCR mit einem Rotator von Holp. Bevor das Gerät in den ersten Baustelleneinsatz von dem Unternehmen Schneider Bau aus Öhringen geschickt wurde, fungierte es als Ausstellungsstück der Messe. Der Kurzheckbagger gehört zu dem Trio von Baumaschinen, die der Betrieb bei der Zeppelin Niederlassung Böblingen in Auftrag gab - drei weitere Modelle in der Kurzheckversion sind bereits feste Bestandteile des Maschinenparks, mit denen im Tiefbau gearbeitet wird.

Denn für solche Einsätze wurde der Cat 321DLCR explizit entwickelt. Arbeiten Firmen wie Schneider Bau im innerstädtischen Bereich, um Kanalarbeiten auszuführen, dann müssen sie aufgrund dichter Bebauung mit immer weniger Platz auskommen. Gleichzeitig wird erwartet, dass der Straßenverkehr unter halbseitiger Sperrung weiter läuft. Doch anecken soll der Baggerfahrer mit seinem Arbeitsgerät dabei nicht. Ohne Kurzheck-Bauweise käme er ganz schön ins Schwitzen, wenn er seinen Oberwagen zum Schwenken dreht. Mit Kurzheck ist entspanntes Arbeiten möglich. Der Schwenkradius fällt so deutlich kürzer aus, denn der Oberwagen dreht sich innerhalb der Breite des Unterwagens und ragt nicht darüber hinaus. Die Folge: Mit der Baumaschine lässt sich dichter an Böschungen, Mauern und Wänden arbeiten, während mit einem herkömmlichen Bagger mit vergleichbarer Leistung und Hubkraft deutliche Grenzen gesetzt sind. Doch spricht für Schneider Bau nicht nur das platzsparende Argument, in drei Kurzheckmodelle zu investieren, sondern auch die Tatsache, damit den Mitarbeitern ein modernes Arbeitsgerät zu bieten. "Sobald der Bagger von der bauma zurück ist, wird er von unserer Mannschaft begutachtet und die technischen Möglichkeiten werden genau unter die Lupe genommen. Einer der Bagger wird mit einer GPS-Steuerung ausgestattet. Wichtig ist, dass sich die Fahrer mit ihrer Maschine identifizieren", berichtet Eberhard Köhler, der Geschäftsführer im Firmenverbund. Für den mittelständischen Familienbetrieb, der im Norden Baden-Württembergs Leistungen überwiegend im Straßen- und Tiefbau erbringt, arbeiten 270 Mitarbeiter an drei Standorten.

"Qualifiziertes Personal zu beschäftigen wird ganz entscheidend die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens beeinflussen", ist Köhler überzeugt. Gute Mitarbeiter zu finden, fällt vielen Betrieben immer schwerer - mit dem demografischen Wandel und dem Fachkräftemangel müssen sich Baufirmen wie Schneider Bau längst auseinandersetzen. Weil heute der klassische Weg über Stellenanzeigen nicht immer den gewünschten Erfolg verspricht, versucht das Unternehmen andere Wege einzuschlagen – etwa bei der "Nacht der Ausbildung" – eine AnlehWirtschaftsjunioren Heilbronn-Franken Schülern die Gelegenheit, sich in mehr als zwanzig teilnehmenden Unternehmen über verschiedene Ausbildungsberufe zu informieren. Der Nachwuchs wird mit Bussen von Unternehmen zu Unternehmen gefahren, wo auf die potenziellen Azubis Präsentationen warten und sie die Möglichkeit haben, einen Ausbildungsbetrieb wie Schneider Bau vor Ort kennenzulernen, und sich über Ausbildungsmöglichkeiten, ob als Straßen- oder Tiefbaufacharbeiter, Baugeräteführer, Industrie- oder Bürokaufmann, austauschen zu können.

"Eine gewerbliche Ausbildung setzt räumliches Vorstellungsvermögen und kreative Umsetzung der geplanten Leistungen voraus. Gefordert wird die Fähigkeit, abzuwägen, welche Tätigkeiten wie wichtig sind. Für den Kollegen mitzudenken, Probleme zu erkennen und kreative Lösungsvorschläge zu machen, sind unsere Wünsche an einen Traum-Azubi", beschreibt die Homepage www.schneiderbau.de das Anforderungsprofil an Auszubildende, die gerne unter freiem Himmel arbeiten sollten. Dafür erhalten sie eine leistungsabhängige, durch eine Kollegenbeurteilung fundierte übertarifliche Bezahlung des Arbeitseinsatzes. Mittels eines Stundenkontos wird die Möglichkeit genutzt, dann zu arbeiten, wenn es sinnvoll ist, sprich, wenn die Witterung passt. Der Ausbildungsbetrieb lockt mit einem Ausbildungsplatz, der eine hohe Identifikation mit der eigenen Leistung erlaubt. So können Mitarbeiter noch nach Jahren über ihre geleistete Arbeit sagen: "Diese Straße habe ich gebaut." Im Fall von Schneider Bau können es aber auch andere Projekte im öffentlichen Verkehrsraum der Regionen Heilbronn – Franken, Hohenlohe und Main-Tauber sein, wie Rathausvorplätze, Flächen an Einkaufszentren oder Kreisverkehre.

Doch der Betrieb geht bei der Suche nach Nachwuchs noch einen Schritt weiter: Laut der Personalberatung Kienbaum entdecken Jugendliche bei der Suche nach einem Ausbildungsplatz soziale Netzwerke: 82 Prozent aller Schüler befürworten es, dass Unternehmen mit eigenen Karriereseiten in sozialen Netzwerken vertreten sind, so die "Social-Media-Studie" nung an die "Nacht der Museen" oder die von Kienbaum, die das Azubi-Marketing "Nacht der Musik". Am 21. Juli bieten die in privaten sozialen Netzwerken und die

Erwartungen der Zielgruppe untersucht hat. Die Antwort von Schneider Bau: Während der Cat Kurzheckbagger auf der bauma auf dem Messestand von Holp ausgestellt wurde, wurde er zugleich als Werbeträger in eigener Sache genutzt. Um auf das Unternehmen aufmerksam zu machen, erhielt er einen Aufkleber mit QR-Code, der zu einem eigens eingerichteten Facebook-Eintrag führte.

Der Slogan "Ihr Wegbereiter" passt nicht nur bei der Personalsuche, sondern im Fall der auf der bauma ausgestellten Baumaschine bezieht er sich auf den Holp Rotator namens RotoTop. Dieser wird beim neuen Cat Kurzheckbagger von Schneider erstmals eingesetzt. Das Unternehmen Holp zeigte auf der bauma im Freigelände, welche Leistungssteigerung damit erzielt werden kann. So sind eine Vielzahl von Anwendungsmöglichkeiten, das Positionieren der verschiedenen Anbaugeräte in jeder erdenklichen Arbeitsstellung sowie ein schneller Gerätewechsel möglich. Davon verspricht sich auch Schneider Bau eine deutliche Zeitersparnis. Diese kann der neuen Cat Kurzheckbagger samt Rotator nach der bauma im Limespark, in dem neuen Baugebiet von Öhringen, dem Firmensitz von Schneider Bau, unter Beweis stellen. Dort werden Baumaschinen auf 10 500 Quadratmetern in den kommenden Monaten im Bauabschnitt A 4.2 viel Masse für 41 neue Wohneinheiten bewegen. Der Kurzheckbagger wird seinen Beitrag dazu leisten, wenn rund 4 200 Quadratmeter Straße an- und 1 800 Quadratmeter Pflaster verlegt werden müssen. 75 Schächte für Kanal und Wasser sind von dem Unternehmen darüber hinaus zu setzen. Der Cat 321DLCR soll dabei tatkräftig mitwirken.



Die bauma bereitete den Weg für den neuen Cat Kurzheckbagger 321DLCR und seinen Einsatz mit dem Holp Rotator. Beide waren zu sehen auf dem Stand von Günter Holp (Zweiter von links). Vor Ort überzeugten sich davon Eberhard Köhler (links), Geschäftsführer von Schneider Bau, Manfred Forster (Zweiter von rechts), Prokurist von Schneider Bau, und Wilfried Gries (rechts), Zeppelin Verkaufsrepräsentant.

Anzeige



Neues vom Technologieführer:

Cat 966K XE: 100 % Leistung, 25 % weniger Kraftstoff!

Mit dem 966K XE präsentiert Cat erstmals und exklusiv einen Radlader mit stufenlosem, leistungsverzweigtem Getriebe, der vor allem in Load-and-Carry-Einsätzen deutlich mehr Tempo bringt und dabei sogar Kosten spart. Die Maschine verbindet die Vorteile von Hydrostat und mechanischem Direktantrieb und gewährleistet hocheffizienten Materialumschlag ganz ohne Schaltunterbrechungen. Da der Motor immer im optimalen Leistungsbereich arbeitet, erzielt der 966KXE in der Regel eine zusätzliche Kraftstoffersparnis von 25 Prozent.

Rotator im Detail

Die Firma Holp stellte ihren bauma-Auftritt unter das Motto "Bagger-Tuning". Beim Boxenstopp war das Fachpublikum erstaunt, welche Leistungssteigerungen mit dem präsentieren Rotator Roto-Top erzielt werden können. Live-Demos zeigten eine Vielzahl von Anwendungsmöglichkeiten.

Bei Holp wird die reine Rotation präferiert. "In über 90 Prozent der Fälle reicht Rotation, und ist überwiegend die wirtschaftlichere Lösung. Unsere ausgetüftelte Technik macht es möglich, dass wir jederzeit ohne großen Aufwand aus einem standardmäßigen RotoTop einen Tiltrotator machen können. Dazu muss lediglich die Anbauplatte losgeschraubt und der Powertilt aufgeschraubt werden. Somit kann bei tatsächlichem Bedarf jederzeit nachgerüstet werden", erklärt Vertriebsleiter Torsten Schick.

Der RotoTop zeichnet sich in vielerlei Hinsicht aus. Zum Beispiel werden durch die flache Bauweise und das geringe Eigengewicht die Losbrechkräfte des Baggers kaum geschmälert. Auch der komplette Systemdruck (bis 400 bar) kann an das Anbaugerät durchgeleitet werden. Dadurch macht die Holp-Technik jeden Schnellwechsler drehbar. Jedes Anbaugerät kann aufgenommen werden. Dies ermöglicht, dass Anbaugeräte wie zum Beispiel Rüttelplatte, VarioLöffel oder Abbruchgreifer ohne eigenen Drehmotor angeschafft werden können, was wiederum Kosten spart. Gleichzeitig ist die Arbeitserleichterung für den

Baggerfahrer ein wichtiger Aspekt, den viele unterschätzen. Ein Beispiel: Holp baut den Rotator mit der breiten Seite (Schnecke und Motor) zum Bagger ein. Dieser technische Kniff bietet eine bessere Übersicht und erleichtert dem Baggerfahrer die Arbeit. Geschäftsführer Günter Holp sieht in der hohen Nachfrage die Bestätigung seiner technischen Konzeption, in der sich Bauweise, Funktionalität und Langlebigkeit vereinen. "Unsere Technik nimmt in vielerlei Hinsicht eine Spitzenstellung ein. Dadurch sind wir seit Jahren auf Erfolgskurs und konnten auf der bauma die Umsatzkurve deutlich nach oben fahren", erklärt der Firmenchef.

technologischen Meilenstein Einen konnten die Tüftler aus Murrhardt/ Fornsbach mit ihrer Power-Rotation-Control setzen. Diese Steuerung macht den RotoTop noch leistungsstärker und flexibler. Sie sorgt je nach Bedarf für höhere Rotationsgeschwindigkeit oder für mehr Drehmoment. Dies ist möglich, da im standardmäßigen Gehäuse des RotoTops zwei Motoren eingebaut werden können. Die Steuerung lässt die zwei Motoren kommunizieren und schaltet je nach Bedarf den zweiten Motor zu. Der Fahrer muss nur noch vorwählen: Der erste Gang ist gedacht für langsames, weil filigranes Arbeiten mit höherem Drehmoment. Der zweite Gang bringt eine hohe Rotationsgeschwindigkeit für schnelles Löffeldrehen mit sich. Wird mehr Kraft benötigt, schaltet die Steuerung automatisch den zweiten Motor zu.

www.zeppelin-cat.de



TAGEBAU 20

Baumaschineneinsatz im großen Stil

Deponiebau, Aschentransporte und Rekultivierung: Die Arbeiten im Tagebau Inden erfordern umfangreiche Massenbewegungen

BERGHEIM (SR). Aus braun wird grün: Ist die Braunkohle im Tagebau Inden gewinnbringend abgebaut, werden die Einschnitte im Zuge der Rekultivierung mit Abraum wieder aufgefüllt und aufgeforstet. Damit nichts mehr an den Abbau erinnert, sind umfangreiche Massenbewegungen - etwa von Löß – erforderlich. Doch nicht nur dafür muss die von Inhaberin Martha Könen geführte Adolf Schumacher e.K. Aus Bergheim im Auftrag von RWE Power Sorge tragen, sondern auch eine weitere Aufgabe ist die Abdichtung der Deponie. Darin muss sie unaufhörlich verschiedene Aschen, Reststoffe, die bei der Verbrennung im Kraftwerk Weisweiler kontinuierlich übrig bleiben, verfüllen. In Summe beträgt die Oberflächenabdichtung rund 200 000 Quadratmeter und die Transportmenge, die der Betrieb im Jahresdurchschnitt an vier Standorten auf die Beine stellt, insgesamt 3,5 Millionen Kubikmeter. Allein das macht den Maschineneinsatz schon wegen dieser Dimension zu einer Besonderheit.

Eine ganze Armada an Cat Geräten ist mit den verschiedensten Lade- und Transportaufgaben betraut, die von rund 35 Fahrern bedient werden. 42 von insgesamt 52 Baumaschinen sind gezeichnet von der typischen Hausfarbe gelb-schwarz, die für das Design Caterpillars steht und die von der Zeppelin Niederlassung Köln geliefert wurden. "Früher haben wir mehr Lkw eingesetzt, doch die Gegebenheiten sind heute andere. Darum übernehmen inzwischen nur noch 30 Lkw Transportaufgaben", so Friedrich Könen, der als Geschäftsführer das Unternehmen Adolf Schumacher leitet, das für die Qualität der Arbeiten im Bereich der Erdbewegung und dem Deponiebau bürgt, wie sie für

den Standorten wie in Inden Cat Dumper mit 322 und 484 PS.

Die Cat Kettenbagger 349E und Cat Kettenbagger 365C sowie ein Cat Radlader 972K sind dafür vorgesehen, die Dumperflotte, bestehend aus den Modellen vier 730 und fünf 740B mit Ejektor und zwei 740 ohne Ejectorausführung, mit Ton für die Deponie sowie Löß für die Rekultivierung innerhalb von vier bis fünf Ladespielen zu beladen. Ein weiterer Cat Kettenbagger 345DL stellt das Verladen der Aschen sicher, die mit Dumpern und Lkw befördert werden. Pro Tag fallen zwischen 4 000 und 7 000 Tonnen Aschen an. Ein eigenes Tankfahrzeug versorgt die Baumaschinen



Im Bereich der Rekultivierung macht der Böschungsanteil bis zu 50 Prozent aus und im Schnitt beträgt das Verhältnis der Böschungsneigung am Standort 1:3.



Fliegender Wechsel beim Materialtransport im Tageb



Geschäftsführer Friedrich Könen mit seinem Sohn und dem kaufmännischen Leiter Frank Könen von der vierten und fünften Generation des Familienbetriebs, Zeppelin Vertriebsdirektor Kay-Achim Ziemann, Betriebsleiter von Adolf Schumacher Gerald Jaschinsky, Zeppelin Niederlassungsleiter Stefan Lanio und der bei Caterpillar für Technik Beauftragte Martin Haberberger (von rechts) im Tagebau Inden.

Fortuna ausgeführt werden. Das Unter- sind im Jahresdurchschnitt alleine nötig, nehmen mit 80 Mitarbeitern wird in der was ein weiterer Beleg für die Dimensionen vierten Generation von Friedrich Könen geführt. Sein Sohn, Diplom-Betriebswirt und kaufmännischer Leiter Frank Könen, ist bereits an Bord und seit zehn Jahren mit verschiedenen Aufgaben betraut, um den Betrieb von allen Seiten kennenzulernen. 1921 wurde das Familienunternehmen gegründet und seit 1929 ist es mit innerbetrieblichen Transporten im Tagebau betraut - solange arbeitet es mit RWE und den vorherigen Partnern zusammen. Was in den Anfangsjahren mit einer Pferdestärke geleistet wurde, übernehmen heute an

den Tagebau Inden, Garzweiler, Ville und mit Kraftstoff – 2,4 Millionen Liter Diesel gewaltiger Kostenfaktor ist.

> Investitionen in den Maschinenpark werden bei dem Unternehmen getrieben von der Frage: Was kostet die transportierte Masse? Die Maschinenwahl wird deswegen eindeutig bestimmt durch die Betriebskosten, aber auch topografische Besonderheiten spielen eine nicht unerhebliche Rolle. Im Lauf der Jahre kamen Erfahrungswerte hinzu, die sich von unschätzbarem Vorteil herauskristallisierten.

Beim 365C zum Beispiel sind die schmalen Laufwerksketten den breiten gewichen. Denn gerade bei schlechter Witterung verwandeln sich die wenig tragfähigen Bodenverhältnisse schnell in ein nahezu unpassierbares Areal. Deswegen müssen entsprechende Vorkehrungen getroffen werden. Und das erklärt auch die Wahl von Dumpern als Transportgeräte. Denn dank ihrem Allradantrieb und ihrem Knickgelenk sind sie für diesen Einsatz ohne Alternative. Muldenkipper mit starrem Rahmen hätten in dem Gelände keine Chance. Seit zwei Jahren sind inzwischen Dumper 740B zu Gange. Ihre Besonderheit sind die als Ejector ausgeführten Mulden, die den geladenen Löß hydraulisch ausstoßen und dadurch ein kontrolliertes Abladen zulassen. Im Bereich der Rekultivierung macht der Böschungsanteil bis zu 50 Prozent aus und im Schnitt beträgt das Verhältnis der Böschungsneigung am Standort 1:3. "Wenn die Dumper rückwärts die rekultivierten Hänge zum Abkippen der Lößschicht nach unten fahren, benötigen sie Mulden in der Ejectorausführung. Ansonsten wäre ein Abkippen unmöglich", so Gerald Jaschinsky, Betriebsleiter von Adolf Schumacher. Doch nicht nur die Böschungsneigung bestimmt den Dumpereinsatz – er wird auch vorgegeben durch eine Brücke, die über die Bandanlagen führt und deren zulässige Gesamtlast für Transportfahrzeuge bis zu 72 Tonnen ausgelegt ist.

Ein Cat Kettenbagger 329DLN nimmt den per Dumper angelieferten Löß in Empfang und verteilt ihn mithilfe von GPS-Steuerung gemäß den Vorgaben für die rekultivierten Flächen in einer Mächtigkeit von zwei bis drei Meter. "Der Einsatz der Steuerung von Trimble macht sich bezahlt, denn es wird umgehend bemerkbar, wenn zehn Zentimeter Material zu viel eingebaut wird", so Friedrich Könen. Früher hat der Betrieb diese Arbeiten mit Raupen bewältigt, doch er stellte auf den Bagger



Für das Rückwärtsfahren benötigen die Dumper aufgrund der Böschungsneigungen eine Ejektor



Eine Schürfkübelraupe verteilt den Ton.



Die Cat Kettenbagger 349E und Cat Kettenbagger 365C sowie ein Cat Radlader 972K sind dafür vorgesehen, die Dumperflotte mit Ton für die Depo mit Löß für die Rekultivierung innerhalb von vier bis fünf Ladespielen zu beladen.

DEUTSCHES BAUBLATT 21

Nr. 368, Mai/Juni 2013





Dumper liefern den Ton für die Deponie.

Flusslaufes. Der gesamte Bereich der

-Mulde.

onie sowie

Der Tagebau Inden und seine Rekultivierungsmaßnahmen

Der Tagebau Inden wandert. Er erstreckt sich zwischen der Gemeinde Aldenhoven und der A 44 (Düsseldorf-Aachen) im Norden und der A 4 (Köln-Aachen) im Süden. Schicht für Schicht wird abgetragen, um an die bis zu 45 Meter dicken Kohleflöze zu kommen, die in bis zu 230 Metern unter der Erde lagern. Der Abraum, der dabei anfällt, wird auf der gegenüberliegenden Seite wieder aufgeschüttet und die Landschaft rekultiviert und Flächen wieder nutzbar gemacht, etwa für die Landund Forstwirtschaft. Als der Tagebau 2005 den Fluss Inde erreicht, wurde er in ein neues Flussbett geleitet. Dieser neue Indeabschnitt ersetzt damit rund fünf Kilometer des alten, begradigten

neuen Flussaue wurde mit 400 000 Bäumen und Sträuchern bepflanzt und durch Wildwiesen, wechselfeuchte und dauerfeuchte Bereiche und stellenweise flache Uferzonen zusätzlich ökologisch aufgewertet. Ein neues Naherholungsgebiet ist weiter westlich mit dem rund hundert Hektar großen Blausteinsee entstanden. Und ein weiterer 1 100 Hektar großer See ist nach 2030 geplant, wenn die Abbaufläche ausgekohlt wurde. Sie soll nicht komplett mit Abraum, sondern über 30 Jahre lang mit Wasser der Rur aufgefüllt werden. In der Region ist vom "Indeschen Ozean" die Rede, der das Projekt "indeland" maßgeblich prägen soll.

um, weil dieser schonender das Material verteilen kann. "Damit können später die Bäume tiefere Wurzeln schlagen, was wiederum der Rekultivierung zugute kommt", meint Gerald Jaschinsky.

Eine weitere Aufgabe, mit der der Betrieb betreut wurde, ist die Abdichtung der Deponie. Das Unternehmen muss den Deponiekörper herstellen und diesen mit Ton abdichten, der vor seinem Einbau zerkleinert und mit der Zugabe von Wasser aufbereitet wird. Somit wird sichergestellt, dass eine gleichbleibend hohe Qualität erreicht wird. In zwei Lagen wird die Abdichtung der Deponie eingebaut. Der Ton, der von Dumpern herangeschafft wird, wird mit einer Schürfkübelraupe verteilt, die bis zu 9,5 Kubikmeter Material fassen kann, was in etwa einer halben Dumperladung entspricht. Die Baumaschine muss den Ton rund hundert Meter lange Böschungen hochschieben. Warum der Schürfkübelraupe gewählt wird, hat damit zu tun, dass die Maschine deutlich schneller die Arbeit unter den vorliegenden Einsatzbedingungen bewältigt, als alternative Geräte. Die Schichtstärke der Abdichtung beträgt 50 Zentimeter. Eine Lage der Abdichtung in Form von Drainagekies 16/32 wird mit einer Cat Raupe D6T eingebracht, um die Tonschicht nicht zu beschädigen. Die Maschinenwahl resultiert aus dem geringen Bodendruck der Raupen. Dann folgt der Einbau von Flies und einer wasserdurchlässigen Schicht. Verschiedene Drainagesysteme müssen zudem angelegt werden, damit das Regenwasser gesammelt abfließen kann.

Sobald die Deponie den Dichtigkeitsnachweis erbracht hat, dürfen Aschen verfüllt werden, deren Transport Adolf Schumacher ebenfalls mit den Dumpern, aber auch mit Lkw übernimmt. Mit seiner Jahresförderung von rund 22 Millionen Tonnen Braunkohle sichert der Tagebau die Versorgung des Kraftwerks Weisweiler. Vom Bund in den Jahren 2004 und 2006 gemittelt, erzeugte das Kraftwerk im Jahresschnitt insgesamt 17,52 TWh Strom, wofür pro Jahr 21,75 Millionen Tonnen Braunkohle verfeuert werden mussten. Durchschnittlich fallen 1,1 Millionen Tonnen Aschen im Jahr alleine in Inden an. Kontinuierlich müssen die Aschen abgeholt werden. Denn das Kraftwerk setzt mit dem Betrieb nicht aus - die Lager dürfen sich nicht endlos auftürmen. Das bedeutet zweierlei: Die Mitarbeiter von Adolf Schumacher müssen die Abnahmemenge sicherstellen. Darum wird im Bereich der Aschentransporte im Zweischichtbetrieb

gearbeitet und das an 365 Tagen im Jahr,

auch eine eigene Werkstatt und hat für Inspektionen sowie Reparaturarbeiten eine eigene Halle errichtet. Fakt ist aber auch: "Unsere Maschinen entsprechen dem neuesten Stand der Technik, weil wir uns auf sie absolut verlassen müssen", stellt Friedrich Könen klar. Verschiedene Cat Modelle der Kettenbagger der E-Serie, Radlader der K-Serie und Dumper der B-Serie sind daher logischerweise präsent. Sie erreichen durchschnittlich eine Einsatzdauer von 2 000 Stunden im Jahr. "Eine Ausnahme ist unser Cat Bagger 365C, der es innerhalb von drei Jahren gerade einmal auf 2 500 Stunden gebracht hat, doch er war nicht unablässig im Einsatz, sondern hat viel im Kippgraben gearbeitet, wo kein Dauerbetrieb möglich ist. Das Beispiel zeigt jedoch, dass wir lieber eine Maschine als Ersatzgerät zu viel in der Hinterhand haben, um gut abgesichert zu sein. Denn wir können nichts dem Zufall überlassen", meint Friedrich Könen. Doch wer denkt, dass ein Tagebau nur

während die Rekultivierungsarbeiten einschichtig ausgeführt werden. Ein weiterer Aspekt betrifft die Verfügbarkeit der Cat Maschinenflotte - den Service stellt die Zeppelin Niederlassung Eschweiler sicher – Servicemitarbeiter Erik Haberta kümmert sich vor Ort darum, dass die Baumaschinen schnell wieder den Betrieb aufnehmen können. Adolf Schumacher unterhält aber

Schaufelradbaggern, Absetzern oder großen Baumaschinengiganten Arbeit bietet, der irrt. Um den Betrieb der Bandanlagen, welche die Aschen befördern, hat sich der Betrieb ebenfalls zu kümmern. Dabei fallen verschiedene Reinigungsarbeiten an, die ein kompakter Cat Radlader 908H übernimmt. Aufgrund seiner komprimierten Bauweise kann er unter die Bänder fahren. Er wurde eigens mit einem sogenannten Reinigungsblech bestückt, um den Anteil der Aschen einzusammeln, der heruntergefallen ist. Jeden Abend kurz vor Schichtende ist eine Kehrmaschine zu Gange, um die Wege für die Baumaschinenflotte sauber zu halten.



Dank ihrem Allradantrieb und ihrem Knickgelenk sind die Dumper für diesen Einsatz



Ihre Besonderheit sind die als Ejector ausgeführten Mulden, die den geladenen Löß hydraulisch ausstoßen und dadurch ein kontrolliertes Abladen zulassen.



Die Maschinenwahl wird eindeutig bestimmt durch die Betriebskosten, aber auch topografische Besonderheiten spielen eine nicht unerhebliche Rolle.

Mehr als nur Technik

Bau der Mühlviertler Schnellstraße in Oberösterreich

LINZ, ÖSTERREICH (CL). Sicher, schnell und leistungsfähig: Seit 2009 baut die ASFINAG in Oberösterreich zwischen Unterweitersdorf und Freistadt-Nord die neue Mühlviertler Schnellstraße. Auf insgesamt 22 Kilometern soll diese zukünftig für eine Entlastung der Anrainer, die infrastrukturelle Erschließung des Mühlviertels sowie eine verbesserte Anbindung an Südböhmen und den Ostseeraum sorgen. Sein breites Produktspektrum und seine hohe Servicequalität stellt bei diesem Projekt auch Zeppelin Rental Österreich unter Beweis.

Aufgeteilt in sechs Bauabschnitte begann die Errichtung der S 10, die teilweise parallel zur bestehenden Bundesstraße B 310, durch neu zu bauende oder zu erweiternde Tunnel, über zahlreiche Brückenbauwerke und Unterflurtrassen verlaufen wird, nach zehnjähriger Planungsphase im Jahr 2009. Derzeit gearbeitet wird unter anderem am sogenannten Baulos 2.2. Hochtief errichtet in einer Arbeitsgemeinschaft mit der Swietelsky Baugesellschaft auf einer Länge von vier Kilometern die neue Strecke und erweitert und saniert den bestehen-

den Tunnel Neumarkt. Eine große Herausforderung für alle Beteiligten, muss doch unter laufendem Verkehr gearbeitet werden.

Im Auftrag der Arge realisiert die C.I.S. Construction & International Service GmbH aus Möllbrücke deshalb momentan zwei Provisorien zur vorübergehenden Aufnahme des Verkehrs, damit Arbeiten an der Haupttrasse ausgeführt werden können. Hierfür verlässt sich die C.I.S. auf die Dienste der Linzer Mietstation von Zeppelin Rental Österreich



Der Cat Radlader 906H im Kieswerk der IAG Aggregates Austria an der Mühlviertler Schnellstraße. Fotos: Zeppelin Rental

unter Leiter Gerold Greindl. Mithilfe eines Cat Dozers D6N LGP mit GNSS-Steuerung sowie eines Cat Walzenzugs CS56 aus dem Mietprogramm wird Tunnelausbruchsmaterial eingebaut und verdichtet. Zeppelin Rental Österreich stellte die Planierraupe mit einem Fixaufbau für die GNSS-Steuerung zur Verfügung, sodass der Kunde einzig die Daten des digitalen Geländemodells einspielen musste.

"Eine Maschine mit Steuerungssystem eignet sich perfekt für diese Arbeiten, da Abmessungstätigkeiten entfallen, auf diese Weise Kosten gespart werden und sich die Genauigkeit beim Materialeinbau erhöht", so Anton Supersperg, Oberbauleiter von Hochtief. "Die Zusammenarbeit mit Zeppelin Rental Österreich hat hier reibungslos geklappt." Mit ein Grund: Das Vermietunternehmen bietet zusammen mit seiner deutschen Muttergesellschaft computergestützte Maschinensteuerungen samt zugehöriger Dienstleistungen an, um seine Kunden bei der möglichst wirtschaftlichen, gleichzeitig aber auch umweltverträglichen Projektumsetzung mit schadstoffarmer und kraftstoffsparender Technik zu unterstützen.

Im Mühlviertel fallen bei der größtenteils in bergmännischer Bauweise erfolgenden Errichtung der zweiten Neumarkter Tunnelröhre insgesamt etwa 80 000 Kubikmeter Tunnelausbruchsmaterial an. 300 000 Kubikmeter Aufbereitung, 100 000 Quadratmeter Asphalt mit Binder und 60 000 Quadratmeter Betondecke werden für das gesamte Baulos benötigt.

Weit größere Materialmengen ergeben sich bei Los 2.1, dem Neubau des vier Kilometer langen zweiröhrigen Tunnels Götschka durch die Porr Tunnelbau



Ein Dozer mit GNSS-Steuerung aus dem Mietpark von Zeppelin Rental Österreich für den Einbau des Tunnelausbruchsmaterials.

GmbH. Es wird mit rund 1,1 Millionen Kubikmeter Gesamtausbruchsmaterial gerechnet. Für die Produktion der Betonzuschlagsstoffe in diesem Bauabschnitt zeichnet die IAG Aggregates Austria im Auftrag eines Porr-Subunternehmers, der MBK Mobile Betonkonzepte, verantwortlich. In Langzeitmiete stellt Zeppelin Rental Österreich der Geiger-Tochter unter anderem einen Cat Radlader 906H für Reinigungsarbeiten zur Verfügung.

"Mit der Linzer Mietstation habe ich einen kompetenten Ansprechpartner und Partner in der Region, falls wir Bedarf an einer Baumaschine oder einem Gerät zur Miete haben", erklärt Markus Hörmann, Leiter des IAG-Kieswerks. "Da der nächste Standort von Zeppelin Rental Österreich nur rund 20 Kilometer von der Baustelle entfernt ist, profitieren wir von kurzen Wegen und einem

direkten Draht." Über einen Zeitraum von zwei Jahren wird die IAG in ihrem mobilen Werk voraussichtlich rund 1,1 Millionen Tonnen Betonzuschlagsstoffe herstellen.

Dabei stellen die geologischen Bedingungen eine ganz besondere Herausforderung dar: Die IAG hat es bei der Herstellung des Betonzuschlags 0/32 mit einer der härtesten Granitsteinarten überhaupt zu tun. Material mit einer Kantenlänge von 700 Millimeter muss verarbeitet werden. Zusätzlich bereitet das Unternehmen das gesamte Wasser mittels einer Filterkammerpresse auf.

Nachdem ein Teilabschnitt der S 10 bei Unterweitersdorf bereits im Herbst 2012 für den Verkehr freigegeben werden konnte, ist die Gesamtfertigstellung der Mühlviertler Schnellstraße für 2015 geplant.

Straßen vermessen mit hundert Sachen

Ein Laserscanner erkennt selbst die kleinsten Unebenheiten im Fahrbahnbelag

FREIBURG. Wind und Wetter, Reifen und Stahl machen dem deutschen Straßennetz zu schaffen. Doch die Schäden an Asphalt und Beton zu erfassen war bisher umständlich und teuer. Ein neuer Laserscanner macht die Messung jetzt schneller, genauer und günstiger.



Ein einzelner Laserscanner genügt, um die Ebenheit einer vier Meter breiten Stra-Be mit einem Laserstrahl zu vermessen. Foto: Lehmann + Partner

470 Milliarden Euro sind Deutschlands Straßen wert. In vielen Gemeinden machen die Fahrwege über 60 Prozent des kommunalen Anlagevermögens aus. Doch dieser Wert droht zu verfallen. Viele der Strecken sind über 30 Jahre alt. Witterung und vor allem Verschleiß haben den Asphalt- und Betonbelägen stark zugesetzt. Denn trotz des Bemühens, mehr Verkehr auf Schienen- und Wasserwege zu verlagern, laufen immer noch 65 Prozent des Güter- und 82 Prozent des Personenverkehrs über Straßen. Nicht nur die Berichte über zunehmende Schäden nehmen deshalb zu, auch das Budget zur Erhaltung des Netzes steigt stetig: 2016 soll es ein historisches Hoch von 3,5 Milliarden Euro erreichen.

Doch wie lassen sich der aktuelle Zustand und der Wert einer Straße ermitteln? "Ein wichtiger Faktor ist die Qualität der Oberfläche, genauer gesagt, der Grad ihrer Ebenheit", erklärt Dr. Alexander Reiterer, Leiter der Forschungsgruppe Laser Scanning am Fraunhofer-Institut für Physikalische Messtechnik IPM in Freiburg. Er und sein Team haben den ersten Laserscanner entwickelt, den die Bundesanstalt für Straßenwesen (BASt) zur Messung der Straßenebenheit zugelassen hat. Die Technologie, die sich bereits in der Bahnmesstechnik bewährt hat, ist schneller, ge-

nauer und kostengünstiger als die bisher angewandte Methode. Ein einzelner hochauflösender Laserscanner genügt, um die Fahrbahnoberfläche auf einer Breite von vier Metern mit einem Laserstrahl abzutasten und zu vermessen.

Der Scanner – nicht größer als ein Schuhkarton – ist in drei Metern Höhe am Messfahrzeug befestigt. In dessen Innern rotiert ein achtseitiger Spiegelkörper, der den Laserstrahl quer zur Fahrtrichtung über die Straße lenkt. Ein Öffnungswinkel von 70 Grad genügt, um die komplette Straßenbreite auf vier Metern Breite abzutasten - und dies bei normaler Fahrzeugbreite. Das Signal wird vom Asphalt zurück auf den Scanner reflektiert und trifft dort auf einen speziellen Detektorchip. Aus der Laufzeit des Laserlichts lässt sich dann die Distanz zwischen Scanner und Straßenoberfläche bestimmen. Die Genauigkeit liegt dabei zwischen 0,15 und 0,3 Millimetern. Breite Anbauten am Fahrzeug wie bei herkömmlichen Messapparaturen sind nicht nötig. Es muss lediglich dafür gesorgt werden, dass Orientierung und Position des Messfahrzeugs bestimmt werden können. Dies geschieht durch den Einsatz des globalen Navigationssatellitensystems GNSS und eines inertialen Messsystems. "Die Messung ist unabhängig von äußeren

Lichteinflüssen und kann bei Geschwindigkeiten von bis zu hundert Kilometern pro Stunde erfolgen", beschreibt Reiterer die Vorteile.

Erste Praxistests hat der "Pavement Profile Scanner PPS" des IPM bereits bestanden. Deutschlandweit insgesamt 15 000 Kilometer Autobahnen und Bundesstraßen hat man zusammen mit den Straßengutachtern der Firma Lehmann + Partner seit Sommer letzten Jahres gescannt. Im Frühjahr nehmen die Vermessungsprofis die Start- und Landebahnen des Hamburger Flughafens unter die Lupe. "Für die Zulassung auf der Straße stellte die BASt strenge Kriterien auf: Der Laser sollte nicht nur auf 0,3 Millimeter genau messen, sondern auch augensicher sein. Das heißt, auch wenn man längere Zeit in den Laser blickt, darf dies für die Augen nicht gefährlich sein. Beide Hürden hat die Technologie der Entwicklungspartner problemlos genommen", berichtet Dr. Dirk Ebersbach, Geschäftsführer von Lehmann + Partner. Das Erfurter Ingenieurbüro erfasst Daten für die Straßeninformationsbanken der Länder und Kommunen und bewertet die Verkehrsinfrastruktur in Deutschland. "Die durchschnittliche Lebensdauer einer Straße beträgt etwa 30 Jahre. Die Asphaltdecke kommt meist nur auf zwölf Jahre. Die Erfassung von Unebenheiten oder Verformungen wie zum Beispiel Spurrinnen muss in einem frühen Stadium erfolgen, um durch rechtzeitige Sanierungsmaßnahmen Schädigungen an tiefer liegenden Schichten zu vermeiden", ergänzt Ebersbach.

In den Laboren am Freiburger IPM verfeinern die Forscher den Laserscanner währenddessen weiter. Sie wollen vor allem an der Messgenauigkeit schrauben: Der Prototyp der neuen Scannerversion misst mit einer Frequenz von zwei Megahertz; dies entspricht zwei Millionen Messungen pro Sekunde. Das aktuelle Modell kommt noch mit einem Megahertz aus. "Zukünftig wollen wir nicht nur die Ebenheit einer Straße untersuchen, sondern auch gezielt kleinste Risse aufspüren. Das beugt Schäden besser vor. Bislang wird das noch mit Kameras gemacht", schildert Reiterer. Das Untersuchungsobjekt wird den Forschern jedenfalls nicht ausgehen: Das deutsche Straßennetz allein umfasst rund 626 000 Kilometer. Das entspricht knapp der Distanz von der Erde bis zum Mond und wieder zurück.

Auf der Überholspur

Alle Anteile der Berndt Verkehrstechnik übernommen

GARCHING BEI MÜNCHEN (CL). Zeppelin Rental hat die restlichen 20 Prozent der Anteile an der Berndt Verkehrstechnik GmbH mit Sitz in Köln übernommen und verfolgt damit seinen konsequenten Wachstumskurs im Bereich der Baustellen- und Verkehrssicherung weiter. Bereits seit dem 1. Juni 2010 ist Zeppelin Rental an dem Unternehmen für Verkehrslenkung und -sicherung beteiligt, im Dezember letzten Jahres folgte nun die hundertprozentige Übernahme. Die Berndt Verkehrstechnik bleibt aber weiterhin eine eigenständige Gesellschaft unter der Geschäftsführung von Manfred Tecklenborg. Zusätzlich wird zur besseren Bündelung des Fachwissens in Nordrhein-Westfalen auch das bisherige Kompetenz-Center der Baustellenund Verkehrssicherung von Zeppelin Rental in Bochum in die Berndt Verkehrstechnik GmbH integriert.



Zeppelin Rental setzt seinen Wachstumskurs im Bereich der Baustellen- und Verkehrssicherung fort. Foto: Zeppelin Rental

"Damit bieten wir unsere Dienstleistungen im Bereich der Baustellen- und Verkehrssicherung im Rhein-Ruhr-Gebiet nun einheitlich als Berndt Verkehrstechnik an", so Wolfgang Hahnenberg, Vorsitzender der Geschäftsführung von Zeppelin Rental. "Für unsere Kunden bedeutet dies aber keinerlei Änderungen – wie gewohnt unterstützen wir sie mit hoch spezialisierten und umfangreichen Serviceleistungen." Darunter fallen die komplette Projektierung von Verkehrssicherungsmaßnahmen, die computergestützte

Ausarbeitung aller erforderlichen Unterlagen sowie die Abwicklung behördlicher Genehmigungsverfahren. Nach Erlass der verkehrsrechtlichen Anordnung übernimmt Zeppelin Rental die Einrichtung und Montage der Verkehrsleitsysteme, Lichtsignalanlagen und Sperrmaßnahmen nach RSA, RUB und RiLSA sowie die Realisierung der Fahrbahnmarkierungen nach ZTV-M. Die laufende Kontrolle und Wartung, Reparatur und eine 24-stündige Rufbereitschaft gegenüber der Polizei gehören ebenfalls zum Leistungsspektrum.

Für spezielle Anwendungen

Neuer Kompressor im Mietprogramm von Zeppelin Rental

GARCHING BEI MÜNCHEN (CL). Mit dem neuen Baukompressor XAHS 347 des Herstellers Atlas Copco erweitert Zeppelin Rental ab sofort sein leistungsstarkes Produktportfolio um Geräte der 21-Kubikmeter-Klasse. Damit lässt sich eine Vielzahl von Aufgaben wie beispielsweise die Durchführung schwieriger Bohrarbeiten bewältigen.



Mit dem neuen Druckluftkompressor XAHS 347 deckt Zeppelin Rental in diesem Bereich nun auch ein spezielles Segment ab. Foto: Zeppelin Rental

Zeppelin Rental bietet diese Kompressorgröße – begleitet durch eigens dafür ausgebildete Produktspezialisten – zunächst in ausgewählten Regionen an. Der Kunde profitiert somit von einem kompetenten Fachmann, der eine ausführliche Bedienungs- und Einsatzberatung vornimmt, die spezifischen Besonderheiten umfassend erklärt und während des gesamten Einsatzes als direkter Ansprechpartner zur Seite steht. Sukzessive werden weitere Stückzahlen für das ganze Bundesgebiet zugeführt.

"Wir haben mit dem fahrbaren Druckluftkompressor XAHS 347 nun ein für sein Leistungsvermögen leichtes Modell im Programm, das in der Miete bisher selten zu finden ist", so Sascha Kellner, Produktbereichsleiter bei Zeppelin Rental.

Der einstufige Schraubenkompressor liefert einen Luftvolumenstrom von knapp 21 Kubikmeter pro Minute bei einem Betriebsdruck von 12 bar. Er wird von einem Cat Motor vom Typ C 7 Acert T3 angetrieben und verfügt über einen Nachkühler mit Wasserabscheider und PD-Filter für technisch ölfreie Druckluft gemäß der Richtlinie ZTV-SIB. Die Steuerung und Überwachung aller wichtigen Funktionen und Betriebszustände übernimmt ein elektronisches Betriebsmanagementsystem. Weitere Pluspunkte: eine moderne Optik, leichter Zugang zu Service- und Wartungspunkten, einfacher Transport sowie gute Manövrierfähigheit

Damit eignet sich der Baukompressor vor allem für das Bohren und Sandstrahlen, aber auch für das Abdrücken von Rohrleitungen oder dient der Überbrückung bei der Revision stationärer Anlagen. Optional können Kunden von Zeppelin Rental den Kompressor auch mit Dieselpartikelfilter mieten.

Geländegängig

Zeppelin Rental Österreich erweitert Mietflotte

FISCHAMEND, ÖSTERREICH (CL). Spezielle geografische Verhältnisse erfordern besondere Mietmaschinen. Gerade in Österreich sind sie für den Materialtransport – auch in steilem und unwegsamem Gelände – und damit für eine Baustellenlogistik unverzichtbar: kleine, geländegängige Allraddumper des Herstellers Wacker Neuson. Zeppelin Rental Österreich hat nun fünf verschiedene Modelle neu seiner Mietflotte zugeführt, um eine noch größere Flexibilität und höhere Verfügbarkeit zu gewährleisten. Darunter auch ein kompaktes und wendiges Modell mit 990 Millimetern Maschinenbreite.



Der von Zeppelin Rental Österreich neu ins Mietprogramm integrierte Raddumper 2001 DK zeichnet sich durch seine Geländegängigkeit aus. Gerade in Österreich sind diese Maschinen für den Materialtransport – auch in steilem Gelände – und damit für eine Baustellenlogistik unverzichtbar.

Die Geräte 1501 und 2001 DK mit Nutzlasten von 1 500 bis 2 000 Kilogramm zeichnen sich durch ihre Geländegängigkeit, Steigfähigkeit von bis zu 45 Prozent und eine kompakte Bauweise aus. Ihre Muldenkapazität liegt bei 800 beziehungsweise 1 210 Litern (gehäuft), wodurch sie einen schnellen und sicheren Materialtransport gewährleisten. Den Raddumper 1001 HK hat Zeppelin Rental Österreich nun mit extra schmaler Bereifung im Mietprogramm, wodurch er besonders wendig ist und sich auch für den Einsatz im Inneren eignet.

In der Liga der Allrounder spielen die neuen Raddumper 3001 und 4001 DK wegen ihrem starken Antrieb, ihrer Vielseitigkeit und Nutzlasten von drei und vier Tonnen. Dank ihrer maximalen Fahrgeschwindigkeit von über 20 km/h lassen sich Transportaufgaben mit ihnen noch rascher und wirtschaftlicher erledigen.

Alle neu zugeführten Raddumper verfügen außerdem über einen hydrostatischen Allradantrieb, große Bodenfreiheit, einen standardmäßig klappbaren Überrollbügel, Knicklenkung mit integrierter Schlauchführung für ausreichend Schutz sowie einen übersichtlichen Steuerstand. Zeppelin Rental Österreich stellt nicht nur die Technik bereit, sondern liefert alle Mietmaschinen und -geräte direkt auf die Baustelle und führt bei Bedarf auch eine Einweisung durch.

Neuer Anbieter mit System

Industrie-Management mit Full-Service für Großanlagen

GARCHING BEI MÜNCHEN (GB). Professionelles Industrie-Management aus einer Hand erhalten Konstrukteure und Betreiber von Großanlagen ab sofort bei der Zeppelin Industrial Services GmbH. Das mit Wirkung zum 1. April 2013 gegründete Unternehmen ist Teil des Zeppelin Konzerns, eines weltweit tätigen integrierten Anbieters für Handels-, Service- und Engineering Dienstleistungen.

"Wir bündeln das gesamte Know-how, das wir im Konzern für Industrie-Großbaustellen und deren Management haben, unter einem Dach", so Wolfgang Hahnenberg, Leiter der strategischen Geschäftseinheit Rental und Vorsitzender Geschäftsführer der deutschen Mietgesellschaft Zeppelin Rental, der die Entwicklung des neuen Geschäftsfeldes begleitet und maßgeblich vorangetrieben hat. "Entstanden ist ein Leistungsangebot, das in seiner Zusammensetzung derzeit einmalig in Deutschland ist, und das Zeppelin Gesamtportfolio nochmals deutlich erweitert."

Zeppelin Industrial Services vereint die Expertise und Erfahrung eines der weltweit führenden Anlagenbau-Unternehmens und die Leistungsfähigkeit des deutschlandweit größten Vermieters für Baustellenlösungen. Das Portfolio umfasst die Vermietung von industriellem Equipment, temporäre Infrastrukturund Höhenzugangslösungen, mobile Werkstoffprüfungen, Schulungen für Arbeitssicherheit sowie Dienstleistungen rund um das Thema Schweißtechnik wie Schweißpläne und -anweisungen, Verfahrensprüfungen und Reparaturanweisungen.



Zeppelin Industrial Services bietet alle gängigen Verfahren der mobilen Werkstoffprüfung wie Röntgen-, Ultraschall-, Rissprüfung, Spektralanalyse, Sonderprüfungen sowie Mess- und Kalibrierservices an. Fotos: Zeppelin Rental

Sahurai Ota akurik yang Dugli yang an

Schweißtechnik vom Profi – neben einem umfangreichen Mietportfolio an Geräten und Zubehör bietet Zeppelin Industrial Services vielfältige Dienstleistungen wie Schweißpläne und -anweisungen, Schulungen, Schweißgeräte- und Verfahrensprüfungen, Reparaturschweißungen sowie die Abnahmeplanung und -vorbereitung.

"Unsere Kunden erhalten nahezu alle Leistungen, die sie während eines Anlagen-Lebenszyklus benötigen, aus einer Hand - ob im Kraftwerksbau, Chemieund Petrochemie-Anlagenbau oder der Rohrleitungs- und Windkraftindustrie. Damit ergibt sich ein echter Mehrwert für den reibungslosen und kostengünstigen Betrieb einer komplexen Industrieanlage", erklären die beiden Geschäftsführer der Zeppelin Industrial Services GmbH, Kerstin Kleemann und Ulrich Wirtz. Der Full-Service wird deutschlandweit angeboten. Das Unternehmen ist im Bereich Qualitätsmanagement nach DIN EN ISO 9001:2008 und im Bereich Arbeitssicherheit nach OHSAS 18001 zertifiziert. Hauptsitz ist das nordrheinwestfälische Hünxe.



Neues vom Technologieführer:

Der erste Hybrid von Cat

Bisher zeichneten sich Fahrzeuge und Baumaschinen mit Hybridtechnik durch einen zusätzlichen Elektroantrieb aus. Caterpillar entwickelte jetzt einen Hybrid auf Hydraulikbasis mit Druckspeicher. Die Vorteile: Einfacher technischer Aufbau, bekannte Komponenten, leicht zu warten, kaum Mehrgewicht und – ganz klar bei Cat – jede Menge Power. Die Prototypen mit der neuen Technik wurden mehrere Jahre hart in Kundenhand getestet, die Zahlen überzeugen: Gegenüber dem Vorgängermodell Cat 336D braucht der Hybrid zum Beispiel beim Lkw-Beladen 33 Prozent weniger Kraftstoff und gegenüber dem aktuellen Modell 336E, mit modernster Stufe IIIB-Technik ein Vorbild im Verbrauch, holt der Hybrid immer noch stolze 25 Prozent Verbrauchsvorteil heraus.

www.zeppelin-cat.de



Was Caterpillar und Zeppelin unter Nachhaltigkeit verstehen

Mit den neuesten Niederlassungen Böblingen und Hamm richtet Zeppelin seine Vertriebs- und Servicestruktur auf Nachhaltigkeit aus

GARCHING BEI MÜNCHEN (SR). Nachhaltigkeit zieht sich längst nicht nur durch Wohngebäude, sondern hat auch andere Gebäudetypen erfasst, wie das Beispiel Zeppelin zeigt. Die führende Vertriebs- und Serviceorganisation der Baumaschinenbranche hat in den letzten Jahren zwei ihrer ältesten Niederlassungen samt Büros, Werkstätten, Schweißereien und Lackierhallen auf den neuesten Stand der Technik gebracht und auf nachhaltige Anforderungen hin ausgerichtet. Während 2011 die neue Niederlassung in Böblingen offiziell in Betrieb genommen wurde, steht dies den Mitarbeitern am Standort Rhynern bei Hamm Anfang Juni kurz bevor. Bei der Gestaltung des Neubaus wurde in beiden Fällen ein besonderes Augenmerk auf ökologische Faktoren gelegt.

Schon die letzte Ausgabe des Deutschen Baublatts beschäftigte sich mit der Nachhaltigkeitsstrategie von Caterpillar und Zeppelin und welche Maßnahmen sie zusammen umsetzen, um bei Baumaschinen den Verbrauch von Energie, Wasser und Fläche zu reduzieren, das Recycling zu maximieren und Ressourcen besser auszuschöpfen. Wie sich die nachhaltige Entwicklung durch Produkte und Service-Programme zieht, war daher auch ein Aspekt, den die beiden Unternehmen den Besuchern auf der bauma in Halle B6 vorgestellt haben. Diesmal soll es im Deutschen Baublatt um nachhaltige Niederlassungsstrukturen gehen.

"Um in unseren Vertriebs- und Servicezentren umfangreiche Dienstleistungen für die schwere Baumaschinentechnik anbieten zu können, haben wir in den letzten Jahren unsere Standorte ausgebaut und nach neuesten Umweltkriterien sowie energietechnischen Gesichtspunkten modernisiert, weil Anforderungen an technische Anlagen, Brandschutzauflagen sowie energetische Anforderungen gestiegen sind. In Böblingen und Hamm haben wir zwei Niederlassungen nach modernsten Gesichtspunkten errichtet, erbaut mit nachhaltiger Technik, die für den Vertrieb und Service von Baumaschinen Maßstäbe setzt", führt Fred Cordes aus, der bei der Zeppelin Baumaschinen GmbH für den Vertrieb verantwortliche Geschäftsführer.

Der Zeppelin Konzern hat - wie auf der Pressekonferenz der bauma bekannt gegeben wurde - 2012 insgesamt 60 Millionen Euro in den Ausbau seiner Infrastruktur investiert. So flossen finanzielle Mittel in die Erneuerung und Erweiterung des Niederlassungsnetzes, in Logistikeinrichtungen für den Motorenbereich und kundennahe Servicezentren in Russland. Des Weiteren kamen zwölf Millionen Euro für ein neues, modernes Verwaltungsgebäude für die Mitarbeiter der Geschäftseinheit Anlagenbau am Standort Friedrichshafen hinzu.

Zeppelin wird auch 2013 Investitionen in die Zukunft tätigen, um seine Wettbewerbsfähigkeit im In- und Ausland zu steigern. Eine eigene Bau- und Immobilienabteilung mit sechs Mitarbeitern kümmert sich um die Liegenschaften, wie die Zeppelin Vertriebs- und Servicezentren, deren Infrastruktur sowie um Aufgaben wie Neubau, Umbau, Betrieb und Wartung. Dazu zählt auch die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben, welche die Arbeitssicherheit, den Umwelt- und den Brandschutz erfassen. Der Leiter der Bau- und Immobilienabteilung, Diplomingenieur Christian Meister stellt fest: "Ob Neu- oder Umbau von Niederlassungen: Immer arbeiten die ver-

schiedenen Bereiche wie Arbeitssicherheit, Umwelt- und Brandschutz Hand in Hand, um den aktuellen gesetzlichen Vorgaben zu entsprechen." Eine zusätzliche Herausforderung: Der laufende Geschäftsbetrieb muss während der gesamten Bauphase aufrechterhalten werden und soll so wenig wie möglich durch die Bauarbeiten beeinträchtigt werden. Das traf in Böblingen ebenso zu wie in Hamm, als die neuen Niederlassungen errichtet wurden.

Ein weiterer Standpunkt, den das Unternehmen vertritt: "Wir wollen aus allen Vorgängen das Beste an Möglichkeiten und Optionen nutzen und auf alle Prozesse so anwenden, dass wir eine maximale Wertschöpfung erzielen. Unsere Niederlassungen werden im Lauf ihrer Lebensdauer oft verändert, sprich anund umgebaut. Darauf muss ein Gebäude ausgerichtet sein und deswegen planen wir auch so, dass wir jederzeit ein Gebäude erweitern können, ohne dass der komplette Betrieb dann stillgelegt wird", so Christian Meister. Zu berück-



Das Bürogebäude der neuen Zeppelin Niederlassung in Böblingen wurde begrünt – als Ausgleich für versiegelte Flächen.

strapazierfähige Oberfläche eingebaut -

auf Pflastersteine wurde im Bereich der

Fahr- und Stellflächen verzichtet. Müs-

legt ist, die Maschinen entsprechend den Kundenwünschen auszustatten und für die Auslieferung an die Kunden vorzubereiten", erklärt Kay-Achim Ziemann, als Zeppelin Vertriebsdirektor von NRW verantwortlich für den Standort

Es werden große Stellflächen benötigt, um Baumaschinen zu lagern. In Hamm zum Bespiel wurde eine halbstarre Deckschicht und somit eine strapazierfähige Oberfläche eingebaut, um Rohstoffe zu schonen.

sichtigen sind auch die verschiedenen Was für alte wie neue Niederlassungen Ausrichtungen der Niederlassungen. So konzentriert sich Böblingen seit jeher stark auf den Service und bietet auf dem 30 000 Quadratmeter großen Areal in den Spezialwerkstätten für Schweißtechnik Sonderanfertigungen und Spezialmaschinen an. Hamm wiederum ist eine Niederlassung, in der Neumaschinen kurz vor Auslieferung an Kunden ausgerüstet werden. Entsprechend größer muss hier daher die Stellfläche auf dem 24 000 Quadratmeter großen Gelände zum Lagern der Maschinen ausfallen. "Darauf sind wir mit unserem neuen Standort vorbereitet, der darauf ausge-

gilt: Die Gebäude sind hohen Belastungen ausgesetzt - zahlreiche Baumaschinen werden jeden Tag auf dem Gelände der Niederlassungen umgesetzt. Daher ist eine Grundvoraussetzung, dass massiv aus Stahl und Beton gebaut wird, weil die Bausubstanz unter Umständen Anpralllasten aushalten muss und langfristig Bestand haben soll - auch damit deckt sich der nachhaltige Ansatz. Eine weitere Anforderung: Es werden große Stellflächen benötigt, um Baumaschinen zu lagern, die versiegelt sein müssen. In Hamm zum Bespiel wurde eine halbstarre Deckschicht und somit eine

sen Baumaschinen mit ihren Kettenlaufwerke drehen, wirken große Kräfte auf die Pflasterflächen, die diesen auf Dauer gesehen nicht standhalten können. "Mit dem Einsatz der halbstarren Deckschicht können wir Rohstoffe schonen und verbrauchen langfristig weniger Material. Denn die Kettenlaufwerke aus Stahl können ihr weniger anhaben. Wir haben extra eine Testfläche anlegen lassen. Ursprünglich stammt der Einsatz aus dem Militär. Damit wurden Schnittstellen zwischen Straßen und Brückenauffahrten vor Panzern geschützt. Was sich hier bewährt hat, wird auch für unsere Zwecke sinnvoll sein. Wir rechnen damit, dass die halbstarre Deckschicht mindestens 15 Jahre hält", darauf setzt Christian Meister und sein Team der Bau- und Immobilienabteilung. Vor dem Einbau der halbstarren Deckschicht in Hamm wurde die ursprünglich gepflasterte Fläche, welche zuvor als Lagerplatz diente, entfernt. Das Material wurde vor Ort aufbereitet und später als Unterbau wieder eingebaut - so wie es die Kreislaufwirtschaft heute vorsieht. Flächen wurden versiegelt, damit kein Öl oder sonstige Verunreinigungen ins Grundwasser eindringen können. "Wir setzen alles daran, Kontamination zu vermeiden", so Meister. Deswegen sind die Oberflächen in den Werkstätten auch mit Epoxidharz beschichtet. Ein Aspekt, auf den Thomas Böger, der Zeppelin Niederlassungsleiter aus Böblingen, bei Gebrauchtmaschinen viel Wert legt: Werden Geräte in Zahlung genommen, werden sie zuerst von der Werkstatt auf Undichtigkeit hin überprüft. Undichte Stellen werden behoben, um zu verhindern, dass Öl später ausläuft. Erst dann werden die Maschinen auf den versiegelten Flächen abgestellt.

Grundsätzlich geht es in den Werkstätten von Zeppelin bei den Wartungs- und Reparaturarbeiten um nachhaltige Prozesse. Um Verunreinigungen so gut wie möglich zu vermeiden, hat Caterpillar ein Programm mit dem Titel Contamination Control ausgerichtet und das Händler wie Zeppelin verpflichtend in allen Werkstätten der rund 35 Niederlassungen eingeführt haben. Es dient dazu, den Arbeitsplatz sauber zu halten, damit keine Schmutzpartikel etwa in empfindliche Fluidsysteme eindringen können.

Weil laut Studien zufolge Bauwerke einen Anteil von etwa 50 Prozent am Primärressourcenverbrauch haben und etwa 40 Prozent der Emissionen verursachen, sind Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz gerade auf dem Gebäudesektor beliebt. "Immer wieder werden wir gefragt, warum wir auf unseren Dächern keine Fotovoltaik-Anlagen einsetzen, um mithilfe von Wärme Strom zu erzeugen. Doch das Geschäftsmodell der Solarenergie muss man differenziert betrachten. Es gibt zum einen die rechtliche Seite, die zu berücksichtigen ist und man sich klar machen muss, wie der erzeugte Strom dann genutzt werden soll. Zum anderen fahren wir eine andere Strategie und haben uns derzeit entschieden, unsere Dächer nicht zu vermieten, sondern wollen unsere Ressourcen selbst nutzen und das tun wir angepasst in den Dimensionen, die wir benötigen." Solarenergie wird genutzt, um die Warmwasserbereitung zu unterstützen, die etwa in den Niederlassungen von den Mitarbeitern in den Teeküchen oder Duschen gebraucht wird. "Es ist nicht viel, aber immerhin ein kleiner Beitrag", so Christian Meister. Ein weiterer ist der Einsatz einer gasbetriebenen Heizung mit Wärmerückgewinnung am Standort Hamm und Böblingen. "Gasbetriebene Dunkelstrahler erzeugen eine hohe Abwärme, welche wiederum der Heizung für die Werkstätten und Büros

zugeführt wird", erklärt Meister.

Kommen Baumaschinen zu Wartungsund Reparaturarbeiten von ihrem Einsatz auf der Baustelle in die Niederlassung wie nach Böblingen oder Hamm, haften an den Geräten Schmutz, Beton- oder Bitumenreste. Diese müssen entfernt werden, denn das dient nicht nur dem Werterhalt, sondern bei Reparatur- und Wartungsarbeiten müssen Servicemitarbeiter Fehler oder Schadstellen schnell finden und reparieren können. Zeppelin setzt dafür so wenig wie möglich Frischwasser ein und verwendet möglichst viel Brauchwasser, das mithilfe von Bakterien aufbereitet und erneut dem Wasserkreislauf zugeführt wird. "Die Wasseraufbereitung ist nicht zwingend gesetzlich erforderlich, aber wir nutzen das Regenwasser konsequent und bereiten es auf, um den Wasserverbrauch zu senken und kein unnötiges Wasser zu verschwenden. Der positive Effekt ist: Wir senken so auch unsere Kosten", so der Leiter der Bau- und Immobilienabteilung. Weil mit dem Wasser auch Öl- und Schmierstoffe in Verbindung kommen, wird das Wasser aus der Waschhalle gesondert gesammelt. Aus diesem Grund wurden beispielsweise in der modernisierten Niederlassung Hamm extra große Auffangbecken mit rund 14 000 Litern eingebaut.

Die biologische Wasseraufbereitung, die Regenwassernutzung für die Waschanlage, die thermische Solaranlage und die Wärmerückgewinnung in der Hallennutzung führen bei der Niederlassung Böblingen zu einer jährlichen CO₂-Einsparung von über 20 Tonnen, dies entspricht 16 Prozent. "Für Hamm können wir diesbezüglich noch keine näheren Angaben machen. Hier rechnen wir aber mit ähnlichen Einsparungen, allerdings müssen wir noch abwarten, wie sich der Betrieb in einem Jahr eingespielt hat", führt der Leiter der Bau- und Immobilienabteilung aus. Was Nachhaltigkeit für Zeppelin letztendlich bedeutet, veranschaulicht Fred Cordes: "Wir verstehen darunter einerseits die produktivsten und kraftstoffeffizientesten Maschinen unseres Herstellerpartners Caterpillar zu vertreiben und den Service dafür zu übernehmen, aber andererseits auch unser flächendeckendes Niederlassungsnetz nach neuesten ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten immer mit dem Blick auf ressourcensparende Arbeitsabläufe zu errichten, zu erneuern und zu betreiben."

Verantwortung leben



Die Publikation "Verantwortung leben" wird auf Deutsch, Englisch und Russisch erscheinen und ist im Internet unter www. zeppelin.de veröffentlicht. Foto: Zeppelin

Während des Bilanzpressegesprächs in Friedrichshafen (siehe dazu den Bericht auf Seite 7) wurde die erste Publikation zum Thema Nachhaltigkeit im Zeppelin Konzern vorgestellt. Die 40-seitige Broschüre mit dem Titel "Verantwortung leben" erläutert Geschichte, Organisation und Unternehmenskultur von Zeppelin. In drei Kapiteln wird anhand von ausgewählten Praxisbeispielen das verantwortungsvolle Handeln von Zeppelin in Bezug auf Kunden, Mitarbeiter sowie das gesellschaftliche Engagement vorgestellt.

"Werte wie Pioniergeist, Beharrlichkeit, Exzellenz und Begeisterungsfähigkeit gehen auf unseren Firmengründer Ferdinand Graf von Zeppelin zurück und sind fest in unserer Unternehmenskultur verankert. Daraus resultiert die umfassende Lösungskompetenz unserer Mitarbeiter, die ganz unterschiedlichen Projekten

und Aufgaben zugutekommt. Verantwortungsvolles Handeln ist für uns der Schlüssel zur langfristigen Stabilität und Nachhaltigkeit", so Peter Gerstmann, Vorsitzender der Geschäftsführung der Zeppelin GmbH, und fügt hinzu: "Unsere Leidenschaft für die Entwicklung individueller Lösungen zeigt sich zum Beispiel bei der Entwicklung von neuen Technologien und Serviceangeboten zur Steigerung des Kundennutzens. Bei Maßnahmen zur Qualifizierung und Förderung unserer Mitarbeiter in Form von Aus- und Weiterbildung. Aber auch in Form unseres gesellschaftlichen Engagements wie die Förderung von Projekten und Institutionen aus den Bereichen Soziales, Bildung und Wissenschaft, Sport und Kultur. Denn als Stiftungsunternehmen der Stadt Friedrichshafen hat unternehmerische Verantwortung für Zeppelin einen hohen Stellenwert."

Eine Frage des Charakters

Was professionelles Change-Management auszeichnet – ein Beitrag von Daniel Krones

BRUCHSAL. Es gibt verschiedene Arten von Projekten. Das machen sich Unternehmen vor Veränderungsvorhaben oft nicht ausreichend bewusst. Deshalb gelingt es ihnen nicht, diese effektiv zu planen, zu managen und zu steuern. Um die Ziele eines Projektes zu erreichen, ist ein professionelles Change-Management nötig. Hierzu zählt eine Risikoanalyse im Voraus. In der Regel werden die mit einem Veränderungsvorhaben verbundenen Risiken nach der Wahrscheinlichkeit und den betriebswirtschaftlichen Folgen ihres Eintretens bewertet und gegebenenfalls werden danach Präventivmaßnahmen ergriffen.

Häufig beschränkt sich diese Betrachtung jedoch auf die operativen Risiken struktureller Natur. Kulturelle Faktoren, wie zum Beispiel Akzeptanzprobleme bei Umstrukturierungen, werden hingegen oft vernachlässigt. Die Folgen können gravierend sein. So treten zum Beispiel gehäuft Reibungsverluste und somit Zusatzkosten auf. Und oft stellen sich die geplanten positiven Effekte der Veränderung verspätet ein oder sie bleiben sogar ganz aus.

Verschiedene **Projekt-Typen**

Veränderungen wirken stets mehrdimensional. Deshalb ist das Ausmaß der Veränderung auf den unterschiedlichen Ebenen von Projekt zu Projekt und selbst innerhalb der Phasen eines Projekts verschieden. Projekte lassen sich jedoch hinsichtlich des Ausmaßes der durch sie verursachten strukturellen und kulturellen Veränderungen klassifizieren. Das erleichtert es, die damit verbundenen Risiken zu identifizieren und passende Change-Maßnahmen abzuleiten. Projektarten lassen sich unterscheiden.

Routineprojekte: Hierbei handelt es sich um Maßnahmen wie zum Beispiel Vertriebsprojekte oder Verkaufskampagnen. Sie haben zwar den Charakter von Projekten im Sinne von zeitlicher Begrenzung und bereichsübergreifender Beteiligung, doch sie verändern die strukturellen oder kulturellen Grundlagen der Organisation höchstens punktuell. Typisch für Routineprojekte sind Review-Workshops zum Abschluss, die

auf eine strukturelle Optimierung des Prozesses (Standardisierung), auf eine Professionalisierung der Zusammenarbeit (Feedback-Kultur) und somit auf eine Reduzierung der kulturellen Risiken abzielen.

Innovationsprojekte: Sie dienen in der Regel der Weiterentwicklung oder Erneuerung von organisatorischen oder technischen Strukturen innerhalb der bestehenden strategischen Ausrichtung. Bei solchen Projekten liegt der Fokus der Begleitung meist auf dem Herstellen der sachlichen Handlungskompetenz der Betroffenen (Schulungen, Trainings). Wenn hierbei aber beispielsweise die beteiligten Multiplikatoren lernen, den Widerstand gegen Neues als typisches Verhaltensmuster der Betroffenen zu verstehen und angemessen damit umzugehen, reduziert dies das Risiko von Friktionen, die aus Frust entstehen.

Akzeptanzprojekte: Ihr Gestaltungsschwerpunkt liegt auf der kulturellen Ebene und ihr Erfolg manifestiert sich als echte Verhaltensänderung der Betroffenen - zum Beispiel, indem ein Zielvereinbarungs- oder Leistungsbeurteilungssystem als verbindlicher struktureller Rahmen für einen fairen Dialog zwischen Führungskräften und Mitarbeitern verstanden und tatsächlich genutzt wird. Bei solchen Projekten sind Maßnahmen wichtig, die frühzeitig Klarheit schaffen, permanent Rückkopplungsmöglichkeiten aus der Organisation ermöglichen und geeignet sind, einflussreiche Verbündete als Multiplikatoren zu gewinnen.

Wandelprojekte: So bezeichnet man tiefgreifende Veränderungsprozesse mit spürbaren Auswirkungen auf allen Ebenen, wie sie bei Fusionen oder der grundlegenden strategischen Neuausrichtung eines Unternehmens auftreten. Hier geht es nicht selten um existenzielle Fragen auf allen Ebenen. Deshalb ist bei der Gestaltung des Veränderungsprozesses eine hohe Komplexität zu erwarten. Das muss sich bereits in der Besetzung der Projektleitung niederschlagen. Solche Projekte erfordern einen echten Change-Manager, der sich aller Facetten seiner Aufgabe bewusst ist.

Im Verlauf von Projekten ändert sich deren Charakter

Die obige Klassifizierung von Projekten erleichtert eine integrierte Sicht auf strukturelle und kulturelle Risiken - unabhängig davon, ob ein Veränderungsprozess in seinem Verlauf die Merkmale eines Projekttyps beibehält oder (was oft der Fall ist) sich sein Charakter im Laufe der einzelnen Phasen verändert. So kann ein Projekt zum Beispiel als Innovationsvorhaben beginnen und in seinem Verlauf deutliche Züge eines Akzeptanzprojekts annehmen, weil die Implementierung einer neuen technischen Infrastruktur eine Reorganisation ganzer Unternehmensbereiche zur Folge hat. Oder eine Vertriebsoffensive, die üblicherweise den Charakter eines Standardprojekts hat, wird dadurch zum Wandelprojekt, dass auch ein neuer Vertriebskanal erschlossen werden soll.

Deshalb ist es wichtig, in den einzelnen Phasen des Wandels eine integrierte Sicht auf die Risiken beizubehalten und alle Maßnahmen unter Rentabilitätsaspekten laufend zu überprüfen und, wenn nötig, anzupassen.

Der Autor des Beitrags, Daniel Krones, leitet den Geschäftsbereich Projektmanagement bei der Unternehmensberatung Dr. Kraus & Partner, Bruchsal.

Einkäufer vertrauen Marken

Image ist auch im B2B-Bereich ein Entscheidungsfaktor

DÜSSELDORF. Die Markenstärke von B2B-Unternehmen und die Qualität der Kommunikation sind für Einkäufer in deutschen Großunternehmen zusammen genommen genauso entscheidend wie der Produktpreis. Dies ist ein zentrales Ergebnis einer aktuellen McKinsey-Umfrage unter tausend Einkaufsentscheidern in Deutschland, den USA und Indien.

Die etwa 300 befragten deutschen Einkäufer gaben an, dass 27 Prozent ihrer Kaufentscheidungen von diesen beiden Faktoren beeinflusst werden. Davon entfallen 14 Prozent auf die Marke und 13 Prozent auf den Faktor Information/Kommunikation. Der Preis ist für 27 Prozent, das Produkt selbst für 25 Prozent und die Vertriebsaktivität eines Unternehmens für 21 Prozent ihrer Entscheidungen mit ausschlaggebend. Als Hauptgrund für die Relevanz der Marke gaben 42 Prozent ein reduziertes Risiko an, gefolgt von einer besseren Transparenz (40 Prozent) und einem positiven Image-Effekt für das eigene Unternehmen (18 Prozent).

"Dieses Ergebnis widerspricht der lange vorherrschenden Vermutung, dass die Unternehmensmarke jenseits des Endverbrauchers keine Rolle spielt", so McKinsey-Partner Tjark Freundt, der die Studie "Business Branding" in Deutschland verantwortet. Die Studienautoren gehen noch einen Schritt weiter: Sie haben eine hohe Korrelation zwischen der Markenstärke und dem Finanzerfolg von B2B-Unternehmen festgestellt. Im Schnitt liegt ihre EBIT-Marge um 20 Prozent höher als die von Unternehmen mit schwachen Marken. "Die Entscheider im Einkauf sind offensichtlich bereit, ein Preis-Premium zu akzeptieren, wenn eine Marke ihnen ein geringeres Risiko und leichteren Zugang zu Informationen über das eingekaufte Gut bietet", sagt Freundt.

Viele Unternehmen könnten ihre Marke deutlich aktiver nutzen, um sich vom Wettbewerb abzusetzen, so die Autoren der Studie. Sie fragten Einkaufsentscheider nach den wichtigsten Themen, um ein Unternehmen als starke Marke wahrzunehmen. Das Ergebnis: Ein hohes Alles über Zeppelin im Internet www.zeppelin-cat.de **ZEPPELIN**

Maß an Fachexpertise ist der relevanteste Faktor, gefolgt von einem verantwortungsvollen Umgang mit der gesamten Lieferkette und einem offenen und ehrlichen Dialog mit Kunden. Vermeintliche "Lieblingsthemen" großer Unternehmen wie Nachhaltigkeit, globale Aufstellung, oder gesellschaftliches Engagement, werden zwar in der Außendarstellung oft hervorgehoben. Sie spielen jedoch - zumindest bei der Zielgruppe der Einkaufsentscheider - nur eine untergeordnete

Die Studie zeigt jedoch auch deutliche Unterschiede in der Wertschätzung von Marken nach Regionen und Branchen auf. Am meisten zählen sie im Maschinenbau und im Geschäft mit Komponenten. Nach Regionen betrachtet, schätzen Asiaten Marken im Schnitt höher ein als Europäer und Nordamerikaner.

Mehr Zeit, mehr Macht, mehr Geld

Die Erfolgsgeheimnisse produktiver Bauunternehmer – ein Beitrag von Martin Geiger

GARCHING BEI MÜNCHEN. Ein exakter Zeitplan ist bei der Abwicklung von Bauvorhaben unabdingbar. Wird dieser nicht eingehalten, laufen Projekte aus dem Ruder, können beteiligte Subunternehmer mit ihren Gewerken nicht fristgerecht anschließen, sind Planer und Bauherren ungehalten. Deshalb überwachen Bauunternehmer ihre Objekte in einem ausgeklügelten Zeitmanagement-System, lassen Termine und To-do-Listen regelmäßig updaten, haben alle Kontaktdaten auf dem Smartphone und sind fast rund um die Uhr erreichbar.

Lang ist es her, als der Arbeitstag eines Bauunternehmers um 7.00 Uhr begann und um 17.00 Uhr endete, als man am Werktag arbeitete und am Wochenende frei hatte. Heute stehen nicht nur unzählige Baustellentermine auf der Agenda, Hin- und Rückfahrten werden zusätzlich für Telefonate oder den Abruf von E-Mails genutzt und das Wochenende für das Lesen von wichtigen Informationen. Unsere Verfügbarkeit dehnt sich unaufhaltsam aus, die Grenzen zwischen Privat- und Geschäftsleben verschwimmen zunehmend. Nachfolgende sieben Erfolgsgeheimnisse helfen dabei, die Macht über unsere Zeit und unser Leben zurückzugewinnen.

- 1. Motivierende Zielsetzung: Bevor wir uns erfolgreich mit dem Thema Zeitmanagement beschäftigen können, müssen wir uns zunächst einem anderen Bereich zuwenden: der Zielsetzung. Woran sollten Sie sonst messen, ob Sie Ihre Zeit gerade richtig, also zielorientiert einsetzen? Es ist leicht, sehr beschäftigt zu sein, ohne am Ende die wichtigen Dinge im Leben zu erreichen. Die wichtigste Frage, die Sie sich stellen müssen, lautet deshalb: Was ist Ihre rote Fahne in den Bereichen Persönlichkeit, Gesundheit, Beruf, Vermögen, Beziehungen, Freizeit? Die Antwort auf diese Frage wird entscheidend sein für Ihre Motivation, Ihre Produktivität, Ihre Effizienz und damit natürlich für Ihre Ergebnisse.
- 2. Maximale Konzentration: Wer seine Zeit optimal planen will, muss wissen, dass 20 Prozent der Aufgaben und Aktivitäten so wichtig sind, dass sich damit 80 Prozent des Arbeitserfolges erzielen lassen. Die restlichen 80 Prozent der Zeit tragen dagegen nur noch zu 20 Prozent des Ergebnisses bei. Die

wältigung benötigt, sondern stattdessen

permanenten Ablenkung. Klar macht es vielleicht mehr Spaß, im Internet zu surfen und natürlich kann man seine Zeit auch mit dem Sortieren der Schreibtischschublade totschlagen oder alle paar Minuten nachsehen, ob neue Nachrichten eingetroffen sind. Nur ist das eben kaum produktiv. Nichts hat Büroarbeit so verändert wie E-Mails. Effektivität einer Arbeit liegt also nicht Ursprünglich dazu gedacht, Kommuunbedingt an der Zeit, die man zur Be- nikationsprozesse zu vereinfachen und beschleunigen, bedingen E-Mails heute



Erster Schritt im Zeitmanagement: Ziele setzen.

Foto: www.pixelio.de/Rainer Sturm

am Verhältnis vom Aufwand zum Ergebnis. Um wirklich erfolgreich zu sein, müssen wir also unsere Energie bündeln und unsere ganze Aufmerksamkeit einer einzigen Tätigkeit widmen. Erfolgreiche Unternehmer haben den Drang, hochwertige Aufgaben zu erledigen, aktiv zu sein und kontinuierlich auf ihr Ziel zuzusteuern. Durch diese Handlungsorientierung nutzt man den Schwung, den man zu Beginn einer neuen Aufgabe hat, um sie schnell und effektiv zu Ende zu führen.

3. Zuverlässige Filter: Die Schwierigkeit, sich zu fokusieren, liegt in der die häufigsten Unterbrechungen. Wo bleibt die Zeit zum Arbeiten? Die Produktivität in unserer digitalen Welt ist abhängig vom Verringern der Ablenkungen. Es gilt, die E-Mail-Flut zu bändigen. Wenn Ihnen dies gelingt, werden Sie durch einen signifikanten Gewinn an Konzentration belohnt.

4. Unternehmerische Produktivität: Was ist das: Viele gehen hinein und nur wenig kommt dabei heraus? Der Blick auf die anstehenden Termine zeigt - es ist wieder Meeting-Zeit. Fast täglich erinnert uns der Kalender an zeitraubenden Arbeitsbesprechungen. Meetings gehören zu den größten Zeitfressern. Aber nicht nur das: Sie sind häufig alles andere als produktiv und motivierend. Diese Erkenntnis haben interessanterweise selten diejenigen, die die Besprechungen leiten, sondern zumeist nur die Teilnehmer. Dabei können Besprechungen durchaus nützlich sein – aber nur dann, wenn sie richtig vorbereitet und effizient abgehalten werden. Aber genau das gestaltet sich häufig ausgesprochen schwierig. Entscheiden Sie selbst, ob Sie diesen Zustand weiterhin akzeptieren oder etwas grundlegend ändern wollen.

- 5. Wettbewerbsvorteil Geschwindigkeit: Das Gefühl, dass sich das Tempo in unserer Gesellschaft rapide beschleunigt hat, kennen wir alle. Wir sind ständig unter Strom und in Eile und versuchen fortwährend, in weniger Zeit mehr zu erledigen. Wir sind zur Effizienz gezwungen, weil wir von Informationen geradezu überflutet werden. Dabei verläuft Zeit linear und damit für jedermann gleich. Wir nehmen sie nur anders - höchst subjektiv - wahr. Und genau darin liegt eine große Chance für Bauunternehmen: Unter Wettbewerbern ist es stets der Schnellste, der sich der ungeteilten Aufmerksamkeit des Entscheiders sicher sein kann. Alle anderen Argumente vermögen nur schwer, den Boden wieder gut zu machen, der durch zu geringe Geschwindigkeit verloren wurde. Häufig sind selbst Preis und Qualität nicht die entscheidenden Kriterien. Was zählt, sind schnelle Ergebnisse. Wer vom Tempo-Trend profitieren will, muss sich Geschwindigkeit bei jeder sich bietenden Gelegenheit zu Nutze machen. Ein gesteigertes Tempo katapultiert auch die Resultate eines Bauunternehmens nach vorne.
- 6. Persönliche Freiheit: Ein Problem, das Bauunternehmer nur zu gut kennen ist, dass ihr Geschäft nicht wächst, weil sie einfach nicht genügend Zeit finden, sich um genau diesen Aspekt zu kümmern. Es liegt nicht daran, dass sie den Wert ihrer Schlüsselaufgaben nicht erkennen würden oder ihnen einfach keine Zeit widmen wollen. Es liegt schlicht

und einfach daran, dass sie versuchen, viel zu viel selbst zu machen. Sie sind so damit beschäftigt, ihr Geschäft am Laufen zu halten, dass sie nicht dazu kommen, an den wirklich wichtigen Aufgaben zu arbeiten. In einer Position, in der Sie Ihr eigenes Bauunternehmen leiten, bringt Ihre Tätigkeit sehr viel Selbstbestimmung mit sich: Sie legen Ihre Termin selbst fest und geben anderen vor, wann, wo und wie was zu tun ist. Doch natürlich gibt es in jeder Branche auch zahlreiche fremdbestimmte Herausforderungen zu meistern. Fragen Sie sich deshalb, welchen Bereichen im Privatleben und im Beruf Sie gerne mehr Zeit widmen würden und lagern Sie konsequent alles aus, was nicht zu Ihren Schlüsselaufgaben als Bauunternehmer gehört.

7. Praktische Umsetzung: Wir leben in einer Welt, die uns überfordert. Ständig und überall dreht sich alles immer schneller. Wir verfügen über Know-how im Überfluss. Doch Wissen allein ist inzwischen längst kein Erfolgsgarant mehr. Das einzige, was heute über Sieg oder Niederlage entscheidet, sind Umsetzungsgrad und -geschwindigkeit. Es ist nicht entscheidend, dass Sie möglichst viele Ideen, Pläne oder Projekte haben. Wichtig ist, zu handeln.

Wenn es um Produktivität geht, wird diese von vielen Leuten mit dem Credo "höher, schneller, weiter" verwechselt. Doch tatsächlich geht es vielmehr um die Frage: Wenn Sie letztendlich Zeit für sich gewinnen, wofür möchten Sie sie einsetzen? Das Prinzip Effizientertainment bedeutet: Wenn Du die Dinge, die Du tun musst, so schnell wie möglich tust, hast Du für die Dinge, die Du gerne tust, umso mehr Zeit.

Der Autor des Beitrags, Martin Geiger, gilt als Experte für die Steigerung der persönlichen und unternehmerischen Produktivität. Er arbeitet seit vielen Jahren in intensiven Coachings mit Unternehmern in ganz Europa. Er wurde von der Europäischen Trainerallianz als Trainer des Jahres ausgezeichnet.

Finanzierung und Bilanzierung in der Bauwirtschaft Baukostenplanung kompakt



Von Professor Dieter Jacob und Dr. Constanze Stuhr, zweite, überarbeitete Auflage, erschienen im Verlag Springer Vieweg, Wiesbaden 2013.

Das Buch gibt einen kompakten Überblick. Neben deutschem Handelsrecht gewinnen die internationalen Bilanzierungsstandards wie IFRS uns US-GAAP immer mehr an Bedeutung. Nicht unwesentlich beeinflusst auch der Basel II/III-Prozess die Thematik. Im ersten Teil berücksichtigen die Autoren finanzielle Besonderheiten der Bauwirtschaft – auch im Auslandsbau – und gehen ausführlich auf firmen- und projektbezogene Aspekte ein. Im zweiten Schwerpunkt wird die richtige Einzel- und Konzernbilanzierung erläutert. Die zweite Auflage wurde vollständig überarbeitet.



Von Kai Schulz, erschienen bei der Verlagsgesellschaft Rudolf Müller, Köln 2013.

Baukostenüberschreitungen sind an der Tagesordnung und führen regelmäßig zum Streit. Je nach Vereinbarung fällt das Haftungsrisiko für Architekten unterschiedlich hoch aus: von der Honorarkürzung bis hin zur Übernahme der Mehrkosten. Nur mit einer konsequenten Kostensteuerung und plausiblen Begründungen können Architekten und Planer ihr Risiko minimieren und rechtliche Auseinandersetzungen vermeiden. Die Neuerscheinung zeigt, wie Baukosten bereits in frühen Planungsphasen und mit überschaubarem Aufwand realistisch eingeschätzt und unerwartete beitshilfen stehen zum Download bereit.

Kostensteigerungen sicher vermieden werden können. Dabei erläutert der Autor kurz und prägnant die verschiedenen Methoden der Baukostenermittlung anhand konkreter Beispiele und gibt Tipps zur effizienten Kostenplanung und -steuerung in allen Leistungsphasen. Darüber hinaus helfen praktische Hinweise bei der Prüfung von Nachträgen, bei der monetären Bewertung von Mängeln und Schäden sowie bei der Berücksichtigung von Nutzungs- und Lebenszykluskosten. Das kompakte Nachschlagewerk sensibilisiert Architekten und Planer für ihre Rechte und Pflichten im Rahmen der Kostenermittlung und hilft so, Haftungsrisiken sicher zu vermeiden. Nützliche Checklisten und elektronische Ar-

Büroorganisation im GaLaBau

Von Jörg Reimann, erschienen im Verlag Eugen Ulmer, Stuttgart 2012.

Eine gute Organisation und Abläufe, die für alle Mitarbeiter klar geregelt sind, bringen Sicherheit und Zufriedenheit in Büroalltag und Baustellenabläufe. Büro-Coach Jörg Reimann erklärt im Buch "Büroorganisation im GaLaBau" die wichtigsten Regeln für ein geordnetes Arbeitsleben. Mit den Anleitungen des Autors lässt sich in nur vier Schritten Ordnung schaffen. Er beschreibt das jeweilige Problem, zeigt den dazugehörigen Lösungsweg auf, schildert die praktische Umsetzung und hebt die Vorteile für den Betrieb hervor, die so entstehen.



Haus & Auto

Von Andreas K. Vetter, erschienen im Callwey Verlag, München 2011.

Warum das Auto, das oftmals der ganze Stolz seines Besitzers ist, in die dunkle Garage verbannen und nur beim Fahren zeigen? Seien wir ehrlich - viele Limousinen sind viel zu schön, um sie auf diese Weise zu verstecken. Viel anregender ist es doch, zwei auf den ersten Blick vollkommen unterschiedliche Welten, auf das Trefflichste miteinander zu kombinieren - Auto und Architektur. Andreas K. Vetter präsentiert 40 Lösungen, wie die fahrbaren Schmuckstücke stilvoll und originell neben, unter oder auf dem Eigenheim Platz finden. Zahlreiche Stell-



platztypen werden vorgestellt und ihre individuelle Umsetzung anhand von Beispielen dokumentiert. Dabei sind diese Typen nicht per se außergewöhnlich: Neben dem Parken auf dem Dach gibt es auch einfaches Parken vor dem Haus, in der Garagenbox oder der Tiefgarage. Was zählt ist die besondere Idee - und die außergewöhnliche Umsetzung.

Komplexe Probleme lösen



Von Walter Schönwandt, Katrin Voermanek, Jürgen Utz, Jens Grunau und Christoph Hemberger, erschienen im Jovis Verlag, Berlin 2013.

Wer Großes plant, steht schnell vor Problemen - tagtäglich hören wir davon. Je größer das Projekt, je komplexer die Aufgabe, desto mehr hat man es mit diffizilen, multidisziplinären Aufgabenstellungen zu tun. Häufige Aufgabe der Architektur, Stadt- und Raumplanung - aber auch der Politik sowie jeder Art von Organisation, ob Behörde oder Unternehmen - ist es, funktionierende Lösungen für solche Herausforderungen zu liefern. Das Buch vermittelt eine Methodik zur gezielten, systematischen. problem- und handlungsorientierten

Entwicklung von Lösungen. Dabei wird über Disziplingrenzen hinweg Wissen generiert. Wert- und Interessenskonflikte werden in den Lösungsprozess integriert. Nur wenn man genau weiß, wo man anpacken und worauf man achten muss, wird das Lösen komplexer Probleme machbar und erfolgreich.

Handbuch Baukonfliktmanagement

Von Dr. Moritz Lembcke, Dr. Matthias Sundermeier und Christian Stubbe, erschienen bei Wolters Kluwer, Köln 2013.

Erfolgreiche Bauprojekte beruhen auf einer schnellen und kostenbewussten Durchführung. Aufgrund der zahlreichen Beteiligten am Bau und der komplexen Materie sind Konflikte mit langwierigen und kostenintensiven Gerichtsverfahren allerdings an der Tagesordnung. Ein effizientes Konfliktmanagement ermöglicht deshalb aktuell die größten Wertschöpfungspotenziale beim Bauen. Die Autoren des vorliegenden Handbuchs zeigen geeignete Wege zur Lösung der unterschiedlichen Konflikte und Vermeidung zeitintensiver gerichtlicher Auseinandersetzungen. Sie geben Hinweise zur entsprechenden Vertragsgestaltung.



Umweltgerechte Baustoffe

Von Danny Püschel und Matthias Teller, erschienen im Fraunhofer IRB Verlag, Stuttgart 2013.

Die heutigen energieeffizienten Gebäude werden in wenigen Jahren einen Standard erreichen, der zur Folge hat, dass der Energieaufwand für den Bau der Gebäude höher sein wird als der für den Betrieb. Deshalb ist beim Bauen der Blick auch auf die Materialien zu richten. Nur durch die Auswahl der richtigen, umweltgerechten Baustoffe wird ressourcenschonendes, nachhaltiges Bauen möglich. Die Autoren gehen näher auf Themen wie Wärmedämmung und Brandschutz, Dauerhaftigkeit von Baustoffen und auf die Relevanz der Gesamt-Energiebilanzierung ein. Aktuelle Studien und zusammengestellte Praxisbeispiele lassen die Präsenz und den zukünftigen Weg der Thematik deutlich werden.



Bauprozesse und Bauverfahren des Tunnelbaus

Von Professor Gerhard Girmscheid, dritte Auflage, erschienen im Verlag Ernst & Sohn, Berlin 2013.

In diesem Buch werden sämtliche Bauverfahren für die Planung und Durchführung moderner Tunnelbauwerke, ausgehend von der geologischen Situation, vorgestellt. Somit liefert das Buch dem Leser eine Unterstützung bei der Auswahl des optimalen Verfahrens. Die Vortriebsverfahren, wie Sprengvortrieb, Vortrieb mittels Teilschnittmaschinen (TSM) und Tunnelvortriebsmaschinen (TVM) im Fels- und Lockergestein sowie die Spezialtunnelbauverfahren zur Durchörterung von Störzonen werden umfassend beschrieben. Dabei wurde großer Wert auf die Interaktion mit den Nachbardisziplinen Geologie, Felsmechanik, Werkstoffkunde, Maschinen-



bau und Betriebswirtschaft gelegt, um den Baubetrieb in den Gesamtbauprozess einzubetten. Zusätzlich werden die modernen Logistiksysteme zur Ver- und Entsorgung sowie die Baustelleneinrichtung und Fertigungsanlagen, wie zur Tübbingherstellung, detailliert erläutert. Die hoch mechanisierten Sicherungs- und Ausbaumethoden runden die Erläuterungen der baubetrieblichen Prozesse ab.

Wettbewerbe für Architekten und Ingenieure



Von Gritt Diercks-Oppler, erschienen im Bundesanzeiger Verlag, Köln

Welche Vorgaben müssen Auftraggeber und -nehmer bei Architekten- und Ingenieurswettbewerben beachten? Diese Frage beleuchtet Gritt Diercks-Oppler im vorliegenden Werk. Öffentliche Auftraggeber erfahren, wie sie Architekten- und Ingenieurwettbewerbe unter Einhaltung des Vergaberechts sicher durchführen. Private Unternehmen erhalten einen Leitfaden, um Planungen, Kunst oder Design unter Berücksichtigung der Grundsätze der CSR (Corporate Social Responsibility), insbesondere im Hinblick auf Compliance-Aspekte, bei öffentlichen Auftraggebern anzubieten oder selber einzukaufen.

Nachfolge in Familienunternehmen



Von Wiebke Anton und Dr. Volker Römermann, erschienen im Orell Füssli Verlag, Zürich 2012.

Über 345 000 deutsche Familienbetriebe erleben einen Generationswechsel. Für die gelungene Unternehmensnachfolge sind Motivation, Wertschätzung und Kommunikation entscheidend. Die Fußstapfen des Vorgängers sind groß. Die Selbstverwirklichungsträume der Nachfolger auch. Wie aber können Traditions- und Innovationsbewusstsein befruchtend zusammengeführt werden? Wiebke Anton hat in langjähriger Arbeit als Coach eine gelungene Unternehmensnachfolge erarbeitet. Sie zeigt, wie durch gelungene Kommunikation ein solides Fundament entsteht, auf dem

sowohl Unternehmer als auch Mitarbeiter größtmöglichen Erfolg aufbauen können. Neben dem detaillierten Bauplan helfen Erfahrungsberichte, Beispiele, Checklisten sowie praktische Übungen dem Jungunternehmer und dem scheidenden Oberhaupt, mögliche Konflikte mit Minimalschaden zu lösen. Der Jurist Volker Römermann liefert die harten juristischen Fakten, die im Prozess der Nachfolge zu beachten sind.

"Sicherheit vor Dringlichkeit"

Welchen Weg das Unternehmen Max Streicher im Hinblick auf ein praktikables Arbeitssicherheitssystem einschlägt

DEGGENDORF. Das Leistungsspektrum von Max Streicher erweitert und diversifiziert sich stetig, bundesweit sowie international. Auch die Mitarbeiterzahlen steigen kontinuierlich an. Und trotzdem sinkt die Unfallrate. In den vergangenen sieben Jahren konnte das Unternehmen arbeitsbedingte Unfälle um 70 Prozent reduzieren. Der Erfolg geht auf den Drei-Phasen-Arbeitssicherheitsplan zurück, den das Unternehmen 2007 startete und seither fortlaufend ausbaut.

In den ersten Jahren führte die SGUQ-Abteilung unter der Leitung von Amir Tajik Strukturen und Prozesse ein, die es ermöglichten, Unfälle und ihre Ursachen zu erfassen und zu analysieren. Ein zentrales Prüfsystem wurde implementiert, das die Abwicklung der Arbeitsmittel-Tests auf ihre Sicherheitstauglichkeit optimierte und somit einen wirtschaftlichen, effektiven Ablauf der Organisation ermöglicht. Es wurden Schulungen durchgeführt und Ziele definiert, von denen das oberste früh erreicht war. Bereits in den ersten drei Jahren der Phase 1 reduzierten sich die Unfallzahlen deutlich. Zwischen 2010 und 2012, während Phase 2, wurden die organisatorischen Rah-

menbedingungen geschaffen. Mitarbeiter auf allen Ebenen wurden geschult, Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten definiert und Sofortmaßnahmen wie das betriebliche Vorschlagswesen etabliert. Das Sicherheits-, Gesundheits- und Umweltmanagementsystem wurde mehrfach mit Preisen ausgezeichnet, etwa mit dem Health And Safety Award der International Pipeline & Offshore Contractors Association IPLOCA.

Gemeinsam zu mehr Sicherheit

So konnten trotz steigender Mitarbeiterzahlen die Unfälle seit Einfüh-

rung des neuen Systems zusätzlich minimiert werden, insgesamt um 70 Prozent. Der Kostenaufwand für das Unternehmen und ebenso bei der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft reduzierte sich während dieser Phase um 27 Prozent. Nun macht sich Streicher an die restlichen 30 Prozent Unfallquote. "Diese sind in den meisten Fällen auf persönliche Ursachen wie Unachtsamkeit oder die unsachgemäße Benutzung der persönlichen Schutzausrüstung zurückzuführen", weiß Amir Tajik, Leiter der SGUQ-Abteilung. Phase 3 des von Amir Tajik und der Streicher-Geschäftsführung ausgearbeiteten Sicherheitskonzepts konzentriert sich auf das Sicherheitsbewusstsein und die Eigenverantwortlichkeit jedes einzelnen Mitarbeiters.

Für Phase 3 sind bereits viele Aktionen geplant, die das Sicherheits-

bewusstsein der Mitarbeiter stärken sollen. Die erste Veranstaltung aus diesem Programm fand im Rahmen der diesjährigen Jahresunterweisung statt. Bei einem Workshop erörterten alle 320 Teilnehmer - gewerbliche Mitarbeiter und Führungskräfte gemeinsam zunächst in Paarinterviews, dann in 8er- und später in 32er-Gruppen Herausforderungen und Vorschläge und erarbeiteten im Anschluss entsprechende Maßnahmenvorschläge für verbesserte Sicherheitsbedingungen am Arbeitsplatz. Die besten Vorschläge wurden am Ende der zweitägigen Veranstaltung in einem Plenum vorgestellt und mit der Geschäftsleitung diskutiert. "Wir werden jeden dieser Vorschläge analysieren, auf Umsetzbarkeit überprüfen und versuchen, diese umzusetzen", sagt Amir Tajik. "Die Mitarbeiter sollen sich aktiv am Arbeitssicherheitsgeschehen beteiligen. Das ist un-

ser erster Schritt, das Bewusstsein zu schärfen."

Sicher mit dem richtigen Slogan

In der Tat verhaften Sicherheitsvorschriften eher bei den Mitarbeitern, wenn diese selbst daran mitgewirkt haben. Das bestätigt Sonja Berger, Psychologin bei der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft, die den Workshop moderierte. Ein großer Diskussionspunkt während des Workshops war immer wieder der Zeitfaktor. Zeit- und Leistungsdruck drohen den Blick für Gefahren und damit für die Arbeitssicherheit zu verstellen. "Hier braucht es einen klaren Standpunkt des Unternehmens", sagt Sonja Berger. "Die Botschaft der Streicher-Geschäftsführung bei diesem Workshop war deutlich: Sicherheit geht vor Dringlichkeit. Wenn das gut kommuniziert wird, nehmen die Mitarbeiter das auch schnell an."

Wirtschaftsfaktor Gesundheit

Gesunde Mitarbeiter kosten Geld – kranke ein Vermögen

MÜNCHEN. Noch immer gilt ein niedriger Krankenstand in den meisten zu einer dauerhaften Arbeitsunfähigkeit Betrieben als Indikator für eine gesunde und produktive Belegschaft. Das ist aber ein großer Irrtum. Mehr und mehr Arbeitnehmer arbeiten trotz gesundheitlicher Beschwerden. Allerdings sind sie in diesem Zustand nicht sonderlich produktiv und leistungsfähig. Eine Studie der Strategieberatung Booz & Company aus dem Jahr 2011 bestätigt, dass die krankheitsbedingten Kosten für Unternehmen nur zu einem Drittel durch Fehlzeiten und zu zwei Drittel durch Präsentismus entstehen. Die TÜV Süd-Experten wissen, warum Mitarbeiter krank zur Arbeit gehen, welche Folgen das haben kann und wie Arbeitgeber dem entgegenwirken können.

Wer krank ist, sollte im Bett bleiben und sich richtig auskurieren. Doch ein Großteil der Arbeitnehmer – 57 Prozent laut dem Stressreport Deutschland 2012 der baua – geht dennoch zur Arbeit. Die Gründe dafür sind vielfältig: Neben der Sorge, dass die Arbeit sonst liegen bleibt, rangieren die Angst um den Arbeitsplatz und der Wunsch, Ärger mit den Kollegen zu vermeiden, auf den ersten Plätzen. Vor allem Menschen, die chronisch oder psychisch erkrankt sind, neigen zu Präsentismus. Sie fürchten, dass die häufigen Ausfallzeiten beziehungsweise die mangelnde Nachvollziehbarkeit der

Krankheit für Kollegen und Vorgesetzte negative Auswirkungen haben.

Doch die Folgen von Präsentismus sind nicht zu unterschätzen: Mangelnde Leistungs- und Konzentrationsfähigkeit, größere Fehleranfälligkeit und höheres Risiko für Arbeitsunfälle führen zu Produktivitätsverlusten. Bei Infektionen können sich Kollegen anstecken, die dann ebenfalls ausfallen. Außerdem fehlen viele Arbeitnehmer, die zu Präsentismus neigen, zu einem späteren Zeitpunkt deutlich länger, da sie die Krankheit verschleppt haben. Dies kann sogar führen. Daher sind die Kosten durch Präsentismus wesentlich höher als die durch krankheitsbedingte Fehlzeiten.

Betriebliches Gesundheitsmanagement

"Präsentismus ist jedoch nicht gleich Präsentismus", erklärt Diplom-Psychologin Kerstin Reviol, Leiterin der Arbeitspsychologie bei der TÜV Süd Life Service GmbH. "Bei einigen Krankheitsbildern wie Rückenschmerzen oder bestimmten psychischen Erkrankungen kann sich die Weiterführung der Arbeitstätigkeit positiv auf den Krankheitsverlauf auswirken. Hier geht der Arbeitnehmer krank zur Arbeit, um seine Beschäftigungsfähigkeit zu erhalten. Prinzipiell handelt es sich dabei auch um Präsentismus – allerdings unter ärztlicher Aufsicht."

Die Unternehmenskultur und das Betriebsklima haben einen großen Ein-

fluss darauf, ob sich Mitarbeiter bei einer Krankheit in die Arbeit quälen. Aus Gründen der Fürsorgepflicht, aber auch aus wirtschaftlicher Sicht sollten Betriebe die Gesundheit ihrer Mitarbeiter im Blick haben. Ein erster Schritt wäre, nicht automatisch anzunehmen, dass jemand, der zur Arbeit erscheint, gesund ist und jemand, der fehlt, krank ist. Zudem sollten organisatorische Strukturen, die Präsentismus fördern, abgebaut werden. Dazu zählen Anwesenheitsprämien, die Forderung, am ersten Tag der Erkrankung ein Attest vorzulegen, und ein autoritärer Führungsstil. Vorgesetzte sollten außerdem ein gutes Vorbild sein und zu Hause bleiben, wenn sie selbst krank sind. Auch die Einführung eines Betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) zahlt sich aus. Einer Befragung des Wissenschaftlichen Instituts der AOK zufolge haben Unternehmen mit einem BGM weniger krankheitsbedingte Personalausfälle und sind deutlich weniger von Präsentismus

betroffen, als Unternehmen, die keine Präventionsmaßnahmen anbieten.

Die TÜV Süd Life Service beispielsweise betreut die Mitarbeiter von knapp 10 000 Unternehmen in Deutschland beim Arbeits- und Gesundheitsschutz und entwickelt individuelle Lösungen zum Umgang mit Stress, zur Förderung der Arbeitsmotivation, bei Suchtgefährdung sowie bei Über- oder Unterforderung. Das Ziel ist stets, Bedingungen am Arbeitsplatz zu schaffen, die die Sicherheit und Gesundheit der Mitarbeiter schützen. "Die Mitarbeiter honorieren dies durch bessere Leistungsfähigkeit. Kosten durch Arbeitsunfälle, einseitige Belastungen und Krankheiten helfen wir zu verringern und auch Leistungseinbrüche durch psychischen Stress oder Überforderung können unsere Experten durch ein durchdachtes Betriebliches Gesundheitsmanagement wirksam abfedern", erläutert Geschäftsführer Herbert Huß.



Projektsteuerung in der Cloud

Mit BIM-Lösungen und Cloud-Services setzt Goldbeck Maßstäbe

MÜNCHEN. Seit 1969 konzipiert, baut und betreut Goldbeck Komplettlösungen für den gewerblichen und kommunalen Hochbau. Schwerpunkt des Leistungsspektrums sind Industrie- und Logistikhallen, Bürogebäude und Parkhäuser. Darüber hinaus realisiert das Unternehmen Schulen, Sporthallen und Solaranlagen. Bevor ein maßgeschneidertes Konzept für ein komplettes Bauvorhaben steht, gilt es, unzählige Details zu durchdenken, wie die Grundstücksauswahl, kundenspezifische Objektplanung, Erweiterungsplanung und die Betrachtung der Kosten über den gesamten Lebenszyklus des Gebäudes. Die Anforderungen lauten dabei Wirtschaftlichkeit, Qualität und Schnelligkeit. Goldbeck setzt auf die BIM-Lösungen von Autodesk, um Kundenansprüchen gerecht zu werden und Bauprojekte von Konzept über Planung und Erstellung bis zum Gebäudemanagement erfolgreich umzusetzen. Die Projektkoordination soll in Zukunft in der Cloud erfolgen.

Goldbeck beschäftigt etwa 3 300 Mitarbeiter. Diese arbeiten an 29 Standorten in Deutschland und zehn Standorten im europäischen Ausland. Für die Zusammenarbeit aller Projektbeteiligten ist Building Information Modeling (BIM) hilfreich. BIM bezeichnet ein Konzept der digitalen Planung, bei dem alle Vorgänge und Daten rund um den Lebenszyklus eines Gebäudes miteinander in Verbindung stehen. Kern des Ganzen bildet ein virtuelles, digitales 3D-Modell des geplanten Gebäudes am Computer, das als zentrale Informationsdrehscheibe allen Beteiligten die notwendigen Projektdaten zur Verfügung und in Bezug zueinander stellt. Projekte lassen sich detailliert planen, das Aussehen des zukünftigen Gebäudes exakt visualisieren und Faktoren wie Kosten, Planungsabläufe und Umwelteinflüsse besser nachvollziehen. BIM betrachtet keinen Aspekt isoliert, sämtliche Gesichtspunkte eines Bauvorhabens werden gegeneinander abgewogen und Varianten ausprobiert. Das erleichtert den Beteiligten in einem kosteneffizienten und durchgängigen Prozess, die beste Lösung zu finden.

Goldbeck setzt primär auf die Software-Technologie Revit. Die Lösung

der Autodesk-Lösung dar. "In der Kundenkommunikation sind Präsentationsmöglichkeiten hilfreich. Insbesondere, wenn es um die Verdeutlichung von Planungen geht", sagt Jäckel. Den Hauptvorteil sieht das Unternehmen jedoch darin, dass ohne Schnittstellen gearbeitet werden kann. Die Building Information Modeling-Lösung zur integrierten Planung, Analyse und Dokumentation von Gebäudesystemen unterstützt vom ersten Konzept bis zur Fertigstellung alle Phasen eines gebäudetechnischen

Baubeteiligte und Daten zusammenbringen

Cloud Computing ist auch in der Baubranche angekommen. Rechenintensive Aufgaben können in die Cloud ausgelagert werden, so dass Renderings in kürzester Zeit erstellt sind und der Computer während dessen ohne Einschränkungen für andere Aufgaben genutzt werden kann. Auch Goldbeck nutzt Cloud-Services: "In der Cloud können wir unsere Visualisierungen erstellen, ohne Dritte einbeziehen zu müssen", sagt Jäckel. "Früher haben wir nur ausgewählte Projekte gerendert. Inzwischen

Projektbeteiligten haben jederzeit Zugriff auf die Daten. Selbstständig können sie ihre Daten in die Cloud hochladen, beliebig oft Kollisionsprüfungen durchführen und nach Lösungen suchen. Nimmt ein Projektbeteiligter eine Änderung vor, stehen alle aktualisierten BIM- und CAD-Daten sofort für alle zur Verfügung. Das Koordinieren eines Projekts ist jederzeit und von überall möglich. Die globale Projektsteuerung und Zusammenarbeit multidisziplinärer Workflows wird durch den zentralen Projektzugriff verbessert.

Ein besonderes Feature von Autodesk BIM 360 Glue ist die Mark-up-Funktion. Bei der herkömmlichen Arbeitsweise zeichnet der Planer ein Bild, um ein Problem zu verdeutlichen, kopiert den problematischen Planausschnitt und beschreibt diesen. Mit Autodesk BIM 360 Glue kann eine kritische Stelle direkt im Modell markiert und mit einer Textbeschreibung ergänzt werden. Per Link zum Markup werden die anderen Projektbeteiligten per E-Mail, auf die Problemstelle hingewiesen und können wiederum online Feedback dazu geben. Des Weiteren kennt Autodesk BIM 360 Glue über 50 verschiedene Dateiformate, was die Zusammenarbeit enorm erleichtert. Mit Autodesk BIM 360 Glue und den Autodesk BIM-Lösungen wird der Workflow nachweislich opti-

Goldbeck nutzt die Möglichkeiten von Autodesk BIM 360 Glue derzeit für den Bau eines Bürogebäudes mit einem Auftragsvolumen von 19 Millionen Euro. An der Realisierung der fünfgeschossigen Büroimmobilie mit Lagerhalle und einer Bruttofläche von rund 13 000 Quadratmetern Bürofläche sind



Projektvisualisierung Bürogebäude mit Lagerhalle.

Foto: Autodesk

wurde speziell für Building Information Modeling entwickelt und ermöglicht von ersten konzeptionellen Studien bis hin zu detaillierten Plänen und Dokumentationen alle Freiheiten. Mit dem Umstieg auf Revit hat sich die Arbeitsweise des Generalplaners grundlegend verändert. "Im Vergleich zu früher können wir mit BIM Informationsverluste deutlich minimieren", sagt Mark Jäckel, Projektleiter von Revit bei Goldbeck. "Alle Projektbeteiligten greifen auf dasselbe Gebäudedatenmodell zu und erweitern es im Laufe des Projekts. Das bedeutet, der Planungs- und Bauprozess läuft simultan ab. Planungsschritte, die früher völlig getrennt voneinander erfolgten, sind durch BIM eng miteinander verzahnt." Mit der Autodesk-Lösung wird der Projekt-Workflow deutlich verbessert.

"Wir bieten unseren Kunden ganzheitliche Lösungen aus einer Hand. Mit Revit behalten wir leichter den Gesamt- überblick über die Vielzahl an Einzelinformationen eines Projekts. Dadurch werden Planungsfehler vermieden und gleichzeitig haben wir Kontrolle über alle Termine und Kosten", erläutert Jäckel. Einen weiteren positiven Aspekt stellten die grafischen Möglichkeiten

rendern wir jedes Projekt in der Cloud, weil es so einfach geht und wir von dem Qualitätsgewinn überzeugt sind."

Das Unternehmen ist davon überzeugt, mithilfe des Cloudcomputing die Projektkoordination noch weiter zu verbessern. Denn bei ihren Bauprojekten arbeiten nicht nur verschiedene Disziplinen zusammen, sondern oftmals sind die Beteiligten auch regional verteilt. Die Koordination von Architekten, Statikern, Tragwerksplanern und Haustechnikern ist eine Herausforderung. Erfolgt diese nicht regelmäßig, werden Kollisionen erst spät erkannt, so dass Fehler erst nachträglich behoben werden können, was mit erheblichen Kosten und zeitlichem Aufwand verbunden ist.

Mit Autodesk BIM 360 Glue wurde eine Cloud-basierte Lösung für Bau- und Infrastrukturprojekte entwickelt, die für alle Projektbeteiligten einen leichteren Zugang zu Projektmodellen und Daten ermöglicht. Dieser Cloud-Dienst kehrt die Vorgehensweise um: Nicht die Daten werden zu den Planern gebracht, sondern die Baubeteiligten zu den Daten, indem die verschiedenen Modelle der einzelnen Gewerke in der Cloud hochgeladen und dort zusammengeführt werden. Alle

verschiedene Unternehmen beteiligt. Zudem ist das Team regional verteilt. "Mit Autodesk BIM 360 Glue können wir die Qualität der Kommunikation erheblich verbessern. Modelle und Daten können aus mehreren Formaten integriert, überprüft und an alle Projektbeteiligten kommuniziert werden", sagt Jäckel. "Von der Planung bis hin zur Baustelle haben wir nicht nur ausgedruckte 2D-Pläne, sondern eine dreidimensionale Online-Lösung, mit der wir jederzeit optimal zusammenarbeiten können. Dadurch haben wir eine hohe Projektkontrolle." Mit der mobilen Applikation ist der Zugriff auf das Modell in der Cloud mit mobilen Geräten von überall möglich – vom Büro, direkt von der Baustelle oder im Gespräch mit dem Auftraggeber, der den Fortschritt des Projekts sehen kann. Auch Entwurfsdiskussionen macht die App möglich. Plant ein Architekt beispielsweise ein Krankenhaus und möchte die Klinikangestellten mit ins Boot holen, um abzustimmen wie ein Krankenzimmer angelegt sein sollte, kann er das mittels des Navigationsfeatures der App tun. Davon, dass die Zukunft in der Cloud liegt, ist Jäckel überzeugt: "Cloud Computing ist ein Trend, der sich durchsetzen wird."

Bauleiter treffen sich online

Baubesprechung im persönlichen Meetingraum der Cloud

KÖLN. Zeit ist Geld – diese alte Binsenweisheit gilt vor allem bei Bauprojekten. Verzögerungen lassen die Kosten schnell explodieren. Damit ihre Bauvorhaben immer im Zeitplan bleiben, besprechen sich die Mitarbeiter und Berater der Kölner D.ING Gruppe im Online-Meetingraum iMeet. So sind alle Beteiligten stets auf dem neuesten Stand und verwandeln Reisezeit in Arbeitszeit.



Live-Bilder von der Baustelle: Mit dem Smartphone dokumentieren die Mitarbeiter den Baustatus – die Kollegen im Online-Meetingraum iMeet schauen zu.

ngraum iMeet schauen zu. Foto: Dreisechsnull/Deutsche Telekom

Sanieren, revitalisieren und modernisieren – die vier Firmen der D.ING Gruppe haben sich seit der Gründung 2007 darauf spezialisiert, ungenutzte Immobilien zu finden und aufzuwerten. Rund 300 Wohnungen baut das Unternehmen jedes Jahr um. Die Architekten und Ingenieure planen etwa barrierefreie Wohnungen in einem Hochhaus, gestalten Eigentumswohnungen in einem denkmalgeschützten Gründerzeithaus und konzipieren moderne Appartements für ein ehemaliges Schwesternwohnheim. Einen Großteil ihrer Arbeitszeit verbringen die Mitarbeiter dabei auf Baustellen, um sich über den Status ihrer Projekte ein Bild zu machen. Mindestens einmal pro Woche findet direkt vor Ort eine Besprechung mit mehreren Teilnehmern statt. Klar, dass bei den Arbeiten viele Änderungen und Abstimmungen anfallen. "Fragen müssen dabei umgehend beantwortet werden, damit sich die Bauarbeiten nicht hinauszögern. Das kam bisher trotz guter Planung häufig vor", sagt Till Mundorf, Geschäftsführer der D.ING Gruppe. Der Grund: Die Kommunikation zwischen den einzelnen Projektbeteiligten lief nicht immer rund. "Unser Kalender ist täglich gefüllt mit Terminen für Bauabnahmen und Besprechungen. Die Zeit reicht einfach nicht dafür, dass jeder Mitarbeiter immer selbst zur Baustelle fährt. Natürlich lassen sich aber Situationen besser einschätzen, wenn man sie mit eigenen Augen sieht", so Till Mundorf. Der Immobilienentwickler suchte deshalb nach einer Möglichkeit, um einen bestmöglichen Informationsaustausch sicherzustellen, auch wenn er selbst oder Kollegen nicht vor Ort sein können. Die Lösung: iMeet, ein Online-Besprechungsraum, in dem sich auch Dokumente austauschen lassen.

Da die Software aus der Cloud kommt, musste die D.ING Gruppe weder Softnoch Hardware installieren. Um sie zu nutzen, greifen die Nutzer einfach über das Internet darauf zu. Am PC über den Webbrowser wählen sie sich in die virtuellen Besprechungsräume ein. Für den mobilen Einsatz mit Smartphone oder Tablet gibt es eine App, die sich die Anwender im Appstore runterlanden können. Mit einem Klick können Bauleiter, Ingenieure und Architekten dann an Meetings teilnehmen – egal ob sie unterwegs, auf der Baustelle oder beim Kunden vor Ort sind.

Till Mundorf hat den persönlichen Meetingraum im Cloud Center der Telekom gebucht. Auf dem Portal bündelt der Dienstleister Cloud-Services für Privatkunden, Geschäftskunden und Großkunden. Hier finden Mittelständler wie die D.ING Gruppe Services, um ihr Geschäft zu professionalisieren und effizienter zu arbeiten. Der Online-Meetingraum iMeet ist außerdem auch direkt über den Business Marketplace erhältlich. Auf dem Marktplatz stellt die Telekom Cloud-Software von Partnerfirmen speziell für kleine und mittelständische Firmen bereit. "iMeet hat uns vor allem wegen der einfachen und flexiblen Handhabung überzeugt. Über die intuitiv nutzbare Oberfläche können die Mitarbeiter jederzeit adhoc Video-Meetings durchführen", so Till Mundorf. Es bedarf keine zusätzliche Unterstützung eines IT Dienstleiters.

Bis zu 14 Teilnehmer kann Till Mundorf in den virtuellen Konferenzraum einladen – ohne dass diese die Software selbst gebucht haben müssen. "Ich versende dazu einfach einen Link per E-Mail. Und schon schalten wir uns mit Bild und Ton zusammen." Alle Teilnehmer der Besprechung sind dann übersichtlich in eigenen Fenstern auf dem Bildschirm oder Display zu sehen. Außerdem ist erkennbar, welche Gesprächspartner per Telefon zugeschaltet oder noch nicht anwesend sind. Wer

spricht, wird farblich hervorgehoben. Für eine Videoverbindung genügt eine einfache Webcam, wie sie in vielen PCs, Tablets und Smartphones bereits integriert ist. So kann der Bauleiter beispielsweise die aktuelle Bausituation über die Kamera seines iPads zeigen. Gibt es noch Fragen, lassen sich weitere Kollegen oder externe Berater zum Meeting hinzuschalten. "Das ist praktisch, wenn wir etwa von einem beteiligten Elektriker noch Details zum geänderten Schalterkonzept benötigen", erklärt Till Mundorf. Die Unterlagen lassen sich außerdem in iMeet hochladen und teilen. So können die Experten sie gemeinsam online diskutieren. Die Daten werden stets verschlüsselt übertragen. Und Till Mundorf behält als Gesprächsmoderator die Kontrolle über die Datei-Downloads.

Effizienz rauf und Kosten runter

Dank iMeet müssen Till Mundorf und seine Architekten und Ingenieure nicht mehr alle persönlich bei jeder Baubesprechung anwesend sein. "Bei jeder virtuellen Konferenz, an der ich vom Büro aus teilnehme, spare ich allein für die Fahrten und bis wir alle zusammen am Tisch sitzen und mit dem Meeting beginnen rund zwei Stunden. Das summiert sich ganz schön bei zehn bis 15 Besprechungen im Monat", rechnet Mundorf vor. So schließt die D.ING Gruppe ihre Bauprojekte nicht nur pünktlich ab, sondern spart zusätzlich Zeit und Fahrtkosten.

DEUTSCHES BAUBLATT mit Baugerätemarkt

mit baugerati

Impressum

40. Jahrgang, Nr. 368 Mai/Juni 2013

Gegründet 1974 als BGM Baugeräte-Markt

Verleger und Herausgeber: Zeppelin Baumaschinen GmbH Graf-Zeppelin-Platz 1 85748 Garching bei München

Chefredakteurin: Sonja Reimann

Anschrift der Redaktion: Graf-Zeppelin-Platz 1 85748 Garching bei München Tel. (089) 320 00 – 636 Fax (089) 320 00 – 646 E-Mail: redaktion@baublatt.de

Freie Mitarbeiter: Andreas Biedermann Andrea Kullack Bernd Knipp

Druck: Passauer Neue Presse Druck-GmbH Medienstraße 5a 94036 Passau

Satz und Grafik: QUERFORM. Ralf Rützel Bazeillesstraße 11 81669 München

Nachdruck und/oder Vervielfältigung – nur mit Quellenangaben – bedürfen der Genehmigung durch Verfasser und Redaktion

Ein "EKG" für Bauwerke

Mit optischer Messmethode Nutzung von Bauwerken verlängern

LEIPZIG. In einem gemeinsamen Forschungsprojekt haben die Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur (HTWK) Leipzig, die Materialprüfanstalt Leipzig (MFPA Leipzig) und die Gesellschaft für Geomechanik und Baumesstechnik (GGB mbH) ein Messsystem für Bauteiloberflächen entwickelt, das das Verhalten der Bauteile unter Belastung – etwa unter Schnee auf Hallendächern - messen, in Echtzeit auswerten und bei kritischen Zuständen Alarm auslösen kann. Damit können rechtzeitig vor Versagen von Bauteilen Gegenmaßnahmen eingeleitet werden. Das neuartige System wurde in einem erfolgreichen Feldversuch getestet. Der Prototyp wurde auf der Messe "Sensor+Test" in Nürnberg Mitte Mai präsentiert.



Installation des Sensorsystems (eingestickt in ein textiles Gelege) an einem Hal-Foto: HTWK Leipzia lendach.

"Ein System, wie das von uns entwickelte, könnte dabei helfen, tragfähigkeitsrelevante Bauteile in Echtzeit und zuverlässig zu überwachen. Wir wissen so, welchen Belastungen ein Bauwerk ausgesetzt ist und wie hoch die Tragfähigkeitsreserven einzuschätzen sind. Daraus können sich wirtschaftliche Vorteile ergeben, zum Beispiel lassen sich so kostenintensive Ertüchtigungsmaßnahmen vermeiden", sagt Professor Klaus Holschemacher von der HTWK Leipzig.

Das von den Projektpartnern in einem gemeinsamen Forschungsvorhaben entwickelte System wurde im Winter 2012/2013 in einem Feldversuch getestet. Überwacht wurde die Belastung durch Schneefall auf einem vorgeschädigten Hallendach im Vogtland. "Parallel zum Test des Systems haben wir herkömmliche Messverfahren zur Überwachung des Daches eingesetzt und die Schneelast durch einen Belastungsversuch simuliert", erklärt Professor Elke Reuschel (MFPA Leipzig). "Bei laufender Produktion haben wir in der Industriehalle ein Messsystem aus konventionellen Dehnungsmessstreifen und das neuartige System aus Faser-Bragg-Gittern installiert und über fünf Monate betrieben. Dabei zeigte sich, dass das neuartige optische Messsystem sicher und zuverlässig misst." Die bekannte turkompensation vollständig gelöst.

Langzeitstabilität, das geringe Gewicht und die hohe Strapazierfähigkeit sind große Vorteile des neuen Verfahrens.

Das dazugehörige Monitoringsystem wurde von der GGB mbH entwickelt: "Durch die Einbindung der neuartigen Sensoren in unser Monitoringsystem können die Messwerte in Echtzeit ausgewertet werden", erläutert Maria Barbara Schaller von der GGB mbH. "Wird ein zuvor definierter, kritischer Wert überschritten, sendet das System eine Warnung. Die Daten sind jederzeit online abrufbar."

Das Sensorsystem besteht aus Faser-Bragg-Gittern (FBGs) - optischen Sensoren, die in ein Glasfaserkabel eingebrannt werden. Bei Bauteilverformungen oder Temperaturänderungen verändert sich die Wellenlänge des reflektierten Lichts, die gemessen und ausgewertet werden kann. Die empfindlichen Glasfaserkabel werden in dem neuen Verfahren auf ein technisches Textil aus Glas- oder Kohlefaser aufgestickt, das mit Kleberharz durchtränkt und auf die Bauteiloberfläche aufgebracht wird. Dadurch wird die FBG-Technik auch in rauer Baustellen- und Industrieumgebung einsetzbar. Im Forschungsvorhaben wurde darüber hinaus die wichtige Frage der Tempera-

Potenzial des Bauschutts nutzen

Bauhaus-Universität Weimar entwickelt Recycling-Verfahren

WEIMAR. In Bauschutt steckt noch viel ökonomisches und ökologisches Potenzial, das noch nicht vollständig genutzt wird. Das will das Verbundprojekt "Grenzflächen-Aufschluss von Verbundbaustoffen durch mikrowelleninduziertes Grenzflächenversagen" ändern. Das für die Dauer von drei Jahren geförderte Projekt wird von einem Forschungsverbund aus sechs Partnern mit Kompetenzen auf dem Gebiet der Mikrowellentechnik, der Aufbereitungstechnik und der Baustoffentwicklung sowie -anwendung bearbeitet. Koordiniert wird das Vorhaben von der Fakultät Bauingenieurwesen der Bauhaus-Universität Weimar unter der Leitung von Professor Horst-Michael Ludwig.

Wiederverwertbarkeit von Verbundbaustoffen zu verbessern. Dazu sollen aus mehreren Komponenten bestehende, mittels mineralischer Kleber zusammengefügte Verbundbaustoffe, etwa Wärmedämmverbundsysteme oder mit Kleber befestigte Fliesen auf Mauerwerk, so vorbereitet werden, dass sie bei ihrem Rückbau oder bei der anschließenden Aufbereitung getrennt werden können.

Die Forschungsidee besteht darin, die Binder durch Zusätze so zu modifizieren, dass sie Mikrowellen absorbieren können. Dadurch soll eine selektive Erwärmung der den Verbund bewirkenden, aktiven Komponenten erreicht und ihr Bindevermögen so weit reduziert werden, dass die Komponenten anschließend durch eine entsprechende Behandlung vor Ort oder in entsprechenden Anlagen getrennt werden können. So kann das bei Verbundbaustoffen bis heute überwiegend praktizierte Downcycling überwunden und eine nachhaltige Kreislaufführung erreicht werden. Parallel zu dem Einsatz auf dem Recyclingsektor könnte das zu entwickelnde Verfahren auch bei der Sanierung von Bauwerken genutzt werden. Die Zugabe mikrowellensensibler Stoffe darf den Primärverbund nicht beeinträchti-

Ziel des Forschungsvorhabens ist es, die gen, die anschließende Verwertung nicht stören und die Additive dürfen keine "kritischen Rohstoffe" darstellen, müssen also kostengünstig und umweltverträglich sein. Diese Zusätze, ihre Parameter und die verschiedenen Verabreichungsformen sind Schwerpunkt der Untersuchungen im Projekt.

> Bei einer erfolgreichen Umsetzung der Projektidee kann die Ressourceneffektivität auch am Ende der Nutzungsphase deutlich angehoben werden. Wird davon ausgegangen, dass die Verwertungsquote des Bauschutts aus dem Hochbau und der Baustellenabfälle um jeweils 15 Prozent angehoben wird, werden Materialmengen von insgesamt zehn Millionen Tonnen (8,5 Millionen Tonnen aus dem Hochbau und 1,7 Millionen Tonnen aus den Baustellenabfällen) wieder als Sekundärrohstoffe verfügbar. Zusätzlich können deutliche qualitative Verbesserungen erreicht werden. Selbst wenn lediglich eine Trennung der mineralischen von den organischen Bestandteilen erreicht wird, können beide stoffspezifisch auf hohem Niveau verwertet werden. Die mineralischen Bestandteile können wieder in die Baustoffproduktion zurückgeführt werden. Die organischen Bestandteile sind als Sekundärbrennstoff nutzbar.

Wie stabil sind unsere Brücken?

Neuer Ansatz der TU Darmstadt vereinfacht Kontrolle von Bauwerken

DARMSTADT. Deutsche Brücken bröckeln: Diese Nachricht taucht seit einiger Zeit immer wieder in den Medien auf. Gezeigt hatten das kosten-, arbeits- und zeitintensive Messungen mit teuren Sensoren. Geodäten und Bauingenieure der TU Darmstadt haben nun eine Methode entwickelt, mit der solche Überprüfungen wesentlich effektiver und schneller durchführbar sind. Die Deutsche Bahn, die die von ihr genutzten Brücken ständig kontrollieren muss, hat an einer Kooperation mit den Darmstädter Wissenschaftlern bereits starkes Interesse bekundet. Ihr Ziel: Brücken und auch Lärmschutzwände, die dem Luftdruck durchfahrender Züge standhalten müssen, sollen auf Schäden gescannt werden.

"Bisher müssen die betroffenen Strecken immer zweimal gesperrt werden: um die Sensoren anzubringen und nach den Messungen wieder zu entfernen. Das geht einher mit Fahrplanänderungen und einem großen logistischen und finanziellen Aufwand", erläutert Professor Matthias Becker, Leiter der Arbeitsgruppe am Institut für Geodäsie. "Wir dagegen stellen uns mit unserem Gerät einfach neben die Gleise und messen. Dabei können wir auch hundert oder gar tausend Meter entfernt von dem Bauwerk stehen." Prinzipiell sind sogar noch größere Entfernungen möglich.

Abtasten ohne Anfassen

Das Gerät der Darmstädter nutzt die Mikrowellentechnik, die bereits für die Überwachung von instabilen Hängen etwa nach Sprengungen eingesetzt wird oder neuerdings auch für die Vulkanüberwachung. "Wir haben dieses Gerät mit einer neuen Software ausgestattet, die die Überwachung von Bauwerken ermöglicht", berichtet

Es misst 200 Mal pro Sekunde die Position einer bestimmten Zelle

Anzeige

eines Gebäudes, die etwa einen halben Quadratmeter umfasst. "Das ist der große Vorteil dieses Gerätes, dass es als Radar das Bauwerk insgesamt scannt und eine Momentaufnahme seines Zustands gibt. Durch die hohe Messrate kann das Bewegungsmuster einer Lärmschutzwand durch den Luftdruck eines vorbeifahrenden Zuges oder die Deformation einer Brücke wegen der Belastung durch Züge oder Lkw erfasst werden", so Becker.

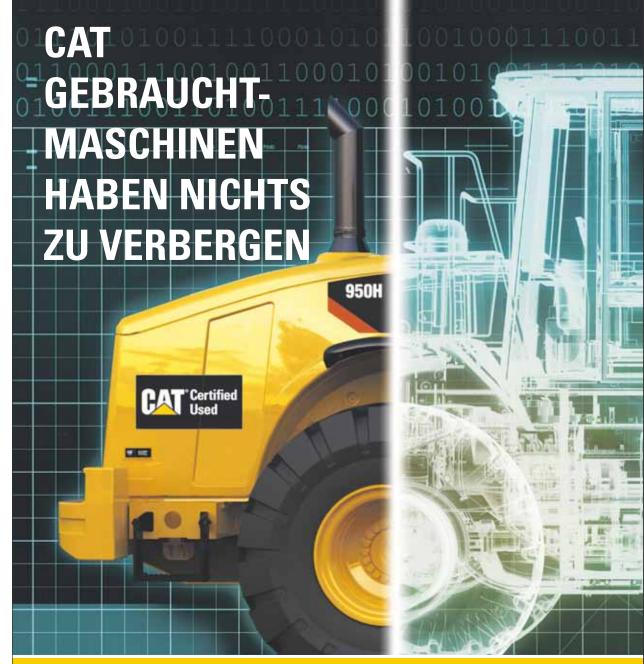
Ermüdungsbedingte Materialschäden wie Risse oder Änderungen der elastischen Parameter werden sofort sichtbar gemacht, indem die Software in Echtzeit die charakteristischen Eigenschaften der Struktur analysiert. In Kooperation mit Professor Jens Schneider vom Fachgebiet Statik werden dabei auch statische Modellinformationen in die Auswertung in-

Doch hat die Messmethode auch Nachteile. So reagieren Mikrowellen - anders als Lichtwellen - empfindlich auf Luftfeuchtigkeit und sich ändernden Luftdruck. Das heißt: Bei Regen könnten Veränderungen aufgezeigt werden, die gar nicht existieren. Daran arbeiten die Darmstädter nun, um ein robustes Verfahren zu entwickeln, das in der Praxis von der Deutschen Bahn, von Straßenbauämtern und Ingenieurbüros zur regelmäßigen Prüfung der Infrastruktur-Bauwerke genutzt werden kann. Mit dem berührungslosen Messverfahren sparen sie sehr viel Geld und Zeit.

Genauigkeit verbessern

"Ein Ziel unsererseits wird es sein, eine Analysesoftware für die spezifischen Baustrukturen zu entwickeln", präzisiert Becker die Forschungen der TU Darmstadt. Auch soll die Genauigkeit der Messergebnisse verbessert werden, indem weitere Zusatzinformationen in die Auswertung der "rohen Messdaten" einbezogen werden, wie zum Beispiel meteorologische Daten. Bei hoher Luftfeuchte etwa könnten so Verfälschungen der Ergebnisse wieder herausgerechnet werden.

Was die Kosten für das Gerät betrifft, ist auch noch Besserung in Sicht. Derzeit kostet ein Mikrowellen-basiertes Warngerät um die 100 000 Euro. Aber: "Der Preis könnte womöglich noch halbiert werden", hofft Becker. "Wenn wir Partner aus der Radartechnik gewinnen können, könnten solche Geräte in großer Stückzahl produziert und damit wesentlich günstiger werden. Der Markt für solche Geräte wäre auch im Hinblick auf die im Zusammenhang mit dem Klimawandel immer häufiger werdenden Erdfälle, Hangrutschungen als weitere Anwendungsgebiete sicher gegeben."



Cat Certified Used Cat Garantie für Topp-Gebrauchte



✓ Garantie vom Hersteller Caterpillar





Ausschließliche Verwendung von original

Topzustand nach strengem Caterpillar Standard

Zeppelin Baumaschinen GmbH Graf-Zeppelin-Platz 1

85748 Garching bei München Telefon: 089 32000-0 Telefax: 089 32000-111

www.zeppelin-cat.de



Arbeitsrecht am Bau

Betriebsrat als Schuldner des seinem Berater zustehenden Honorars

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat entschieden, dass der Betriebsrat und seine Mitglieder bei Beauftragung eines Beraters zur Unterstützung des Betriebsrats bei geplanten Betriebsänderungen für dessen Beauftragung haften, soweit diese über die Erforderlichkeit gem. § 40 BetrVG hinausgeht. Gemäß § 40 BetrVG hat der Arbeitgeber die durch die Tätigkeit des Betriebsrats entstehenden Kosten zu tragen. Für Sitzungen, die Sprechstunden und die laufende Geschäftsführung hat der Arbeitgeber im erforderlichen Umfang Räume, sachliche Mittel, Informations- und Kommunikationstechnik sowie Büropersonal zur Verfügung zu stellen.

Mit dieser Vorschrift wird der Arbeitgeber verpflichtet, die dem Betriebsrat entstehenden Kosten zu tragen.

Zu den so genannten Geschäftsführungskosten zählen auch Aufwendungen für eine notwendige Hinzuziehung von Sachverständigen im Sinne von § 80 Abs. 3 beziehungsweise wie vorliegend Berater im Sinne von § 111 S. 2 BetrVG.

Der Bundesgerichtshof hat hierzu mit dem Urteil vom 25. Oktober 2012 – III ZR 266/11 – nachfolgende Leitsätze aufgestellt:

- 1. Ein Vertrag, den der Betriebsrat zu seiner Unterstützung gem. § 111 S. 2 BetrVG mit einem Beratungsunternehmen schließt, ist wirksam, soweit die vereinbarte Beratung zur Erfüllung der Aufgaben des Betriebsrats erforderlich ist und der Betriebsrat daher einen Kostenerstattungs- und Freistellungsanspruch gegen den Arbeitgeber gem. § 40 Abs. 1 BetrVG hat. Die Grenzen des dem Betriebsrat bei der ex ante-Beurteilung der Erforderlichkeit der Beratung zustehenden Spielraums sind im Interesse der Funktions- und Handlungsfähigkeit des Betriebsrats nicht zu eng zu ziehen.
- 2. Der Betriebsrat kann sich im Rahmen eines solchen Vertrags zur Zahlung eines Entgelts verpflichten.
- 3. Betriebsratsmitglieder, die als Vertreter des Betriebsrats mit einem Beratungsunternehmen eine Beratung vereinbaren, die zur Erfüllung der Aufgaben des Betriebsrats gem. § 11 BetrVG nicht erforderlich ist, können gegenüber dem Beratungsunternehmen - vorbehaltlich der Bestimmungen in § 179 Abs. 2 und 3 BGB - entsprechend § 179 BGB haften, soweit ein Vertrag zwischen dem Beratungsunternehmen und dem Betriebsrat nicht wirksam zustande gekommen ist.

Sachverhalt

Der Betriebsrat eines an mehreren Standorten tätigen Unternehmens mit mehr als 300 Arbeitnehmern hatte den Beschluss gefasst, sich im Verfahren über einen Interessensausgleich gemäß § 111 S. 2 BetrVG von der Klägerin betriebswirtschaftlich beraten zu lassen. Die Klägerin nimmt sowohl den Betriebsrat als Gremium als auch den Betriebsratsvorsitzenden und die stellvertretende Betriebsratsvorsitzende auf Zahlung von Honorar für die von ihr erbrachten Beratungsleistungen in Anspruch. Die Arbeitgeberin verweigerte die Zahlung unter anderem mit der Begründung, die Klägerin habe ihre Leistungen unzulänglich dokumentiert und nicht hinreichend detailliert beschrieben. Zudem sei ein Teil der Beratungsleistungen nicht erforderlich gewesen.

Die Vorinstanzen haben die gegen den Betriebsratsvorsitzenden und die stellvertretende Betriebsratsvorsitzende gerichtete Klage abgewiesen. Das Berufungsgericht hat die gegen den Betriebsrat als Gremium gerichtete Klage mangels Rechtsschutzbedürfnisses als unzulässig verworfen. Der BGH hat das Berufungsurteil aufgehoben und die Sache zur erneuten Verhandlung und Entscheidung an das Berufungsgericht zurückverwiesen.

Entscheidungsgründe

1. Der Bundesgerichtshof hat entschieden, dass der Betriebsrat mit externen Beratern im eigenen Namen wirksam Verträge schließen kann, aus denen er selbst berechtigt und verpflichtet wird, sofern sich diese Verträge im Rahmen des ihm gesetzlich übertragenen Wirkungskreises bewegen. Der BGH führt aus, dass der Streit in der Literatur, ob der Betriebsrat eine rechtsgeschäftliche Bindungsfähigkeit habe, vom Bundesarbeitsgericht bisher nicht ausdrücklich entschieden worden sei. Es gehe allerdings in ständiger Rechtsprechung davon aus, dass der Betriebsrat im Fall der Hinzuziehung eines Beraters oder Sachverständigen gegen den Arbeitgeber einen Anspruch auf Freistellung in "Höhe der dadurch entstandenen erforderlichen Kosten" erwirbt, welcher an den Berater oder Sachverständigen abgetreten werden kann und sich dann in einen Zahlungsanspruch verwandelt (BAG vom 29. Juli 2009 und vom 9. Dezember 2009, AP Nr. 93 zu § 40 BetrVG).

Der Dritte Senat des Bundesgerichts-

hofs schließt sich ausdrücklich der Auffassung an, die den Betriebsrat in Bezug auf Hilfsgeschäfte mit Dritten, die er im Rahmen seines gesetzlichen Wirkungskreises tätigt, das heißt, insbesondere bei der Hinzuziehung von Beratern nach § 111 S. 2 BetrVG als partiell rechtsfähig ansieht. Ein gegen den Arbeitgeber gerichteter Anspruch des Betriebsrats auf Befreiung einer Verbindlichkeit setze notwendig das Bestehen einer eigenen Verpflichtung des Betriebsrats gegenüber dem Dritten voraus. Eine unmittelbare vertragliche Haftung der Betriebsratsmitglieder komme, soweit dies nicht ausdrücklich vereinbart worden ist, nicht in Betracht. Sie würde angesichts der mit ihr verbundenen Risiken und finanziellen Belastungen der Betriebsratsmitglieder die Handlungs- und Funktionsfähigkeit des Betriebsrats zu sehr einschränken und wäre in Anbetracht der Ausgestaltung des Betriebsratsamts als unentgeltliches Ehrenamt den Betriebsratsmitgliedern nicht zumutbar. Die mit der Klägerin geschlossene Vereinbarung sei aufgrund der Teilrechtsfähigkeit des Betriebsrats nur insoweit wirksam, als sie Leistungen der Klägerin und eine Vergütung hierfür bestimme, die dem Aufwand entspreche, den der Betriebsrat im Interesse des Betriebs und seiner Belegschaft unter Berücksichtigung der Belange des Arbeitgebers im Zeitpunkt seiner Verursachung für erforderlich halten durfte.

2. Erweise sich der Auftrag nicht als erforderlich, hafte der Betriebsrat entsprechend § 179 BGB.

Der Gesetzgeber habe mit dieser Norm die Entscheidung getroffen, denjenigen, der im Namen eines anderen auftritt, aber wegen fehlender Rechtsmacht nicht in der Lage ist, den anderen rechtsgeschäftlich zu binden, an dessen Stelle grundsätzlich auf das Erfüllungsinteresse des Vertragspartners haften zu lassen. Der Vertragsschluss im Namen des Betriebsrats über einen außerhalb seiner Rechtsfähigkeit liegenden Gegenstand sei mit der Konstellation des nicht-existenten Vertretenen vergleichbar. Die entsprechende Anwendung des § 179 BGB auf den Fall der Überschreitung der Grenzen der Rechtsfähigkeit des Betriebsrats im Rahmen eines Vertragsschlusses mit einem Dritten habe zur Folge, dass die in § 179 BGB bestimmte Schadensersatzpflicht das jeweils rechtsgeschäftlich im Namen des Betriebsrats handelnde Betriebsratsmitglied treffe. Überschreite die im Vertrag mit dem Berater vereinbarte Vergütungshöhe schon im Ansatz den marktüblichen Tarif und sei sie daher von vornherein im Rahmen des § 40 Abs. 1 BetrVG nicht voll erstattungsfähig, hafte für den Differenzbetrag vorbehaltlich der Bestimmungen in § 179 Abs. 2 und 3 BGB – dasjenige Betriebsratsmitglied, welches den Vertrag im Namen des Betriebsrats geschlossen hat. Soweit die Erforderlichkeitsgrenze nicht bereits durch den Vertragsschluss als solchen, sondern im Zuge der Vertragsausführung durch einen das erforderliche Maß übersteigenden Beratungs- und Zeitaufwand des Beraters überschritten werde, habe für den Mehraufwand derjenige entsprechend § 179 BGB einzustehen, der die konkrete Leistung beim Berater abgerufen hat. Im Streitfall müsse das als rechtsgeschäftlich handelnde und in Anspruch genommene Betriebsratsmitglied beweisen, dass die Hinzuziehung des Beraters betriebsverfassungsrechtlich zulässig sowie nach Umfang und Vergütungshöhe erforderlich war, das heißt, innerhalb der Grenzen des § 40 Abs. 1 BetrVG liegt.

Aus der Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts ergebe sich - entgegen der Ansicht des Berufungsgerichts - nicht, dass das Risiko einer Überschreitung der "Erforderlichkeitsgrenze" im Rahmen des § 40 Abs. 1 BetrVG durch den Betriebsrat beziehungsweise das für ihn entstehenden Kosten ausschließlich dem Arbeitgeber aufzubürden wäre. Das Bundesarbeitsgericht hatte in seiner Entscheidung (vom 24. Oktober 2001, SAE 2002, 248) ausgeführt, der Gesetzgeber habe die durch die Errichtung und die gesetzlich erforderliche Tätigkeit des Betriebsrats entstehenden Kosten ausschließlich dem Arbeitgeber auferlegt, weil er das Betriebsratsamt als unentgeltliches Ehrenamt ausgestaltet habe. Es habe damit aber keine Aussage zu einer möglichen Kostentragungspflicht der Betriebsratsmitglieder im Falle einer Überschreitung der Grenzen der gesetzlich erforderlichen Betriebsratstätigkeit getroffen. Der Dritte Senat konnte in der Sache nicht selbst entscheiden, weil das Berufungsgericht hinsichtlich der Frage des Inhalts und der Erforderlichkeit der mit der Klägerin vereinbarten Beratungstätigkeit keine Feststellung getroffen hatte.



Arbeitsrecht am Bau

RA Andreas Biedermann

Bau-Tarifrunde 2013

Erhöhung der Löhne, Gehälter und Ausbildungsvergütungen

	West	Berlin	Ost				
eine Erhöhungsstufe	+ 3,2 % ab 01.05.2013 1 Nullmonat: April	+ 3,2 % ab 01.05.2013 1 Nullmonat: April	+ 3,2 % ab 01.05.2013 1 Nullmonat: April				
Laufzeit	01.04.2013 bis 30.04.2014 (13 Monate)						

Mindestlöhne bis 31. Dezember 2017 (Vereinheitlichung ML1)

Mindestlohn in Euro	West		Berlin		Ost	
	1	2	1	2	1	2
bis 31.12.2013	11,05	13,40	11,05	13,25	10,00	J.
ab 01.01.2014	11,10 +0,5 %	13,95 +1,8 %	11,10 +0,5 %	13,80 +1,8 %	10,50 +2,4 %	./.
ab 01.01.2015	11,15 +0,5 %	14,20 +1,8 %	11,15 +0,5 %	14,05 +1,8 %	10,75 +2,4 %	./.
ab 01.01.2016	11,25 +0,9 %	14,45 +1,8 %	11,25 +0,9 %	14,30 +1,8 %	11,05 +2,8 %	./.
ab 01.01.2017	11,30 +0,4 %	14,70 +1,7 %	11,30 +0,4 %	14,55 +1,7 %	11,30 +2,3 %	J.

Lohngruppe 2b West und Berlin

Es wird eine nicht allgemeinverbindliche Lohngruppe 2b West und Berlin eingeführt, die am 1. Januar 2014 um 3,2 Prozent erhöht wird und somit stärker ansteigt als der entsprechende Mindestlohn 2. Die Lohngruppe 2b ist als Zeitaufstieg für Arbeitnehmer nach drei Monaten Beschäftigung im Baugewerbe im Mindestlohn 2 vorgesehen (Tätigkeit und Regelqualifikation identisch).

Vereinheitlichung des Tarifniveaus (West, Berlin, Ost)

Gemeinsames Ziel ist es, ein bundeseinheitliches Tarifniveau West, Berlin und Ost im Kalenderjahr 2022 zu erreichen.

Vereinheitlichung des Tarifniveaus (West, Berlin, Ost)

Auszubildenden ist spätestens vier Monate vor dem vereinbarten Ende des Berufsausbildungsverhältnisses schriftlich mitzuteilen, wenn keine Übernahme beabsichtigt ist; andernfalls wird im erlernten Beruf ein Arbeitsverhältnis, das betriebsbedingt nicht vor Ablauf von sechs Monaten gekündigt werden kann, begründet.

Bewertung/Folgen der Entscheidung

In der vom Bundesarbeitsgericht bisher nicht entschiedenen Frage kommt der Bundesgerichtshof zu dem richtigen Ergebnis, dass der Betriebsrat einerseits als partiell rechtsfähig anzusehen ist und andererseits haftbar entsprechend § 179 BGB ist, wenn er beispielsweise eine Beraterbeauftragung vornimmt, die nicht oder nicht in vollem Umfang erforderlich im Sinne des § 40 Abs. 1 BetrVG ist.

Der Betriebsrat hat - auch nach Auffassung des BGH - einen weiten Ermessensspielraum bei der ex ante-Beurteilung der Erforderlichkeit einer solchen Beauftragung. Dieser Ermessensspielraum ist allerdings nicht grenzenlos.

Wird bei einem Auftrag der Spielraum überschritten oder kommt es zu einer solchen Überschreitung bei einem laufenden Auftrag, bei dem absehbar wird, dass die Maßnahme nicht mehr erforderlich ist, haftet das einzelne Betriebsratsmitglied - zumeist der Vorsitzende dem Beauftragten auf Schadensersatz. Damit wird zu Recht klargestellt, dass bei einer Überschreitung des Ermessensspielraums nicht der Arbeitgeber für die in Auftrag gegebene Leistung haften

Verantwortlich: Rechtsanwalt Andreas Biedermann, Geschäftsführer im Bauindustrieverband Niedersachsen-Bremen, Hannover.



Vergaberecht in der Praxis

RA Andrea Kullack

Der öffentliche Auftraggeber als Nachfrager verfügt gegenüber den

Handlungsspielräume. Durch die Formulierung der Leistungsbeschrei-Bietern regelmäßig über erweiterte bung ist er in der Lage, dem Auftrag-

Vergaberecht in der Praxis

Übertragung ungewöhnlicher Wagnisse

nehmer die Vertragsbedingungen zu Leistungsbeschreibung in § 7 Absatz diktieren. Daher besteht die Gefahr, dass er versucht, auf den erfolgreichen Bieter auch solche Risiken der Auftragsdurchführung zu übertragen, die im "normalen" Wirtschaftsleben eindeutig dem Bereich des Auftraggebers zugeordnet werden.

Übertragung ungewöhnlicher Wagnisse nach VOB/A

Die Aussagen, die die VOB/A zur Frage der Übertragung ungewöhnlicher Wagnisse auf den Bieter enthält, befinden sich in den Vorschriften über die

1 (dem oberhalb der Schwellenwerte § 7 EG Absatz 1 wortgleich entspricht). Gemäß § 7 Abs. 1 Nr. 1 VOB/A ist die Leistung eindeutig und erschöpfend zu beschreiben, und zwar so, dass alle Bewerber die Beschreibung im gleichen Sinne verstehen müssen und ihre Preise sicher und ohne umfangreiche Vorarbeiten berechnen können. Nach Absatz 1 Nr. 2 ist eine einwandfreie Preisermittlung zu ermöglichen. Dazu sind alle sie beeinflussenden Umstände festzustellen und in den Vergabeunterlagen anzugeben. Gemäß Absatz 1 Nr. 3 darf dem Auftragnehmer kein ungewöhnliches Wagnis aufgebürdet werden für Umstände und Ereignisse, auf die er keinen Einfluss hat und deren Einwirkung auf die Preise und Fristen er nicht im Voraus schätzen kann.

Ungewöhnlich ist ein Wagnis im Ergebnis immer dann, wenn es der im jeweiligen Vertragstyp üblichen Wagnisverteilung nicht entspricht und einer vernünftigen kalkulatorischen Bewertung des Auftragnehmers nicht zugänglich ist, weil es außerhalb seiner Verantwortungssphäre liegt. Nach diesen Maßgaben ist es etwa unzulässig, dem Bieter das Baugrundrisiko

aufzuerlegen, das heißt, das Risiko für abweichende Bodenverhältnisse oder eine Kontamination des Bodens, auf dem gebaut werden soll (LG Köln, Urteil v. 1. Februar 2011, Az.: 27 O 202/10). Nach einer Entscheidung des OLG Hamm (Urteil v. 11. September 2002, Az.: 25 U 66/01) gilt dies bei Abbrucharbeiten auch für eine Kontamination des Gebäudes. Gleiches gilt für das Risiko der Verfügbarkeit und Bebaubarkeit der Bauflächen sowie der Vollständigkeit der dem Bieter überlassenen Verdingungsunterlagen (VK Bund, Beschluss v. 24. Januar 2008, Az.: VK 3-151/07). Die Haftung für Zufall und höhere Gewalt darf dem Auftragnehmer ebenso wenig übergebürdet werden wie das Vergabeverfahrensrisiko, also das Risiko von Verzögerungen infolge der Durchführung eines Nachprüfungsverfahrens (VK Brandenburg, Beschluss v. 30. September 2008, Az.: VK 30/08). Zulässig ist es demgegenüber, den Auftragnehmer mit typischen Risiken des Bauvertrages zu belasten, die er auch gegenüber einem

nicht-öffentlichen Auftraggeber üblicherweise zu tragen hat. Dazu gehören etwa technische Schwierigkeiten bei der Ausführung, die Beschaffbarkeit von Baumaterialien sowie die Preise hierfür. Lediglich bei Bauverträgen mit langer Laufzeit kann es unzulässig sein, den Bieter an den ursprünglich vorgesehenen Preisen festzuhalten (VK Sachsen-Anhalt, Beschluss v. 11. April 2011, Az.: 1 VK LVwA 18/09). Ebenso gehören Gewährleistungsrisiken, (angemessene) Vertragsstrafen und die Kündigung des Auftraggebers im Fall illegaler Praktiken zu den Wagnissen, die ein Bauunternehmer typischerweise eingeht und die daher nicht ungewöhnlich sind (vgl. VK Bund, Beschluss v. 24.01.2008, Az.: VK 3-151/07).

Insbesondere: Unklarheiten der Leistungsbeschreibung

Die Regelung des § 7 Abs. 1 VOB/A zielt darauf ab, den Bietern eine klare Kalkulationsgrundlage zu liefern (VK Bund, Beschluss vom 7. April

2004 - VK 1 - 15/04). Zugleich hat sie den Zweck, die Vergleichbarkeit der Angebote zu sichern. Eine sichere Kalkulation ist nur möglich, wenn die Leistung erschöpfend beschrieben ist. Voraussetzung hierfür ist ein lückenloses Leistungsverzeichnis. Mit dem Urteil vom 15. März 2011 - 1 SVK/004-11 - hat die Vergabekammer Sachsen entschieden, dass § 7 Abs. 1 Nr. 1 VOB/A keinen Anspruch des Bieters auf eine "eindeutige richtige", sondern nur auf eine "eindeutige" Leistungsbeschreibung begründet. § 7 Abs. 1 Nr. 1 VOB/A zielt darauf ab, den Bietern eine klare, unmissverständliche und umfassende Kalkulationsgrundlage zu liefern, mit dem Ziel, dass vergleichbare Angebote eingereicht werden. Dabei sei das Leistungsverzeichnis so zu gestalten, dass es aus sich heraus verständlich sei und von einem durchschnittlichen und mit der Art der ausgeschriebenen Leistung vertrauten Unternehmen jeweils im gleichen Sinne verstanden werden könne. Das Erfordernis einer eindeutigen Leistungsbeschreibung verlange, dass diese nicht mehrdeutig, unklar oder in sich widersprüchlich sei. Sie müsse jedoch nicht in jeder Hinsicht "richtig" sein. Auch eine falsche Leistungsbeschreibung könne eindeutig (falsch) sein. Mängel der Leistungsbeschreibung seien daher vergaberechtlich nur insoweit relevant, als sie deren Funktion in Frage stellen. Aus Bietersicht nicht optimale Leistungsbeschreibungen führten für diesen auch nicht zu einem ungewöhnlichen Wagnis nach § 7 Abs. 1 Nr. 3 VOB/A.

Auf die Richtigkeit der in der Leistungsbeschreibung aufgeführten Massen kann sich der Bieter nur beschränkt verlassen. Die im Leistungsverzeichnis angegebenen Massen beruhen der Natur des Einheitspreisvertrages entsprechend auf einer Schätzung. Wenn Mengenmehrung oder -minderung sich aufgrund falscher oder/ beziehungsweise ungenauer Schätzung bei der Erstellung des Leistungsverzeichnisses ergeben, so gibt § 2 Abs. 3 VOB/B einen Ausgleichsanspruch. Ergänzend hierzu hat die Vergabekammer Sachsen mit ihrem Beschluss vom 15. März 2011 dementsprechend auch entschieden, dass technische Unzulänglichkeiten oder Fehler in der Leistungsbeschreibung nicht automatisch zu einem ungewöhnlichen Wagnis im Sinne des § 7 Abs. 1 Nr. 3 VOB/A führen.

Auswirkungen für die Praxis

In der Praxis spielt das Verbot, den Bietern ungewöhnliche Wagnisse aufzubürden, eine große Rolle. Da die Frage, wann ein ungewöhnliches Wagnis vorliegt, anhand der tatsächlichen Umstände zu beantworten ist, ist die aktuelle Rechtsprechung in diesem Bereich mit besonderer Aufmerksamkeit zu verfolgen.

Verantwortlich: Rechtsanwältin Andrea Kullack, Spezialistin im Bau- und Vergaberecht, Frankfurt/Main.

Neue Urteile im Bauvertragsrecht

Anspruch auf Abschlagszahlungen bei Zusatzleistungen?

Nach § 1 Abs. 4 VOB/B hat der Auftragnehmer auf Verlangen des Auftraggebers nicht vereinbarte Leistungen, die zur Ausführung der vertraglichen Leistungen erforderlich werden, mit auszuführen. Spiegelbildlich dazu steht dem Auftragnehmer ein Anspruch auf besondere Vergütung zu, wenn vom Auftraggeber eine nicht im Vertrag vorgesehene Leistung gefordert wird (§ 2 Abs. 6 Nr. 1 S. 1 VOB/B). Der Auftragnehmer muss dabei einen etwaigen Anspruch auf besondere Vergütung gegenüber dem Auftraggeber ankündigen, bevor er mit der Ausführung der Leistung beginnt.

Nach einem Grundsatzurteil des BGH vom 27. November 2003 - VII ZR 346/01 - (BGH BauR 2004,495) regelt § 1 Abs. 4 VOB/B ein einseitiges Leistungsbestimmungsrecht des Auftraggebers. Der Auftraggeber ist unter den dortigen Voraussetzungen berechtigt, (allein) durch eine einseitige empfangsbedürftige rechtsgeschäftliche Willenserklärung den Leistungsumfang des Bauvertrages zu ändern. Er braucht also dafür nicht die Zustimmung des Auftragnehmers.

Das Verlangen des Auftraggebers nach Ausführung einer zusätzlichen Leistung durch den Auftragnehmer führt aber eben dazu, dass der Auftragnehmer einen Anspruch auf besondere Vergütung aufgrund des dadurch erweiterten Leistungsumfang erwirbt (§ 1 Abs. 4 VOB/B i.V.m. § 2 Abs. 6 Nr. 1 VOB/B). Schon durch die und mit der Vereinbarung der VOB/B und der damit verbundenen Anwendung von § 1 Abs. 4 VOB/B steht dem Auftraggeber das Leistungsbestimmungsrecht zu. Er darf also den Leistungsumfang einseitig ändern beziehungsweise erweitern (vgl. auch BGH, ZfBR 1995, 15; BGH, BauR 1996, 378). Der Anspruch des Auftragnehmers auf eine zusätzliche Vergütung gem. § 2 Abs. 6 VOB/B und die diesem Anspruch entsprechende Verpflichtung des Auftragnehmers zur Ausführung der Zusatzleistung wird aber nur durch das Verlangen der zusätzlichen Leistung begründet. Schließlich ist zu beachten, dass die Erklärung gem. § 1 Abs. 4 VOB/B von einem Dritten für den Auftraggeber nur wirksam im Rahmen einer gesetzlichen oder rechtsgeschäftlichen Vertretungsmacht abgegeben werden kann (BGH BauR 1994, 760). Der Auftragnehmer muss also darauf achten, dass das Leistungsverlangen vom Auftraggeber selbst oder aber von einem bevollmächtigten Vertreter ausgesprochen wird, um einen Zusatzanspruch durchsetzen zu kön-

Wann steht dem Aufragnehmer ein Anspruch auf Abschlagszahlungen für eine Zusatzleistung zu?

Nach § 16 Abs. 1 Nr. 1 S. 1 VOB/B sind Abschlagszahlungen auf Antrag in möglichst kurzen Zeitabständen oder zu den vereinbarten Zeitpunkten zu gewähren, und zwar in Höhe des Wertes

der jeweils nachgewiesenen vertragsgemäßen Leistungen einschließlich des ausgewiesenen, darauf entfallenden Umsatzsteuerbetrages. Ein neuerer BGH-Beschluss vom 24. Mai 2012 -VII ZR 34/11 - (BGH IBR 2012,441) beantwortet die gestellte Frage. Danach ist der Auftragnehmer berechtigt, Abschlagszahlungen für eine vom Auftraggeber geforderte zusätzliche Leistung unter den Voraussetzungen des § 16 Abs. 1 Nr. 1 VOB/B zu fordern; dies auch dann, wenn eine Einigung über deren Vergütung nicht beziehungsweise noch nicht stattgefunden hat.

Welcher Sachverhalt lag der Entscheidung zugrunde?

Ausgangslage im vom BGH entschiedenen Rechtsstreit war die Geltendmachung von Verzugszinsen durch den Auftragnehmer aufgrund nicht rechtzeitiger Bezahlung von Abschlags-

Später hatten sich die Parteien im Zuge des angewandten Prüfungsverfahrens auf eine dem Auftragnehmer für die zusätzlich geforderten Leistungen zustehende Vergütung geeinigt, die unterhalb der zunächst beanspruchten Nachtragsvergütung lag. Der Auftragnehmer machte auch nur Verzugszinsen für die zunächst nicht bezahlte Vergütung geltend, auf die sich die Parteien schließlich später geeinigt hatten.

Der Instanzenzug war eine Achterbahnfahrt für die Prozessparteien. Während das Landgericht Frankfurt am Main die Klage des Unternehmers auf Verzugszinsen wegen nicht rechtzeitiger Bezahlung von Abschlagsrechnungen noch abgewiesen hatte, gab das Oberlandesgericht Frankfurt am Main der Klage überwiegend statt. Die Revision wurde dabei nicht zugelassen. Die Nichtzulassungsbeschwerde des Auftraggebers wurde durch den Beschluss



Sofern die Parteien keine andere Regelung getroffen haben, ist der Anspruch auf Abschlagszahlungen 18 Werktage nach Zugang der Abschlagsrechnung fällig (§ 16 Abs. 1 Nr. 3 VOB/B). Foto: www.pixelio.de/Uwe Schlick

rechnungen, mit denen Abschlagsforderungen für erbrachte zusätzliche Leistungen berechnet wurden, die der Auftraggeber auf der Grundlage von § 1 Abs. 4 Satz 1 VOB/B angeordnet hatte. Im konkreten Fall hatte der Auftraggeber ein besonderes und auch sonst häufiger zu findendes Prüfungsverfahren für Nachtragsforderungen praktiziert, das er im Vertrag vorgesehen hatte. Danach sollten und mussten Abschlagszahlungen erst geleistet werden, wenn eine Einigung über die Vergütung erzielt beziehungsweise eine entsprechende Nachtragsvereinbarung, ausgelöst durch eine förmliche Nachtragsbeauftragung durch den Auftraggeber, abgeschlossen worden war.

Im konkreten Fall hatte der Auftraggeber unabhängig von diesem vorgesehenen Verfahrensablauf nach dem Ergebnis einer Vorprüfung einen bestimmten prozentualen Abschlag auf die Forderungen zwar bereits gezahlt. Der Auftragnehmer hatte Abschlagsrechnungen bereits vor Abschluss des Prüfungsverfahrens gestellt und Nachfristen zur Zahlung gesetzt. Diese Nachfristen blieben fruchtlos, so dass der Auftragnehmer schließlich auch Anspruch auf Verzugszinsen gem. § 16 Abs. 5 Nr. 3 VOB/B geltend gemacht hatte.

des BGH vom 24. Mai 2012 sodann zurückgewiesen.

Nach diesem Beschluss ist der Auftragnehmer unter den Voraussetzungen des § 16 Abs. 1 Nr. 1 VOB/B berechtigt. in Höhe des an dieser Vergütung orientierten Wertes Abschlagszahlungen für die nachgewiesenen vertragsgemäßen Nachtragsleistungen zu fordern. Die aufgrund einer Anordnung des Auftraggebers erbrachte zusätzliche Leistung fällt unter den Begriff der vertragsgemäßen Leistung im Sinne des § 16 Abs. 1 Nr. 1 VOB/B und ist damit abschlagszahlungsreif. Ungeachtet des Umstandes, dass eine Einigung über die zusätzliche Vergütung noch ausstehen kann, kann der Auftragnehmer deshalb bereits Abschlagszahlungen dafür verlangen.

Die Einigung über eine Vergütung von Zusatzleistungen ist keine Voraussetzung und damit die fehlende Einigung auch kein Hindernis für die Geltendmachung von Abschlagszahlungen. Dieses Recht richtet sich allein nach § 16 Abs. 1 Nr. 1 VOB/B und danach, ob eine Anordnung beziehungsweise ein Verlangen des Auftraggebers für die Zusatzleistungen vorliegt und ob der Auftragnehmer die verlangte Zusatz-



Neue Urteile im Bauvertragsrecht

RA Bernd Knipp

leistung auch - jedenfalls in Höhe des abgerechneten Wertes - vertragsgemäß erbracht hat.

Der Anspruch auf Vergütung der von einem Auftragnehmer aufgrund einer Anordnung des Auftraggebers erbrachten zusätzlichen Leistung entsteht nämlich - wie der BGH im genannten Urteil vom 27. November 2003 entschieden hatte - mit der Ausübung des einseitigen Leistungsbestimmungsrechts durch den Auftraggeber. Insoweit sind die beiden BGH-Entscheidungen immer im Kontext zu lesen und geben eine oftmals auch den Bauvertragspartnern unbekannte Rechtslage wieder.

Die Bauvertragsparteien sollten deshalb beachten, dass das Entstehen des Ergänzend muss auch darauf hinge-Anspruchs auf Abschlagszahlungen bei Zusatzleistungen nicht davon abhängt, dass die Parteien vor Beginn der Ausführung eine Vergütung vereinbaren und umgekehrt das Unterbleiben einer solchen Einigung einen Vergütungsanspruch auch nicht ausschließen kann. Die aufgrund der Anordnung des Auftraggebers erbrachte zusätzliche Leistung fällt unter den Begriff der vertragsgemäßen Leistung im Sinne des § 16 Abs. 1 Nr. 1 VOB/B.

Einigen sich die Parteien später auf eine Vergütung, tritt diese an die Stelle der sich unter Berücksichtigung der Vorgaben des § 2 Abs. 6 Nr. 1 S. 1 VOB/B ermittelten und verlangten Vergütung, weil das Gegenstand der Einigung ist. Der Auftraggeber kann also eben nicht eine Zahlung nach einer überreichten prüfbaren Abrechnung mit der Begründung verweigern, dass ein von ihm vorgesehenes langwieriges internes Prüfungsverfahren noch nicht durchgeführt und abgeschlossen worden sei. Eine etwa fehlende Einigung über die Höhe der Vergütung kann dem Recht auf Abschlagszahlungen nicht entgegen gesetzt werden. Dazu bedürfte es einer zulässigen Vereinbarung über das Hinausschieben der Fälligkeit von Abschlagsforderungen gerade auch bei Zusatzleistungen.

Was gilt, wenn die spätere Einigung eine Vergütungshöhe ausweist, die geringer ist als die zunächst geltend gemachte Nachtragsforderung? Selbst wenn sich die Parteien nach der Rechnungslegung später auf eine Vergütung einigen, die geringer ist als die zunächst geltend gemachte Nachtragsforderung, belegt dies weder, dass die Abschlagsforderung nicht fällig geworden ist, noch, dass der Auftraggeber die verspätete Bezahlung nicht zu vertreten hätte. Nur bei einer von § 16 Abs. 1 Nr. 3 VOB/B abweichenden Vereinbarung kann die Fälligkeit unter bestimmten Voraussetzungen und nur ausnahmsweise hinausgezögert werden.

Sofern die Parteien also keine andere Regelung getroffen haben, ist der Anspruch auf Abschlagszahlungen 18 Werktage nach Zugang der Abschlagsrechnung fällig (§ 16 Abs. 1 Nr. 3 VOB/B). Der Auftragnehmer ist berechtigt, unter den Voraussetzungen des § 16 Abs. 5 Nr. 3 VOB/B Verzugszinsen wegen Nichtbezahlung dieser Vergütung zu verlangen.

wiesen werden, dass ein Auftragnehmer, der mit der passiven Hinnahme des Prüf- und Zahlungsverhaltens eines Auftraggebers gerade kein Einverständnis mit dem Hinausschieben der Fälligkeit seiner Forderungen erklärt. Allein das Dulden dieses Prüfverhaltens bedeutet eben nicht, dass der Auftragnehmer mit dem Hinausschieben der Fälligkeit der Forderung einverstanden sei beziehungsweise sein könne.

Ebenso klar ist, dass ein Auftraggeber nicht berechtigt ist, eine Abschlagszahlung allein deshalb zu verweigern, weil er die Forderung für überhöht hält oder die Forderung tatsächlich überhöht ist. Der Auftraggeber ist verpflichtet, auch eine tatsächlich überhöhte Forderung in der aus seiner Sicht berechtigten Höhe zu erfüllen beziehungsweise einen entsprechenden Zahlungsbetrag auszukehren (BGH, Urteil vom 09. November 2000 -VII ZR 82/99). Nur bei einem völlig überhöhten Zahlungsbegehren kann ausnahmsweise ein Zahlungsverzug ausgeschlossen werden. Dies ist dann der Fall, wenn der Gläubiger nicht zur Annahme einer gegenüber seinen Vorstellungen geringeren Zahlung bereit gewesen wäre, und der Schuldner die Erklärung des Gläubigers nicht auch als Aufforderung zur Bewirkung der tatsächlich geschuldeten Leistung verstehen musste.

Verantwortlich: Rechtsanwalt Bernd Knipp, Seniorpartner der Kanzlei HFK Rechtsanwälte LLP, Frankfurt/Main.

Wenn die Baustelle zur Schaustelle wird

Mithilfe von Zeppelin Rental entstand in München ein temporärer Ausstellungsbau für die Pinakothek der Moderne

MÜNCHEN (CL). Wer derzeit in München die Kreuzung Gabelsberger-/Ecke Türkenstraße passiert, bekommt eine ungewöhnliche Konstruktion zu Gesicht: Auf den ersten Blick nur als Container, transparente Fassaden und ein hoch aufragendes Gerüst zu erkennen, entpuppt sie sich bei näherem Hinsehen als temporärer Kunstpavillon: die Schaustelle. Für die benötigten Raumsysteme des Provisoriums sowie das richtige Equipment beim Bau sorgte Zeppelin Rental.



Ein hoch aufragendes Gerüst wird zum Kunstpavillon.

Foto: Dennis Bangert, 2013, Die Neue Sammlung

Die Münchner Kunstfreunde haben derzeit eine Attraktion mehr, gleichzeitig aber auch einen Anlaufpunkt weniger - zumindest für die nächsten sieben Monate. Denn die Rotunde der 2002 eröffneten Pinakothek der Moderne weist zahlreiche Risse im Mauerwerk auf und musste deshalb für Sanierungsarbeiten geschlossen werden. Um dennoch für adäquaten Ersatz zu sorgen, entschieden sich die vier in der Pinakothek der Moderne versammelten unabhängigen Museen für Architektur, Design, moderne sowie grafische Kunst für den Bau eines temporären Ausstellungspavillons. Dieser soll Platz für Ausstellungen, Auf- und Filmvorführungen sowie andere Projekte bieten.

Und so rollten Ende des vergangenen Jahres unter anderem ein Minibagger, zwei Radlader, ein Teleskopstapler sowie über 200 Meter Bauzaun inklusive Torflügeln aus dem Mietpark von Zeppelin Rental an. Die beauftragte Paradiesfabrik GmbH, ein Garten- und Landschaftsbauunternehmen mit Sitz in Berlin, musste zunächst das Fundament für das Provisorium schaffen. Auf den Asphalt direkt vor der Pinakothek der Moderne wurde ein Vlies ausgebreitet, darauf mithilfe der gemieteten Baumaschinen eine Recycling-

Schicht aufgetragen, geebnet und verdichtet. Insgesamt rund 200 Kubikmeter Recycling-Tragschicht (0-32/0-45) wurden für die Fläche von über 600 Quadratmetern benötigt, auf der anschließend die Bodenplatten gegossen wurden.

Für die nötige Elektrizität auf der Baustelle sorgte ein Stromerzeuger GEPX 18 mit einem zusätzlich bereitgestellten Tausend-Liter-Tank, für den Mirko Kahler, zuständiger Außendienstmitarbeiter von Zeppelin Rental, gemeinsam mit den Münchner Mietstationen auch die benötigte Kraftstoffversorgung organisierte. Gleiches gilt für den Lufterhitzer Jumbo 115, mit dem während der Ausstellungszeit die Temperatur in der Schaustelle geregelt wird. "Wir haben uns im Laufe der gesamten Bauzeit hervorragend betreut gefühlt", so Kathrin Hennrich, Geschäftsführerin der Paradiesfabrik GmbH. "Wie kurzfristig unser Bedarf auch war, Zeppelin Rental hat immer flexibel und umgehend reagiert – egal ob wir weitere Maschinen und Geräte, die Unterstützung eines Monteurs oder neuen Kraftstoff benötigt haben." So stellte das Vermietunternehmen neben den genannten Maschinen und Geräten auch Innenrüttler, eine Estrichschleifmaschine, ein Elektro-Schweißgerät, Verdichtungstechnik und einen Gabelstapler zur Verfügung, montierte ein Heizgerät und organisierte einen Autokran. Die Paradiesfabrik hatte so mit Zeppelin Rental einen Ansprechpartner für alle Belange rund um das Bauvorhaben.

Mit der Umsetzung des Stahlrohrgerüsts im Grundraster von 2,57 x 2,07 Meter vor der Pinakothek der Moderne wurde die Gerüstbau Tisch GmbH, ebenfalls in Berlin ansässig, beauftragt. Sie gründete die Konstruktion auf eine 30 Zentimeter dicke Stahlbetonplatte und baute sie so hoch wie das Museum selbst. Im ersten Obergeschoss befindet sich dabei eine offene Veranstaltungsfläche für rund 200 Personen, auf 17 Metern Höhe eine knapp 80 Quadratmeter große Dachplattform, die den Besuchern den Blick von oben auf das Münchner Museumsareal ermöglicht.

In die Gerüstkonstruktion und damit in die Schaustelle integriert sind auch Raumsysteme von Zeppelin Rental. Drei Materialcontainer dienen als Lagerstätte und der Unterbringung der Technik, zwei Spezialcontainer geben Wachschutz und Catering Raum, außerdem finden sich im Erdgeschoss je ein Damen-, Herren- und

Behinderten-WC-Container. Letzteren stattete das Kompetenz-Center Raumsysteme von Zeppelin Rental in Lochhausen vorschriftsgemäß mit einer Rufsignal-Anlage aus. Damit der Sanitärcontainer optimal in die Schaustelle passt, wurden auch die Fenster- und Türenpositionen verändert. Doch dies war nicht der einzige Spezialumbau, den Zeppelin Rental vornahm: Das Abwasser wird mithilfe einer Hebeanlage in die Tanks gepumpt, außerdem passen zusätzliche Belüftungen und eine größere Anzahl an Steckdosen die Raummodule nun optimal an die Kundenwünsche und herrschenden örtlichen Gegebenheiten an. Während der Bauzeit nutzten des Weiteren Bauherren und Arbeiter einen Doppel- sowie zwei Einzelcontainer des Vermietunternehmens als Besprechungs- und Aufenthaltsräume.

Seit Mitte April erwartet die Schaustelle die Besucher. Die Baukosten für das Provisorium beliefen sich auf 750 000 Euro, wobei die Finanzierung zu je einem Drittel vom Bayerischen Staatsministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst, der Stiftung Pinakothek der Moderne gemeinsam mit den Freunden der Pinakothek der Moderne (PIN) sowie von Audi getragen wird.



Komplettes Programm für die Kunst: Mithilfe von Zeppelin Rental entstand ein temporärer Ausstellungsbau. Foto: Zeppelin Rental

Zaungäste mit Kuschelfaktor



Baustellen werden in der Regel durch einen Bauzaun abgesichert, damit sich kein Unbefugter auf das Gelände begeben kann. Zugleich soll ein Bauzaun aber auch Lärm und Schmutz abhalten. Doch inzwischen werden Baustelleneinrichtungen immer öfter für Marketingzwecke genutzt, um Bürger über die Aktivitäten hinter dem Bauzaun zu informieren und sie so besser bei den Bauprojekten einzubinden. Die Öffentlichkeit soll heutzutage nicht mehr außen vor bleiben, sondern ein Dialog soll entstehen, der in der Regel über Social Media abläuft. So werden QR-Codes angebracht, die Passanten mit ihrem Smartphone abfotografieren können und die diese dann zu einer Website mit Informationen leiten. Häufig wird der Bauzaun aber auch schlichtweg zum Kunstwerk und zur Projektionsfläche von Fotos, Graffiti oder Kunst. Bekanntestes Beispiel der Republik: der Bauzaun von Stuttgart 21. Dort entwickelte sich der Bauzaun um den Nordflügel des Hauptbahnhofes zum Treffpunkt von Gegnern und Befürwortern des milliardenschweren Bahnprojekts. Hier wurde informiert, demonstriert und diskutiert und entsprechende Botschaften am Bauzaun hinterlassen. Doch die Frage, die allen unter den Nägeln brennt und zur größten Neugierde treibt, bleibt: Was verbirgt sich hinter dem Bauzaun? Im vorliegenden Fall haben wir das Geheimnis gelüftet: Plüschtiere. Das Bild hat uns Olaf Kosbi geschickt, leitender Verkaufsrepräsentant der Zeppelin Niederlassung Dresden. Er hat die Szene bei seinem Baustellenbesuch der Firma Teichmann festgehalten, als er einen Cat Radlader 907H auslieferte. Die Truppe von Kuscheltieren wandert von Baustelle zu Baustelle mit und begleitet die Mitarbeiter bei der Arbeit. Die Stofftiere sind willkommene Zaungäste und sollen den Mitarbeitern Glück bringen. Foto: Zeppelin

Aus Angst vor Haien

Caterpillar unterstützt Einrichtung zur Erforschung der Meeresbewohner

PEORIA, USA (SR). Sie sorgen stets für Schweißperlen auf der Stirn, wenn ihre Flossen aus dem Wasser ragen: Haie. Kaum eine Tierart ist mehr gefürchtet – Hollywood und der Filmklassiker "Der weiße Hai" haben die Angst vor diesen Fischen befeuert. Haie gelten gemeinhin als kaltblütige Killer und Menschenfresser. Viele Arten sind durch übermäßige Befischung in ihrem Bestand bedroht. Deswegen setzt sich Caterpillar für diese Tierart ein und hat mit Ocearch eine langjährige Kooperation vereinbart. Ocearch ist eine weltweite Einrichtung, die den Lebensraum der Haie erforscht, die eine wichtige Rolle im Ökosystem der Meere spielen.



Viele Arten sind durch übermäßige Befischung in ihrem Bestand bedroht. Deswegen setzt sich Caterpillar für Haie ein und hat mit Ocearch eine langjährige Kooperation vereinbart.

Foto: pixelio.de/Ulla Trampert

Ocearch hat bereits 15 Forschungsexpeditionen durchgeführt, welche etwa das Fressverhalten oder die Fortpflanzung der Meeresbewohner untersuchten. "Die meisten Menschen denken, Haie sind unbesiegbar, aber im Gegenteil: Sie sind ernsthaft gefährdet", so der Ocearch-Gründer Chris Fischer. Deswegen ist es ihm so wichtig, einen nachhaltigen Weg für die Zukunft der Haie zu finden, weil diese eine entscheidende Rolle bei der

Erhaltung des Gleichgewichts im Ökosystem unserer Meere darstellen. "Dank der großzügigen Unterstützung von Caterpillar können wir weiterhin unsere Forschungsreisen durchführen. Sie sind unerlässlich, um die erforderlichen Daten für die politischen Entscheidungsträger, Wissenschaftler und die Öffentlichkeit zu sammeln und diese dann umfassend über den Zustand der Meeresbewohner zu informieren", erklärt er weiter.

Das Forschungsschiff wird angetrieben von zwei Cat Motoren und drei Generatoren, die nötig sind, um auf See ein Labor und eine Hebebühne zu betreiben, mit denen die mitunter über zwei Tonnen schweren Haie aus dem Wasser für Untersuchungszwecke gezogen werden. Ocearch ist auf allen Weltmeeren unterwegs und tauscht sich mit den Fischern über ihre Arbeit und Erfahrung aus. Rund um den Globus kann sich dabei die Forschungseinrichtung auf das Caterpillar Händlernetz verlassen. "Das letzte, was man will, ist, wenn die Stromversorgung versagt, während man gerade versucht, einen zwei Tonnen schweren weißen Hai aus dem Wasser zu heben. Wenn wir was benötigen, dann genügt ein Anruf bei dem örtlichen Händler und wir können unsere Arbeit bald fortführen. Die Zuverlässigkeit von Cat Equipment zusammen mit dem weltweiten Händlernetz macht Caterpillar zu einem globalen Unterstützer für unsere Forschung." Die erste von Caterpillar finanziell unterstützte Expedition startete Ende Februar von Florida aus. Im Fokus steht der weiße Hai. "Ocearch trägt dazu bei, unsere Kenntnisse um Haie zu erweitern und das biologische Gleichgewicht unserer Gewässer zu erhalten, die so wichtig für die Menschen auf der ganzen Welt sind. Die Tatsache, dass das Unternehmen ein treuer Cat Kunde ist, ist ein zusätzlicher Bonus. Wir sind stolz, dass wir die Arbeit unterstützen können und dass wir beide die gemeinsamen Werte teilen und so unser Engagement für Nachhaltigkeit verbinden können", so Tom Frake, Caterpillar Vice President.