Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.dnb.de abrufbar.

Jochen Lang, Michael Heidemann (Hrsg.)
DIE BAUMASCHINENFLÜSTERER
ISBN 978-3-87617-185-2

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung in andere Sprachen, vorbehalten.
© 2025 Patzer Verlag, Berlin–Hannover

Grafische Gestaltung:
Simone Erbrich

Druck:
ScandinavianBook, Buskmosevej 4,
DK-6300 Gravenstein

Gender-Hinweis:
Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verwenden wir in den Beiträgen dieses Buches vorrangig die männliche Form. Bei allen personenbezogenen Bezeichnungen steht die gewählte Formulierung stets für alle Geschlechter und Geschlechtsidentitäten. Die so verkürzte Sprachform stellt keine Wertung dar.

Bildnachweise:
Die Copyrights aller Fotografien, Tabellen, Skizzen und Darstellungen jeder Art liegen, wenn nicht anders bezeichnet, bei den Autoren und/oder den Unternehmen, die sie repräsentieren, und wurden für diese Publikation freigegeben.

Lektorat und redaktionelle Bearbeitung:
2imWORT (www.2imwort.de)

INHALT

GRUSSWORT	Joachim Schmid	7
	Dieter Schnittjer	8
VORWORT	Michael Heidemann und Jochen Lang (Hrsg.)	11
# 1	Brahim B. Stitou	15
# 2	Rudi Diehl	29
# 3	Carl Gustaf Göransson	37
# 4	Günter Papenburg	51
# 5	Falk Bösche	61
# 6	Joachim Michels	75
# 7	Clem Spaubeek	87
# 8	Ulf Böge	99
# 9	Holger Mandel	107
# 10	Franz-Josef Paus	119
# 11	Dr. Günter Hähn	131
# 12	Manfred Hoffmann	143
# 13	Peter Schrader	155
# 14	Wolfgang Rigo	169
# 15	Siegfried Speer	181
# 16	Dr. Karl Tragl und Alexander Greschner	190
# 17	Dr. Alexander Schaeff	205
# 18	Thomas Schlüter	219
# 19	Günter Kuhn	233
# 20	Fred Cordes	239
# 21	Autorenverzeichnis	259

VORWORT

Michael Heidemann

Jochen Lang

Liebe Freunde der Baumaschinenbranche,
sehr geehrte Leserinnen und Leser,

man kennt sich im Kreis der Baumaschinenflüsterer und somit sind auch wir Ihnen keine Unbekannten: Michael Heidemann und Jochen Lang. Und weil wir beide – unserer Herkunft in der Baumaschinenbranche gemäß – keine Freunde von Small-Talk und langwierigen Selbstdarstellungen sind, stellen wir uns hier nur noch einmal kurz vor. Zumal wir lediglich als Herausgeber dieses Buches fungieren – und ja, auch als Ideengeber.

Doch die Protagonisten, die „Baumaschinenflüsterer“, das sind die Autoren dieses spannenden Werkes. Allesamt Urgesteine dieser gesamtgesellschaftlich bedeutenden Branche, allesamt absolute Kenner ihres Metiers und in ihrem Tun und Wirken prägend für den Standort „Made in Germany“ in aller Welt.

Dass sie uns mit ihren Geschichten in diesem Buch teilhaben lassen, am Who´s who der Baumaschinenwelt, ist eine Hommage nicht allein an diese besondere Industrie, sondern auch an Sie, liebe Leserinnen und Leser. Bringen diese offenen und gleichzeitig sensiblen Einblicke doch jedem die komplexe Welt der Baumaschinenbranche nahe – vor dem Hintergrund maximaler Professionalität, versteht sich, und doch für jeden Menschen verständlich.

Angereichert mit Anekdoten, mit Witz und Lebensweisheiten; mit ernstzunehmenden, weil logischen Aussagen von Konsequenzen, mit den oft sehr eigenen Darstellungen von Lebensart, doch stets im Einklang mit den Werten einer ehrlichen Unternehmensführung.

Alle diese Männer – alt, älter und jung – stellen mit ihren unternehmerischen Aktivitäten und der konsequenten Wahrnehmung damit verbundener Verantwortlichkeiten Pfeiler für die Wirtschaftsleistung Deutschlands, Europas und der Welt dar. Dass sie sich dennoch die Zeit genommen haben, ihre Portraits für dieses Buch zu schreiben, nach ihrem eigenen Gusto und in ihrem eigenen Stil, dafür gebührt ihnen unser größter Respekt – und Dank natürlich, womit wir nun doch noch kurz zu uns kommen:

Mein Name ist Michael Heidemann. Ich wurde 1958 in Bork (heute „Selm") in Westfalen geboren und war bis Mitte 2023 stellvertretender Chef des Zeppelin Konzerns. Zeichnete als COO verantwortlich für fast 11.000 Mitarbeiter und einen Umsatz von knapp 4 Milliarden Euro in 43 Ländern an über 340 Standorten – und stehe nunmehr als Chefkontrolleur und Vorsitzender des Aufsichtsrates für die Zeppelin Baumaschinen GmbH in Verantwortung. Wir alle wissen um die Bedeutung von Zeppelin in der Baumaschinenbranche; dies nicht zuletzt auch deshalb, weil das Unternehmen seit zahlreichen Dekaden eine der führenden Marktpositionen behaupten und ausbauen konnte. Was sicherlich auch ein Verdienst der seit vielen Jahren eingespielten Verbindung zum amerikanischen Herstellerpartner von Zeppelin Caterpillar (CAT), dem weltweit größten Baumaschinenproduzenten ist.

Ein kurzer Blick zurück, denn nach meiner Ausbildung zum Industriekaufmann im CEAG-Konzern arbeitete ich anschließend weiter im Vertrieb und wechselte nach mehrjähriger Tätigkeit bei der Tecklenborg GmbH & Co. KG 1992 zu Zeppelin. Nach diversen leitenden Stationen wurde ich bereits sieben Jahre später zum Geschäftsführer Vertrieb, Marketing und Service der Zeppelin Baumaschinen GmbH bestellt und im Jahre 2000 zusätzlich zum Mitglied der Zeppelin Konzern Geschäftsführung. Später übernahm ich dort in Personalunion die Funktion des Arbeitsdirektors. Dem folgten von 2008 bis 2017 die besonders prägenden Jahre als Vorsitzender der Geschäftsführung der Zeppelin Baumaschinen GmbH und seit 2010 zusätzlich als stellvertretender Vorsitzender der Zeppelin Konzern-Geschäftsführung. Nach dem Ausscheiden aus dem aktiven operativen Geschäft freue ich mich sehr, dass ich die Möglichkeit habe, weiterhin ein wenig „mitzuflüstern" – wie bereits erwähnt, bin ich mit Herz und Seele Baumaschinenversteher!

Willkommen in unserer Welt – zu der auch mein Kollege Jochen Lang gehört. Auch er stellt sich selbst vor:

Mein Name ist Jochen Lang. Ich bin selbstständiger Unternehmensberater mit den Beratungsschwerpunkten in Strukturfragen für Handelsbetriebe im Investitionsgüterbereich, und hier insbesondere auch beim Ausbau und in der Gestaltung bedeutsamer Beziehungen zwischen Händlern und Herstellern tätig. 1960 in Ravensburg geboren, wurde ich im Internat der Steyler Missionare groß und begann nach dem Abitur ein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) in München, mit einer gleichzeitigen Ausbildung zum Datenverarbeitungskaufmann. 1986 dann startete meine berufliche Karriere zum angehenden „Baumaschinenflüsterer" als Assistent des Geschäftsführers bei der Lanz GmbH, die sich gerade von der Insolvenz ihrer früheren Konzernmutter IBH erholte. Schnell ging es für mich weiter im Lanz-Karriere-Ranking bis zum Vertriebsleiter Deutschland und Nordeuropa und hernach zum stellvertretenden Geschäftsführer.

Nach dem Verkauf der Firma Lanz an den französischen Minibagger-Hersteller Pel-Job kam es eher per Zufall zu einem Berufs- und Branchenwechsel in das Gesundheitswesen, in dem ich über 15 Jahre in verschiedensten Funktionen blieb und unter anderem als Geschäftsführer des Klinikums Stuttgart für die Sana Kliniken AG und als Vorstandmitglied der MediClin AG sowie als Vorstandsvorsitzender der SRH Kliniken AG in Heidelberg tätig war.

Im Jahr 2005 kam ich ins Gespräch mit den Gebrüdern Kiesel, die Eigentümer des führenden Baumaschinenhändlers im Südwesten Deutschlands waren. Gerne nahm ich die angebotene Geschäftsführerposition an und stellte mich den nicht immer ganz einfachen Herausforderungen. Der Zeitpunkt war kritisch, aber folgerichtig gewählt: Kurz zuvor wurden die langjährigen Handelsbeziehungen zwischen Kiesel und dem japanischen Hersteller Komatsu aufgelöst.

Neue Herstellerbeziehungen und Produkte waren notwendig und konnten – Gottlob – über zwei renommierte Vertriebsleute aus Rheinland-Pfalz und Köln zu HITACHI initiiert und aufgebaut werden. Trotz einer stark belasteten Beziehung zu Komatsu und des bekannt hohen Ehrverständnisses japanischer Unternehmen untereinander gelang es den beiden Vertriebsprofis, das Unternehmen Kiesel als potentiellen Generalimporteur für Deutschland zu präsentieren. Hinzukam, dass HITACHI zur selben Zeit und nach der Trennung von FIAT keinen Vertriebspartner mehr für Deutschland hatte. Mit einem Handschlag und nach einer zweijährigen Vertragsverhandlungsphase mit HITACHI waren die Eigentümerfamilie und wir vom Kiesel-Management bereit, diese enorme Wachstumsaufgabe anzupacken.

Neben notwendigen und teils schmerzhaften „Strukturglättungen“ und Konsolidierungsmaßnahmen waren in den nächsten elf Jahren vor allem dynamisches Wachstum und weitere Standortentwicklungen angesagt. Kiesel entwickelte sich in dieser Zeit zum zweitgrößten Händler im deutschsprachigen Raum (nach Zeppelin) mit circa 1.000 Mitarbeitern, an über 45 Standorten in sieben Ländern und etwa 500 Millionen Euro Umsatz. Kiesel wurde in dieser Zeit auch Generalimporteur für Terex|Fuchs. Deren Umschlagbaggerserie avancierte zeitweise sogar zum Marktführer im deutschsprachigen Raum und sicherte den Unternehmenserfolg des Handelsunternehmens auf hohem Niveau. Nach elf Jahren stürmischer Aufbauarbeiten in „Hands-on-Mentalität“ und dem Quäntchen Glück, das den Tüchtigen nachgesagt wird, verließ ich schließlich das Unternehmen und gründete meine eigene Beratungsfirma, siehe oben.
Sie sehen, es ist kein Wunder, dass wir beide – Heidemann und Lang – zusammengefunden haben. In der Welt der Baumaschinenflüsterer, mit der Idee, Ihnen, den Baumaschinenflüsterern, jenen Platz zuzugestehen, der eindeutig der Ihre ist und an deren Charakter und Ambitionen andere, auch branchenfremde Interessenten allzu gerne auch mal teilhaben möchten. An den unternehmerischen Höhepunkten, nicht selten auch den glücklichen Zufällen, dem Mut und dem erfolgreichen Abwägen von Risiken und Chancen – wie natürlich auch den Enttäuschungen.

All das ist Leben und in dieser speziellen Branche kein Geheimnis. Hier geht man offen und ehrlich miteinander um, denn hier sind echte Typen am Werk. Dass wir diese Persönlichkeiten in Bezug auf Baumaschinen „Flüsterer“ nennen, das hat mit ihren besonderen, den spezifischen Einblicken und ihrem Wissen zu tun. Es handelt sich um Spezialisten und Enthusiasten, denen man – wie einst dem literarisch-berühmten Pferdeflüsterer und seinen Pferden – nichts, aber auch gar nichts in der Komplexität der Baumaschinen vormachen kann. Einfach, weil sie alles dazu und davon wissen und es ebenso stringent beherrschen.

In diesem Sinne sagen wir ein herzliches Dankeschön an alle Autoren dieses etwas außergewöhnlichen Buchprojekts. Ein weiteres, nicht weniger herzliches Dankeschön geht an den Patzer Verlag in Berlin, wo man dem Projekt von Anfang an aufgeschlossen gegenüberstand.

Vielleicht sehen wir uns ja bei der bauma 2025 – vielleicht werden Sie einer der Autoren in einem möglichen Band 2 der „Baumaschinenflüsterer“ sein. Wer weiß? Zu erzählen und zu berichten haben Sie alle schließlich genug. Den Beweis dafür halten Sie in Ihren Händen.

Wir freuen uns auf Ihr Feedback!

Ihr Michael Heidemann und Ihr Jochen Lang

#1

Von Brahim B. Stitou

AUF DEN SPUREN VON HINRICH WEYHAUSEN, GRÜNDER DER HEUTIGEN ATLAS GMBH UND PIONIER DER BAUMASCHINEN-BRANCHE

„Wenn wir es genau nehmen – und das ist schließlich unser Metier – würden unsere Stories sich vor einem anderen Hintergrund ereignet haben als jener, der sich wie ein roter Faden durch die Geschichte(n) unserer Branche hindurchzieht. Den wir mit Selbstverständnis, Affinität, Weltoffenheit und Innovationsgeist immer weiterspinnen – seit über 100 Jahren bis ins Heute für die Zukunft.“

Mein Name ist Brahim Bahassan Stitou, und wenn ich hier nun meine Geschichte erzähle, dann ist es mir eine Ehre, damit an jenen Mann zu erinnern, der mit seiner Erfindung und dem Bau des ersten hydraulikbetriebenen Heuaufzuges den Anfang der modernen Baumaschinentechnik markierte und dessen Name uns allen ein Begriff ist: Hinrich Weyhausen, der Pionier unserer Branche und Gründer der heutigen ATLAS GmbH. Und dass mein Büro als CEO dieses heute 106 Jahre alten, international etablierten und bekannten Unternehmens sich genau dort befindet, wo Hinrich Weyhausen in den frühen 1960ern eine Etage tiefer am Band gestanden hat, um die Fertigung der ersten reell einsatzbereiten Bagger genau zu beobachten, das zeigt, wie sehr ich mich in Tradition und Historie der ATLAS GmbH zu Hause fühle. Dass dies voraussichtlich für immer so sein wird, dafür hat ein anderer Mann gesorgt: Fil Filipov, der 2010 die stark

Hinrich Weyhausen, der Pionier unserer Branche und Gründer der heutigen ATLAS GmbH

verschuldete Firma von der Terex Corporation übernommen, wieder in den altbekannten und renommierten Markennamen ATLAS umgewandelt und in mir den richtigen Partner für die Umsetzung eines neuen Kurses im Unternehmen gesehen hat. Dass ich´s konnte, hat sich bewiesen und so wie Hinrich Weyhausen und wie Fil Filipov habe auch ich unten angefangen.

ERFOLG HAT NUR DER, DER MEHR LEISTET, ALS GEFORDERT WIRD

Auch ich habe am Band gestanden, und als sich vor ein paar Wochen zwei junge Männer, mit Universitätsabschlüssen ausgerüstet, bei mir vorstellten, um zukünftig bei uns im Management zu arbeiten, habe ich sie erst einmal für drei Monate ans Band, in die Produktion versetzt. Echte Anpacker sind sie heute schon und sind völlig begeistert vom Design der neuen Atlas Bagger und Krane. Wissen also, worum es in der Herstellung von Baumaschinen geht, dem A und O unseres Jobs. Darüber könnten sie mittlerweile stundenlang reden, doch am Band ist keine Zeit für Geschnacke, die unmissverständliche Sprache der Technik sowie der Meister und Vorarbeiter lässt keine Zweifel am Rhythmus unserer Fertigungen aufkommen… In die ich hin und wieder auch noch eingebunden bin, nämlich immer dann, wenn die Produktionskapazitäten hinter der dafür notwendigen Geschwindigkeit herhinken. Was durch eine zusätzliche Arbeitskraft schon nicht mehr so drastisch wäre. Dann weiß man unten, wo man oben anzurufen hat! Und glauben Sie mir, das sind Glücksstunden für mich, in der Fertigungshalle am Band oder im Pitt, als Zuarbeiter, wo ich gebraucht werde.

WARUM ICH DAS ERZÄHLE?

Es erinnert mich an meine Anfänge bei ATLAS. Ich war 17 Jahre alt, als ich mich als Auszubildender in der Verwaltung in Delmenhorst vorstellte und für den Ausbildungsbeginn im Kranwerk und der Hauptverwaltung, damals in Delmenhorst, angenommen wurde. Ich mochte Maschinen schon immer und diese großen hier, die Ladekrane, Mobil-, Raupen- und Zweiwegebagger und die Umschlagmaschinen besonders. Und wissen Sie – schon damals hat mir die Farbe der Atlas-Maschinen ausnehmend gut gefallen. Dieses Orange, das eigenwillig ist und selbstbewusst, dominant, ein unübersehbares Markenzeichen. Als Fil Filipov später das Unternehmen übernahm, sorgte er erst einmal dafür, dass das Weiß der Vorbesitzer zugunsten des originalen, orangen Charakters verschwand und wenn er sagte, dass unser Blut orangefarben sei, war dies natürlich eine

#3

Von Carl Gustaf Göransson

ANEKDOTEN AUS DER BAUMASCHINENBRANCHE – MEINE GANZ PERSÖNLICHEN ERFAHRUNGEN

„Im Laufe meiner beruflichen Karriere hatte ich das große Glück und das Privileg, Teil der bemerkenswerten Baumaschinenbranche zu sein. Ich bin stolz darauf, sagen zu können, dass ich bereits die dritte Generation in meiner Familie vertrete, die in der Bau- und Landmaschinenindustrie tätig ist. Angefangen hat alles mit meinem Großvater, der Landwirt war und eine Reihe von Landmaschinen betrieb. Diese Tradition setzte sich mit meinem Vater fort, der sein Leben der Baumaschinenindustrie widmete und mich schließlich inspirierte, in seine Fußstapfen zu treten – aus verschiedenen Gründen, auf die ich später noch eingehen werde.“

Als ich gebeten wurde, an diesem Buch über die Baumaschinenbranche mitzuwirken, fühlte ich mich geehrt, war angenehm überrascht und hatte auch gleich den ersten Gedanken: „Was kann ich über die Baumaschinenbranche schreiben?“ und „Welche Einblicke habe ich, die die Leser interessieren könnten?“

Nach intensiven Überlegungen entschied ich mich, einfach meine Geschichte zu erzählen. Auf den folgenden Seiten werde ich schildern, wie mein Weg begann, welche entscheidenden Momente mich in die Branche führten; ich werde einige meiner frühen Tätigkeiten und Schlüsselpositionen beschreiben sowie jene bemerkenswerten Ereignisse und Herausforderungen, denen ich im Laufe meiner Karriere begegnet bin. Und ich werde Anekdoten zu Personen teilen, die ich getroffen, sowie bedeutende Ereignisse, die ich erlebt habe – zusammen mit strategischen Entscheidungen, die

in den Unternehmen beschlossen wurden, für die ich Verantwortung trug. Ein wesentlicher Teil meiner Geschichte wird sich auf meine Zeit bei Volvo Construction Equipment konzentrieren, wo ich die Möglichkeit hatte, das Wachstum des Unternehmens sowohl durch organische Entwicklung als auch durch Akquisitionen mitzuerleben – und wie diese Erfahrung meine Karriere und meine Identität in dieser Branche prägte.

Ich möchte betonen, dass die Geschichte, die ich erzähle, auf meinen persönlichen Beobachtungen und Erfahrungen basiert.

WIE ALLES BEGANN – MEIN EINSTIEG IN DIE BRANCHE

Seit meiner Kindheit war ich von Autos und Maschinen fasziniert. Ich verbrachte unzählige Stunden damit, mit Spielzeugautos, -radladern, -baggern und -traktoren zu spielen. Und mein Vater, der in der Baumaschinenindustrie tätig war, förderte und beeinflusste damit und darüber hinaus mein Interesse an Maschinen erheblich. Denn wann immer er etwas in unserem Garten zu tun hatte oder rund um das Haus reparieren musste, brachte er einen Radlader, einen Traktor oder einen knickgelenkten Muldenkipper aus der Firma mit nach Hause. Ich liebte es, neben ihm zu sitzen, während er die Maschinen bediente, und nutzte jede Gelegenheit, sie unter seiner strengen Aufsicht selbst auszuprobieren. In meinem Fotoalbum gibt es sogar ein Bild von mir im Alter von drei Jahren, wie ich am Steuer eines Volvo LM 621 Radladers sitze – meine Verbindung zu dieser Branche begann also schon recht früh.

Im Laufe der folgenden Zeit beendete ich die Schule, leistete meinen Wehrdienst ab und bereitete mich auf das Studium vor. Doch da ich der akademischen Welt nach all den Schuljahren etwas überdrüssig war, suchte ich nach einer anderen Erfahrung. Mein Studium könnte ich immer noch aufnehmen. In dieser Phase ergab sich zufällig für mich ein sechsmonatiges Praktikum bei VME (Volvo-Michigan-Euclid) in deren US-Niederlassung in Cleveland, Ohio.

Ich war froh, es wahrnehmen zu können, bekam ich durch dieses Praktikum in der Abteilung für Produktmarketing doch Einblick in verschiedene Aufgaben, wie beispielsweise die Erstellung von Verkaufs- und Marketingmaterialien und Wettbewerbsvergleiche; die Unterstützung bei Verkaufsschulungen, Marktforschung und die Organisation von Produkteinführungsveranstaltungen. Besonders beeindruckend fand ich einen Kunden- und Händlerevent in Florida, bei dem ich das Zusammenspiel von schwerer Maschinentechnik und den engen Beziehungen zwischen OEMs, Händlern und Kunden hautnah miterleben konnte. Diese Erfahrung entfachte meine Leidenschaft dafür, den Weg in der Baumaschinenbranche weiter zu verfolgen.

MEIN EINSTIEG BEI VOLVO CE

Nach meiner Rückkehr nach Schweden begann ich 1991 meine Karriere als Trainee bei Volvo CE und nach etwa 18 Monaten konnte ich mir meine erste Festanstellung als kaufmännischer Produktspezialist für das Geschäft mit knickgelenkten Muldenkippern von und bei Volvo sichern. Diese Position gehört bis heute zu den angenehmsten Tätigkeiten, die ich in meiner gesamten Karriere hatte. In meiner Rolle als kaufmännischer Produktspezialist unterstützte ich Händler bei Produktivitäts- und Leistungsanalysen für große Projekte in der Erdbewegung, im Tagebaubetrieb sowie in Sand- und Kiesgruben. Dabei half ich ihnen, die optimale Anzahl an Muldenkippern für eine effiziente und kostenoptimierte Produktion zu bestimmen.

Ich liebte diese Arbeit; die Begeisterung, gemeinsam mit den Händlern Projekte erfolgreich abzuschließen und Aufträge zu sichern, war äußerst befriedigend, denn die Mischung aus der Arbeit mit Maschinen und Menschen passte perfekt zu mir.

#5

Von Falk Bösche

DIE BAUMASCHINEN-BRANCHE UND WAS SIE MIR BEDEUTET

„Mein Name ist Falk Bösche, ich bin 49 Jahre alt und seit 2014 als Geschäftsführer bei der Swecon Baumaschinen GmbH verantwortlich. Swecon ist Importeur und Vertriebs- und Servicepartner für Premium-Baumaschinen der Marken Volvo Construction Equipment sowie des Schweizer Herstellers Ammann. Swecon ist Teil der schwedischen Lantmännen Gruppe und beschäftigt in Deutschland circa 600 Mitarbeitende an 19 Standorten. Im Jahr 2023 hat die Swecon Baumaschinen GmbH ein Umsatzvolumen in Höhe von 421 Millionen Euro erzielt.“

Vor meinem Einstieg in die Baumaschinenbranche war ich 12 Jahre bei der Jungheinrich AG tätig, einem weltweit führenden Anbieter von Intralogistik-Lösungen. In dieser Zeit habe ich mich in verschiedenen Funktionen mit dem Auf- und Ausbau von Vertriebsstrukturen in Europa und den USA beschäftigt. In besonderer Erinnerung sind mir die drei Jahre geblieben, die ich als Leiter für das Großkundengeschäft in der französischen Tochtergesellschaft in Paris verbringen durfte.

Im Jahr 2014 schließlich ergab sich für mich die Möglichkeit, meinen beruflichen Fokus von den „kleinen gelben Maschinen" der Intralogistik auf die „großen gelben Maschinen" der Erd- und Materialbewegung zu richten. Die damit verbundenen Aufgaben und der Austausch mit vielen verschiedenen Akteuren und Persönlichkeiten unserer Branche bereiten mir nach wie vor viel Freude.

Foto: EC 230 electric

WORIN LIEGT DER SPEZIELLE REIZ DER BAUMASCHINENBRANCHE?

Große Maschinen, große Wirkung. Das zeichnet für mich die Baumaschinenbranche und ihren besonderen Reiz aus. Mit Baumaschinen können wir vieles bewegen. Baumaschinen stellen einen elementaren Baustein für unzählige Anwendungen und Wertschöpfungsprozesse dar. Wo gebaut wird, entsteht Zukunft. So sind Baumaschinen stets Teil der Lösung, Teil von Weiterentwicklung und Bewegung. Baumaschinen spielen eine zentrale Rolle in Projekten, die das Leben von Menschen positiv beeinflussen, sei es in der Entwicklung von öffentlicher Infrastruktur, Wohnraum, Verkehrswegen oder in Form von Materialflusslösungen in der Gewinnung oder in einer nachhaltigen Kreislaufwirtschaft. Aber auch in Krisensituationen nach Naturkatastrophen wie Erdbeben oder Überschwemmungen sind es professionelle Maschinenführer, die mit schwerem Gerät zur Stelle sind und wirksam dabei unterstützen, Menschen aus Notsituationen zu retten, Schaden abzuwenden und Wiederaufbau voranzubringen.

Baumaschinen und die Menschen, die in dieser Branche tätig sind, leisten einen elementaren Beitrag für ein übergeordnetes „großes Ganzes" und letztlich einen wichtigen Dienst an und für unsere Gesellschaft. Oder wie Volvo die Mission sehr treffend formuliert: „Building tomorrow" oder „We build the world we want to live in."

Die Frage nach dem „warum" oder dem – neudeutsch – „purpose" einer Aufgabe in der Baumaschinenbranche ist demnach sehr leicht zu beantworten, denn der wichtige und positive Beitrag für die Gestaltung unserer Zukunft liegt auf der Hand. Dieser Zusammenhang bietet noch viel Potenzial und überzeugende Argumente im Wettbewerb um zukünftige Fach- und Führungskräfte, die wir für unsere Branche begeistern wollen.

#6

Von Joachim Michels

GEMEINSAM FÜR DIE ZUKUNFT – EIN STARKES FAMILIENUNTERNEHMEN

„Wenn von klein auf Baumaschinen das Leben bestimmen, weil der eigene Vater damit unterwegs war, ist der berufliche Weg vorgezeichnet. So auch bei mir, jedenfalls nach einem kleinen Umweg. Aber der Reihe nach.“

Mein Name ist Joachim Michels, ich bin Jahrgang 1957 und stamme aus der Stadt Geldern am Niederrhein mit heute rund 34.000 Einwohnern. Nach dem Abitur und der Ableistung des Wehrdienstes an zwei Standorten in Niedersachsen, startete ich 1976 mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Westfälischen Wilhelms-Universität zu Münster, das ich nach fünf Jahren 1981 mit der Diplom-Prüfung erfolgreich abschließen konnte.

Von vornherein war war mit klar, dass ich nicht direkt im elterlichen Unternehmen einsteigen würde. Vielmehr habe ich mich beworben bei einigen großen Konzernen unterschiedlicher Branchen. Gelandet bin ich schließlich bei einem namhaften deutschen Kraftwerksbauer mit dem damaligen Sitz in Oberhausen, wo ich insgesamt vier Jahre im kaufmännischen Bereich, unter anderem im Konzern-Controlling und später in der Vorstandsassistenz einer Tochtergesellschaft in Düsseldorf tätig war.

Bergheim

Ab Januar 1986 gehörte ich dann zur Michels GmbH & Co. KG, zunächst als „Sohn des Chefs", mit allen angenehmen und unangenehmen Effekten. Mit Unterstützung meines Vaters habe ich mich dann in die Materie des Baumaschinengeschäftes eingearbeitet. Damals war der Markt noch etwas überschaubarer. Es gab nur wenige Hersteller, im Vergleich zu heute jedenfalls. Ich erinnere mich neben ATLAS und Liebherr an Marken wie O&K oder Poclain, die zum Beispiel Mobilbagger auf dem deutschen Markt anboten. Damals war noch keine Rede von japanischen, amerikanischen, koreanischen oder gar chinesischen Anbietern.

Seit 1972 ist unser Unternehmen Mitglied im Bundesverband der Baumaschinen-, Baugeräte und Industriemaschinenfirmen e.V. (b.b.i.). 1994 wurde ich Vorstandsmitglied und hatte von 2015 bis 2023 den Vorsitz inne. Diese ehrenamtliche Arbeit hat mir nicht nur Freude gemacht, sondern mir auch den Blick geweitet für die Branche und seine Mitgliedsfirmen. Erfahrungsaustausch und Kontaktpflege sind immer wichtige Impulsgeber für viele Aufgabenstellungen im eigenen Unternehmen.

Heute leite ich unser Unternehmen gemeinsam mit meinem jüngeren Bruder Rolf Michels. Und die dritte Generation hat auch schon im Unternehmen Fuß

Essen

gefasst: Mein Neffe Max Michels (Jahrgang 1996) hat die technische Leitung im Bereich der Fahrzeugtechnik übernommen, meine Tochter Caroline Michels (Jahrgang 1998) arbeitet in der Auftragsabwicklung des Bereichs Baumaschinen-Verkauf. Es geht also weiter.

DIE BAUMASCHINEN-INDUSTRIE IM WANDEL

Für uns bestand das Produktprogramm immer aus Baumaschinen und Ladekranen, weil unser erster Hersteller ATLAS, mit dem alles anfing, beide Produktlinien im Programm hatte. Die Ladekrane gab es sogar noch etwas früher als die Baumaschinen, da der sogenannte „Bauernlader" (eine frühe Form des Ladekrans) zuerst auf den Markt kam, und die Mobilität besonders in der Landwirtschaft regelrecht beflügelt hatte. Später nahm ATLAS für sich in Anspruch, den „ersten vollhydraulischen Bagger" der Welt gebaut zu haben, wobei nicht sicher ist, ob nicht doch Hans Liebherr mit seinen Maschinen früher am Markt war als Hinrich Weyhausen.

Am Anfang waren wir „markenrein", das heißt, wir haben nur eine Marke vertrieben. Ja, wir wurden sogar

#8

Von Ulf Böge

ÜBER FÜNF JAHRZEHNTE HKL BAUMASCHINEN

Vom Wandel der Märkte, von stetiger Adaption und beständigem Wachstum

„Hochwertige Qualitätsprodukte, einfache Mietvorgänge, digitale und transparente Abläufe sowie höchste Zuverlässigkeit – das ist die Erwartung der Kunden von heute und dafür steht HKL."

Mit über 160.000 Mietartikeln, darunter Baumaschinen, Arbeitsbühnen, Baugeräte, Werkzeuge, Raumsysteme, Stromerzeuger und Fahrzeuge, garantiert das Unternehmen seinen Kunden aus allen Bereichen der Bauwirtschaft, dem Baunebengewerbe, Handwerk, Gewerbe, der Industrie und den Kommunen in über 170 Centern in Deutschland, Österreich und Polen höchste Verfügbarkeit aller Produkte. Als herstellerunabhängiger Anbieter führt HKL zudem die jeweils besten Produkte namhafter Hersteller. Das Leistungsspektrum aus Mieten, Kaufen und Service ist einzigartig und verspricht stets höchste Qualität. Heute steht HKL an der Spitze der Baumaschinenvermieter und gilt als Trendsetter für die gesamte Branche. Vieles hat sich im Laufe der Vergangenen Jahre geändert, eins aber stand bei HKL immer im Mittelpunkt: Der Kunde.

Ein kurzer Blick zurück erklärt den Erfolg von HKL. 1970 waren Claus Städing und Bernd Meyer zunächst mit zwei weiteren Partnern mit HKL in Norddeutschland gestartet. Mit viel Elan, Energie und Ideen begannen sie in noch recht traditionell geprägten Verhältnissen in den Städten Hamburg, Kiel und Lübeck. Heute könnte es als eine typische „Garage Story" bezeichnet werden, denn das waren tatsächlich die ersten Liegenschaften in den Städten Hamburg, Kiel und Lübeck – deren Anfangsbuchstaben dann auch den Firmennamen bilden sollten. Auch wenn die Umstände zunächst noch recht bescheiden waren, eines konnten die Gründer auf jeden Fall im Übermaß für sich beanspruchen – und das war der Wille dazu, den Kunden stets ein nützlicher, zuverlässiger und fairer Partner zu sein. Viele ihrer zuvor in angestellter Beschäftigung geknüpften Geschäftskontakte wussten diese Ambitionen richtig einzuschätzen und gaben der jungen Firma ihr Vertrauen und eine reelle Chance. Der Anfang war somit gemacht, doch nun hieß es: dranbleiben.

Der HKL MIETPARK 1980: Schon damals standen eine Vielzahl von verschiedenen Baumaschinen und Baugeräten für den flexiblen Einsatz zur Auswahl. Von Anfang an dabei waren die kompakten Allradlader von Kramer. Eine Verbindung, die bis heute Bestand hat.

Eine schlagkräftige Servicemannschaft war bereits kurz nach der Gründung von HKL in den 1970er Jahren aufgebaut. Der eigene bundesweite Kundendienst-Organisation ist bis heute eine Besonderheit in der Branche. Sie sichert den reibungslosen Einsatz der Miet- und Kundenmaschinen.

Schon nach kurzer Zeit stand fest, dass die Zukunft nicht allein im traditionellen Handelsgeschäft mit neuen und gebrauchten Baumaschinen bestand. Dieses war geprägt durch die Aufbaujahre der Bundesrepublik Deutschland und zudem sehr traditionell, bisweilen folkloristisch. Die Märkte begannen sich zu verändern – und damit einhergehend auch die Bedürfnisse der Kundschaft. Von Anfang an richtete sich HKL daher auch auf die kleineren und mittleren Bauunternehmen und deren Belange aus. Diese setzten jetzt zunehmend kleinere Bauvorhaben um und das Gebot der Stunde hieß „Rationalisierung".

Nicht ohne Grund wurden darum die seit Beginn im HKL-Sortiment angebotenen kompakten Radlader von Kramer immer beliebter. Zunächst noch als „Behelfsmaschinen" belächelt, wurden sie auf kleinen und beengten Baustellen als nützliche und vielseitig einsetzbare Helfer geschätzt. Doch nicht jede Baufirma war in der Lage, sich eine solche Investition zu leisten. Dies gab bereits 1972 den Impuls für eine bis dahin vollkommen neue Idee: Den HKL MIETPARK!

#9

Von Holger Mandel

WIE DER „BIG PUSH“ MEIN LEBEN VERÄNDERTE

„Anfang der 1990er Jahre: Deutschland ist Fußballweltmeister und Bundeskanzler Kohl verspricht den Deutschen „blühende Landschaften“. Die Euphorie der Wiedervereinigung ist überall zu spüren, und ganz Ostdeutschland scheint eine einzige Großbaustelle zu sein.“

In dieser Zeit gründen viele Baumaschinenhersteller eigene Finanzierungs- und Leasinggesellschaften. So komme ich als „junger Bankkaufmann“, noch etwas grün hinter den Ohren, mit der Welt der Baumaschinen in Berührung. Am Anfang war es nur ein Broterwerb, und ich hätte nie gedacht, dass mich der Virus Baumaschinen und das „gelbe Blut“ so infizieren und mein ganzes Leben umkrempeln würden.

„ALSO SPRACH ZARATHUSTRA“ – DOCH DER „BIG PUSH“ ÜBERTÖNTE AUCH IHN

Die Sonne brennt vom Himmel im März 1992 in Málaga auf dem Caterpillar Demo-Gelände. Zu den Klängen von Richard Strauss' „Also sprach Zarathustra“ ertönt ein Motorengeräusch, das ich in dieser Lautstärke noch nie gehört habe. Der Boden vibriert, und über 500 Tonnen Erdmasse bewegen sich auf uns und die Zuschauer-

© Michael Heidemann

Big Push Málaga

tribüne zu. Ein Gänsehautmoment, der seinesgleichen sucht. Erst wenige Wochen zuvor hatte ich meinen Dienst bei „CAT" angetreten, und Baumaschinen waren für mich im Grunde nichts anderes als lärmende Arbeitsmaschinen. Aber nein, es ist kein Erdbeben, es ist Caterpillar. Man hat die gesamte Cat Dozer-Flotte, den D11 mit all seinen kleinen Geschwistern, aufgefahren und demonstriert allein mit dieser von Insidern liebevoll „Big-Push" genannten Aktion den Anspruch und die Stärke des Weltmarktführers.

Noch nie in meinem Leben habe ich eine Erdbewegung dieser Größenordnung gesehen, geschweige denn eine Baumaschine in den Dimensionen einer D11, einen Radlader in den Dimensionen eines CAT 994 oder einen Muldenkipper mit 150 m^3 Ladevolumen und mehr. Es ist das Finale und der Höhepunkt der Zeppelin-CAT-Show auf dem Demogelände in Málaga, und spätestens jetzt ist man gefesselt und mutiert vom Kunden oder Mitarbeiter zum Fan von Baumaschinen, und in meinem Fall der Marke Caterpillar.

Zeit zum Ausruhen gab es für meine Kolleginnen und Kollegen und mich natürlich nicht, denn schon wenige Wochen später stand das nächste Highlight vor der Tür: Die bauma 1992 (damals noch auf dem alten Messegelände in München). Es gab viel zu tun, denn Caterpillar wollte als eines der Messehighlights die herstellereigene Finanzierungsgesellschaft „CAT Financial" präsentieren und den Kunden und dem Markt vorstellen.

Dank der starken Unterstützung des Zeppelin-Vertriebsteams war die Markteinführung von CAT Financial ein voller Erfolg und übertraf alle Erwartungen. Aber nicht nur die Zeit auf der Messe (mit An- und Abreise ist man täglich 10-12 Stunden unterwegs), nein, als Rahmenprogramm ging es damals noch jeden Abend mit den Kunden zu einem intensiven Schoppen ins Wirtshaus. So mancher Kunde testete die „Trinkfestigkeit" seiner Ansprechpartner aus dem Hause Zeppelin und Caterpillar, und so waren die Tage auf der Messe lang, die Abende

v.l. Maximilian und Thomas Schlüter

können. Der Schlüssel zum Erfolg liegt darin, sich vom Baumaschinenverkäufer hin zum Anbieter ganzheitlicher Lösungen zu entwickeln. Dazu gehört eine umfassende Beratung, maßgeschneiderte Dienstleistungen und eine kontinuierliche Unterstützung während des gesamten Lebenszyklus der Maschinen. Unternehmen, die in der Lage sind, integrierte und kundenspezifische Lösungen anzubieten, werden in der Lage sein, langfristige Partnerschaften aufzubauen und sich von der Konkurrenz abzuheben.

Was die Zukunft unseres Unternehmens anbetrifft, haben wir mit unserem Geschäftsmodell der Systemnutzung eine gute Basis geschaffen. Mit zunehmenden Aktivitäten von unseren Söhnen Thomas und Maximilian im Unternehmen leiten wir den Wechsel von der zweiten auf die dritte Generation ein. Nach dem Abschluss ihrer Studiengänge fokussiert sich Thomas nun auf das moderne After-Sales-Business, während Maximilian voll und ganz vertriebsorientiert ist. Beide sind inzwischen seit vier Jahren im Unternehmen tätig und es erfüllt uns mit Stolz zu sehen, dass sie ihre berufliche Zukunft im Familienunternehmen wahrnehmen.

ENGAGEMENT LOHNT SICH

Und nun ein paar Worte des Rates:

In einer Branche, die sich ständig weiterentwickelt, ist es entscheidend, immer auf dem neuesten Stand der Technik und der Trends zu bleiben. Daher investiert in eure Weiterbildung und bleibt neugierig. Ein gutes Team ist das Herzstück eines erfolgreichen Unternehmens, daher legt Wert auf die Entwicklung eurer Mitarbeiter, fördert ihre Talente und schafft ein positives Arbeitsumfeld.

Nachhaltigkeit ist nicht nur ein Trend, sondern eine Notwendigkeit. Achtet darauf, umweltfreundliche und nachhaltige Praktiken in eure Geschäftsstrategien zu integrieren, um langfristig erfolgreich zu sein. Setzt eure Kunden in den Mittelpunkt eurer Entscheidungen. Versteht ihre Bedürfnisse und bietet Lösungen, die echten Mehrwert schaffen, denn ein zufriedener Kunde ist die beste Werbung für euer Unternehmen.

Den zukünftigen Generationen Y, Z und Alpha empfehle ich, sich auf Treue, Loyalität, Leidenschaft und Ausdauer zu besinnen. Es sind die Werte, die eine langfristige Beziehung tragen: ein Umgang auf Augenhöhe, gegenseitiges Vertrauen, Nachhaltigkeit, Offenheit und Ehrlichkeit. Indem man diese Prinzipien lebt, kann man in dieser dynamischen und spannenden Branche nicht nur bestehen, sondern auch florieren.

Also engagiert euch! – Die Welt der Baumaschinen lohnt sich. Es ist eine vielseitige Industrie mit einer breiten Palette an unterschiedlichen Kunden, sodass kein Tag dem anderen gleicht. Die stetige Veränderung sorgt für Spannung und kreativen Spielraum für Manager und Unternehmer. Die Karrierevielfalt eröffnet nahezu jedem eine Chance auf Erfolg.

DIE REISE GEHT WEITER

Ich schaue zurück auf 45 Jahre in der Baumaschinenbranche und in unserem Familienunternehmen. Diese Zeit ist geprägt von unzähligen wertvollen Erfahrungen, die mich nicht nur beruflich, sondern auch persönlich bereichert haben. Es waren Jahre voller Höhen und Tiefen, von großartigen Erfolgen, aber auch von Herausforderungen, die wir als Team immer wieder gemeistert haben. Ich hatte das große Glück, schon früh meine Petra kennengelernt zu haben. Seit meinem 19. Lebensjahr gehen wir alle Wege gemeinsam, die Familie, Freunde und unsere Firma betreffend.

Vor 33 beziehungsweise 30 Jahren wurden unsere Söhne geboren. Ein großes Glück erfüllt mich zu wissen, dass unsere Familie fest zusammenhält und füreinander einsteht.

Neben unseren Söhnen sind viele engagierte, leidenschaftliche Menschen in unserem Unternehmen, die Verantwortung übernehmen wollen und können - viele davon haben wir selbst ausgebildet. Mit Stolz sehe ich, wie sie sich entfalten und zu kompetenten Fachkräften heranwachsen.

Wir freuen uns nun auf den wichtigen Schritt, das Unternehmen in die Verantwortung der dritten Generation zu übergeben. Es ist ein bedeutender Meilenstein, nicht nur für unser Unternehmen, sondern auch für unsere Familie. Mit der Unterstützung unseres engagierten Teams blicken wir zuversichtlich in die Zukunft und sind gespannt auf die neuen Möglichkeiten und Herausforderungen, die vor uns liegen.