

PRESSEMITTEILUNG

Das große Rad im Mietgeschäft

Von null auf 500 in zehn Jahren: Wie Frank Schimanski seinen Mietpark ausrichtet

GARCHING BEI MÜNCHEN (SR). Emotionen waren sein Markenzeichen: Tatortkommissar Horst Schimanski hat das Bild des Fernsehkommissars in Deutschland geprägt, wie kaum einer der Ermittler davor oder danach. Mit der Fernsehfigur hat er außer dem phonetisch gleichlautenden Nachnamen nichts gemein, trotzdem hat auch Unternehmer Frank Schimanski seinem Tätigkeitsfeld den Stempel aufgedrückt, als er innerhalb der letzten zehn Jahren von null auf 500 vorrückte. Diese Schlagzahl legte er an den Tag, als er 2012 in die Vermietung von Baumaschinen einstieg und damit neue Dimensionen erreichte. Anfangs erfolgten Investitionen in einem kleinen Volumen, inzwischen wurde ein umfangreicher Mietpark aufgebaut, in dem er eine glasklare Linie fährt: Caterpillar als Premiummarke war von Anfang an dabei und dominiert die Maschinenflotte mit 350 der insgesamt rund 500 Geräte. Mit dem Wachstum einher ging auch die Diversifikation.

Zum Portfolio gehören Flaggschiffe wie ein Cat Kettenbagger 352F L oder Cat Radlader 972M. Nach unten abgerundet wird die Bandbreite mit einem 900 Kilogramm schweren Cat Minibagger 300.9D. „Wir sind ein klassischer Vermieter von Baumaschinen für die typischen Gewerke wie Erd-, Straßen- und Tiefbau, die aber auch im Abbruch, im Recycling oder im Deponiebau nachgefragt werden“, beschreibt Firmeneigentümer Frank Schimanski die Ausrichtung. Eine neue Zielgruppe im Bereich Recycling und Entsorgung wurde erst vor zweieinhalb Monaten im Bereich der Umschlagtechnik erschlossen, als ein neuer Cat MH3024 in Betrieb ging. Überproportional stark vertreten ist die Marke Cat. „Nur Randbereiche haben wir mit anderen Fabrikaten besetzt“, fügt er hinzu.

Der Maschinenpark ist vielfältig: Kettenbagger von 900 Kilo bis 52 Tonnen, Mobilbagger von 15 bis 20 Tonnen, Radlader von 3,7 bis 25 Tonnen, Dozer von acht bis 24 Tonnen, Dumper mit 25 und 30 Tonnen, Walzen von sieben bis 13 Tonnen oder Grader wie ein Cat 140 decken die Anforderungen der Kunden ab. Mal wollen sie es lieber simpel haben. Dann genügt eine Baumaschine in der GC-Basisausstattung mit hydraulischem Schnellwechsler. „Sie sind für preissensible Kunden gedacht“, fügt der Geschäftsführer hinzu. Andere wiederum brauchen das volle Technik-Programm von Assistenzsystemen wie 3D-Steuerung angefangen über Tiltrotatoren und Verstellausleger bis hin zu vollhydraulischem Schnellwechsler. Im Baggerbereich ist wiederum die Kurzheck- Bauweise stark vertreten, weil Baustellen immer

kleinteiliger werden, ist die Erfahrung des Vermieters, auf die er entsprechend auch mit Kompaktmaschinen reagiert.

Auch die Anbaugeräte spiegeln die ganze Bandbreite wider – verschiedenste Schaufeln, Löffel und Greifer sind genauso Teil des Mietprogramms wie weniger geläufige Schaufelseparatoren oder Fräsen. So wie ihre Trägergeräte sind sie auf die Kundeneinsätze abgestimmt, die etwa im Süden Deutschlands nach Schaufeln mit Zähnen und im Norden nach Schaufeln mit Unterschraubmesser nachfragen. Um bei der Fülle an Anbauteilen nicht den Überblick zu verlieren, gibt es interne Nummern. Aber auch per Tracking werden deren Standorte erfasst. Dazu wurde die Product Link Box 143 (PL143) installiert. So ist das Unternehmen an das Flottenmanagement Vision Link angebunden und kann darüber Betriebsstunden und Motorlaufzeit auslesen und per Balkendiagrammen sich die übermittelten Werte anzeigen lassen.

Damit der Mietpark auf die Kundenbedürfnisse eingestellt ist, werden bei der Beschaffung über den Zeppelin Konzernkundenbereich die entsprechenden Weichen gestellt. Das können innerhalb eines Jahres wie 2019 schon mal an die hundert Baumaschinen sein, die in Betrieb genommen werden. Solche Stückzahlen werden nicht jedes Jahr erreicht, doch wenn dann im Jahresdurchschnitt an die 50 neue Cat Baumaschinen in das Mietprogramm aufgenommen werden, versteht man, welches Rad der Unternehmer an den drei Standorten München, Hamburg und Rostock mittlerweile dreht. Die Struktur von heute mit 40 Mitarbeitern gab es 2012 noch nicht. Wie heißt es so schön: Aller Anfang ist schwer. Mit einer Handvoll Kompaktmaschinen wie Minibaggern und Radladern legte Frank Schimanski los, die er als Ein-Mann-Betrieb zur Miete anbot. Ein Jahr später auf der bauma kamen dann schon ein mittelgroßer Cat Radlader 938 und eine Cat Walze CS66 dazu.

Doch das erklärt immer noch nicht das Wachstum und die Bandbreite. „Wir haben bei Zeppelin ein Programm für die Vermietung aufgelegt, das sich gezielt mit dem Service für die Kunden befasste. So wurden etwa spezielle Rahmenverträge erarbeitet, in denen beispielsweise fixe Anfahrtspauschalen und Stundensätze für Monteure vereinbart wurden“, so Reinhold Bosl, Verkaufsleiter vom Zeppelin Konzernkundenbereich. Das kam an. „Damit wurde man als Kunde abgeholt und es hat sich gezeigt: Zeppelin ist ein zuverlässiger Partner und professionell aufgestellt – die regionale Ausrichtung passt, doch das Geschäft machen immer auch die Menschen aus“, so Frank Schimanski.

Regelmäßig hält neueste Technik im Maschinenpark Einzug. „Wir setzen auf eine junge Maschinenpopulation“, definiert Frank Schimanski die Anforderungen und fügt hinzu: „Das kommt auch bei unseren Kunden gut an. So haben wir für den Ausbau der A7 auf Höhe Hamburg-Altona, die zum Schutz vor Lärm mit einem begrünten Autobahndeckel versehen wird, einen Mobilbagger M318 der neuen Generation geliefert.“ Aufmerksam verfolgt er Modellwechsel oder den Launch neuer Serien und Produktentwicklungen, um dann rechtzeitig am Ball zu sein. So hat er bereits die neue kompakte Radlader-Serie 906 bis 908 Highlift auf dem Schirm, die auf der bauma eingeführt wird. Weil er bei Mobilbaggern in der 20-Tonnen-Klasse noch

eine Lücke hatte, griff er zu, als Caterpillar den M319 einführte, womit ein neues Marktsegment abgedeckt werden konnte. Oder er verstärkt die Flotte um alternative Antriebstechnik wie eine dieselektrische Cat Raupe D6 XE, um auch hier den Anforderungen der Kunden nach spritsparsamen und emissionsarmen Maschinen Rechnung zu tragen.

Die Aufnahme in den Mietpark richtet sich auch nach dem Wiederverkaufswert, der damit erzielt wird. Manchmal kann erst nach 5 000 Betriebsstunden ein Wechsel sinnvoll sein, und manchmal auch schon vorher, das steht und fällt mit der Vermarktung im Ausland und den entsprechenden Währungskursen, erklärt der Geschäftsführer. Persönliche Präferenzen spielen im Mietgeschäft mit Baumaschinen eine wesentliche Rolle. „Wir haben unser Ohr am Kunden und können schnell auf die Anforderungen reagieren, wenn weniger geläufige Baumaschinen benötigt werden“, meint Frank Schimanski. Falls eine besondere Ausrüstung nicht verfügbar ist, wird diese nachgeordert. So orientiert sich sein Unternehmen an Galabauern, die Mietmaschinen für ein oder zwei Tage nachfragen, bis hin zu Baukonzernen, die für großvolumige Bauvorhaben ein Mietgerät mehrere Wochen und Monate beanspruchen.

„Ein anderes Beispiel kommt aus dem Deponiebau: Dort wurden wir für einen Dozer angefragt, der eine Schutzbelüftung benötigte. Das haben wir dann eben nachträglich extra für den Kunden installieren lassen. Wir sind hier sehr flexibel und versuchen das umzusetzen, was gefordert wird. Da sind wir bei Zeppelin und den jeweiligen Ansprechpartnern in den Niederlassungen auch gut aufgehoben“, erklärt der Unternehmer. Das gilt auch, wenn Stillstand auf der Baustelle droht, weil eine Maschine defekt ist. Denn dann kann er auf die Kompetenz der Zeppelin Monteure zurückgreifen – zu langer Stillstand wäre schlecht fürs Geschäft. „Ich brauche einen Partner an der Seite, der wie Zeppelin schnell reagiert und eine Lösung findet. Hier sind wir angewiesen auf die Werkstatt und den Außendienst“, so der Firmeninhaber. Das regelt er über Inspektionsvereinbarungen, einen Full-Service-Vertrag oder entsprechende Garantievereinbarungen. „Für jeden Maschinentyp haben wir entsprechende Erfahrungswerte, sodass wir uns danach orientieren“, so der Firmeninhaber.

Muss es schnell gehen, weil der Termindruck auf den Baustellen der Kunden steigt, werden die Mietmaschinen bei Bedarf nach der Erstausrüstung in den Zeppelin Niederlassungen direkt ohne Umweg zu ihrem Einsatzort gebracht. Kompaktmaschinen befördert das Unternehmen selbst, alle anderen Transporte leisten Spediteure. Vorbereitung, Ausgabe und Rücknahme übernehmen Monteure, welche die Baumaschinen für ihren nächsten Einsatz in Deutschland an den Mietstationen präparieren. Dabei greifen sie auf eine weitere Lösung aus dem Zeppelin-Verbund zurück: Bei der Ausgabe und Rücknahme nutzen sie die von Z Lab entwickelte digitale Anwendung klickcheck, um per App einen schnellen, reibungslosen Übergabeprozess von Baumaschinen zu erhalten. Sind Anpassungen erforderlich, etwa aufgrund unterschiedlicher Hydraulikdrücke, können die Monteure ebenfalls eingreifen. Entsprechende Schulungen haben sie dafür von Zeppelin erhalten.

Um auf das stetige Wachstum zu reagieren, hat der Unternehmer in Hamburg nun ein neues 12 000 Quadratmeter großes Grundstück erworben, um dort eine neue Mietstation samt Büro und zwei Werkstattboxen zu errichten. Eine Wasch- und Lackierbox sind geplant. Um kurze Wege für die Kunden zu schaffen, zieht Frank Schimanski mittelfristig auch einen Stützpunkt in der Mitte Deutschlands in Betracht, um sich nicht allein im Norden und Süden Deutschlands zu positionieren. „Noch hat es sich nicht ergeben – wir sind ja auch ein recht junges Unternehmen. Man muss nicht nur einen für die Anmietung und Logistik passenden Standort bekommen, sondern auch die richtigen Mitarbeiter in Form von Fachkräften finden“, schränkt Frank Schimanski ein.

Was die Maschinisten betrifft, die seine Mietgeräte bewegen, hat er 18 Fahrer angestellt, sodass Kunden die Baumaschinen auch mit Personal mieten können. „Viele Baufirmen haben das Problem, geeignetes Personal zu finden. Sie sagten mir: Wir würden gerne eine Maschine mieten, haben aber niemand, der sie steuern kann. Darauf haben wir reagiert und Mitarbeiter eingestellt, die universell auf Baustellen einsetzbar sind“, berichtet er. Hier kommt seinen Mitarbeitern und Kundenfahrern noch ein anderer Aspekt entgegen. „Cat Maschinen sind einfach zu bedienen. Dadurch, dass die neue Mobil- und Kettenbagger-Generation viele Tools zur Unterstützung hat und in den Kabinen die gleiche Bedieneinheit durch Joysticks sowie eine identische Anordnung von Schaltern vorhanden ist, lässt sich die gewünschte Leistung oder das geforderte Planum auch für weniger geübte Fahrer effizient erreichen“, meint Reinhold Bosl. Und falls nötig, können sie ebenfalls auf die Unterstützung von Zeppelin zählen.

Bildtexte

Bild 1: Frank Schimanski (links), Firmeneigentümer, mit Reinhold Bosl, Verkaufsleiter vom Zeppelin Konzernkundenbereich.

Bild 2: Die Marke Caterpillar dominiert die Maschinenflotte mit 350 der insgesamt rund 500 Geräte.

Bild 3: Regelmäßig hält neueste Technik im Maschinenpark Einzug.

Bild 4: 18 Fahrer wurden angestellt, sodass Kunden die Baumaschinen auch mit Personal mieten können.

Fotos (3): Schimanski, (1) Zeppelin

Zur Veröffentlichung, honorarfrei. Belegexemplar oder Hinweis erbeten.

Über die Zeppelin Baumaschinen GmbH

Die Zeppelin Baumaschinen GmbH ist Europas führende Vertriebs- und Serviceorganisation der Baumaschinenbranche und seit 1954 in Deutschland Vertriebs- und Servicepartner von Caterpillar Inc., dem weltgrößten Hersteller von Baumaschinen. Mit 1.776 Mitarbeitern und einem 2021 erwirtschafteten Umsatz von rund 1,14 Milliarden Euro ist die Zeppelin Baumaschinen GmbH die größte Gesellschaft des Zeppelin Konzerns. Zum Produktprogramm zählen neue und gebrauchte Caterpillar Baumaschinen im Bereich von 1 bis 150 Tonnen Einsatzgewicht, zum Dienstleistungsspektrum gehören der Service, der bundesweit flächendeckend in 35 Niederlassungen erfolgt, sowie die Beratung und die Finanzierung für die Maschinen. Die Zentrale und der juristische Sitz der Zeppelin Baumaschinen GmbH befinden sich in Garching bei München.

Weitere Informationen unter zeppelin-cat.de.

Über den Zeppelin Konzern

Der Zeppelin Konzern bietet Lösungen in den Bereichen Bauwirtschaft, Antrieb und Energie sowie Engineering und Anlagenbau. Das Angebot reicht von Vertrieb und Service von Bau-, Bergbau, Forst- und Landmaschinen über Miet- und Projektlösungen für Bauwirtschaft und Industrie bis hin zu Antriebs- und Energiesystemen sowie Engineering und Anlagenbau und wird durch digitale Geschäftsmodelle ergänzt. Zeppelin ist weltweit an mehr als 340 Standorten in 43 Ländern und Regionen vertreten. Im Geschäftsjahr 2021 erwirtschafteten fast 11.000 Mitarbeiter einen Umsatz von 3,7 Milliarden Euro. Der Konzern organisiert seine Zusammenarbeit in sechs Strategischen Geschäftseinheiten (Baumaschinen Zentraleuropa, Baumaschinen Nordics, Baumaschine Eurasia, Rental, Power Systems, Anlagenbau) und dem Strategischen Management Center Zeppelin Digit. Die Zeppelin GmbH ist die Holding des Konzerns mit juristischem Sitz in Friedrichshafen und der Zentrale in Garching bei München. Der Zeppelin Konzern ist ein Stiftungsunternehmen. Seine Wurzeln liegen in der Gründung der Zeppelin-Stiftung durch Graf Ferdinand von Zeppelin im Jahr 1908.

Weitere Informationen unter zeppelin.com.

Zeppelin Baumaschinen GmbH

Kommunikation

Klaus Finzel

Graf-Zeppelin-Platz 1

85748 Garching-bei München

Tel.: 089 32000-341

klaus.finzel@zeppelin.com