

In der Krise Stärke zeigen

Radlader und Bagger werden nicht nur auf Baustellen für den Materialumschlag eingesetzt, sondern leisten in vielen Bereichen der Entsorgungs- und Recyclingwirtschaft ihre Dienste. CASE-Vertriebsleiter Markus Meyer äußerte sich zur neuen Positionierung des Baumaschinenherstellers:



Die europäische Wirtschaft erlebt zurzeit eine der härtesten Bewährungsproben der Nachkriegszeit. Im Zuge der weltweiten Finanzkrise sind die Verkaufszahlen global auch bei Baumaschinen deutlich zurückgegangen, in einigen Regionen sogar regelrecht eingebrochen. Selbst wenn sich die gesamtwirtschaftliche Situation im deutschsprachigen Raum momentan etwas besser darstellt, wäre es unredlich, wenn man behaupten würde, dass ein Baumaschinenhersteller wie CASE von dieser Entwicklung unbeeinträchtigt wäre. Ganz im Gegenteil. Wie auf der Internat in Paris deutlich zu erkennen war, hat man sich bei CASE dazu entschlossen, offensiv mit dieser schwierigen Marktsituation umzugehen.

Es ist durchaus kein Zufall, dass auf dem über 3500 m³-großen Messestand in Paris unser 'Product Support Centre' eine unübersehbar zentrale Position erhielt. Kundenorientierung und Kundennähe zählen seit der Gründung des Unternehmens vor rund 165 Jahren zu den wichtigsten Bausteinen der Unternehmensphilosophie. Das es sich hier nicht nur um Lippenbekenntnisse handelt, beweist allein schon die Tatsache, das zur Zeit mit erheblichen finanziellen Anstrengungen das Kundenzentrum in Monthyon, nahe dem CASE Hauptsitz in Le Plessis bei Paris komplett neu errichtet und mit einem großzügigen Vorfür- und Schulungsbereich ausgestattet wird.

Wie seinerzeit J.I.CASE ist man auch heute noch bei CASE der Überzeugung, dass sich der Unternehmenserfolg nur über eine optimale und bedarfsgerechte Versorgung unserer Kunden und Händler mit hochwertigen Produkten und Dienstleistungen realisieren lässt. Natürlich hat sich der Schwerpunkt von der einfachen Produktion und Verteilung von Maschinen im Laufe der Zeit immer mehr zu einer Komplettversorgung von Kunden und Händlern rund um die Maschine entwickelt. Dabei beginnt unsere Arbeit bei der Beratung von Kunden und Händlern und geht dann über Finanzierungen, Flottenmanagement und

Leistungsoptimierungen bis zur Verwertung von gebrauchten Maschinen. Kurz gesagt: Was immer unser Kunde oder Händler braucht, wir finden einen Weg, dass er es zu vernünftigen Konditionen bekommt.

Wie sich jetzt bei wirtschaftlich schwierigen Rahmenbedingungen herausstellt, ist dieses Konzept äußerst tragfähig. Entgegen dem allgemeinen Trend hat CASE in Deutschland das erste Quartal positiv bewältigt und seine Markpräsenz deutlich ausbauen können. Während andere Hersteller Kapazitäten zurückfahren mussten, konnte CASE seinen Absatz stabilisieren und in einigen Segmenten sogar verbessern.

Aus unserer Sicht ist dieser Erfolg auf eine ganze Reihe von Faktoren zurückzuführen. Einer der wichtigsten Gründe liegt sicher in der Qualität der neuen Gerätegeneration. Mittlerweile wurde nahezu die gesamte Produktpalette von den kompakten Minibaggern bis hin zu den schweren Raupenbaggern komplett überarbeitet und hinsichtlich Leistung und Umweltverträglichkeit, vor allem aber auch bei der Wartungsfreundlichkeit und in der Bedienbarkeit auf ein Niveau gebracht, das im gesamten Wettbewerb Maßstäbe setzt, ohne dabei die bekannten CASE Tugenden wie Alltagstauglichkeit und Haltbarkeit zu vernachlässigen.

Bei Raupenbaggern und Radladern spielt CASE seit geraumer Zeit in der Top-Liga. Mit der Einführung der CSX- Spezialgeräte, die den wichtigen Markt der Abbruch-, Industrie- und Sondereinsätze abdecken, können wir nun seit 2007 auch in diesen Segmenten bedarfsgerechte Lösungen anbieten, die höchsten Ansprüchen gerecht werden. Insgesamt ist die Produktpalette damit auf 90 Basismodelle in 15 verschiedenen Produktfamilien angewachsen, so dass wir grundsätzlich jeden Bedarfsfall in der Baubranche bedienen können.

Die Qualität und Leistungsfähigkeit der Produkte hat sicherlich dazu beigetragen, das Markenprofil vor allem in Deutschland erheblich zu schärfen und das Unternehmen in der Wahrnehmung der Kunden und auch der Wettbewerber wieder unter die führenden Major Player in der Baumaschinenbranche einzureihen.

Die neue Positionierung der Marke hat auch unsere Suche nach potenten Distributionspartnern im deutschsprachigen Raum erleichtert. Mit unseren neuen Händlern CASEcon Baumaschinen und Tecklenborg Baumaschinen haben wir bereits im letzten Jahr unsere Markpräsenz im Norden und Osten Deutschlands ganz erheblich verstärken können. Vor wenigen Tagen konnte das

Traditionsunternehmen Biegger + King in Bad Waldsee als neuer Partner gewonnen werden, der zukünftig auch den Case Service Stützpunkt in Kehl übernehmen wird. Damit ist in Süddeutschland eine neue Achse vom Oberrhein bis zum Allgäu etabliert, die zusätzliche Kundenkreise anziehen wird und damit über ein erhebliches Entwicklungspotenzial verfügt.

Die Geschäftsentwicklung stellt sich daher für CASE trotz ungünstiger Rahmenbedingungen durchaus positiv dar. Wir werden daher weiterhin an unserem Konzept einer professionellen Partnerschaft mit Kunden und Händlern arbeiten, da nur so ein gemeinsamer Erfolg zu erreichen ist, der für uns im Absatz unserer Geräte und für unsere Kunden in der bestmöglichen Versorgung mit leistungsfähigen, hochwertigen Geräten und bedarfsgerechten Serviceleistungen besteht.

Quelle: CNH Deutschland GmbH / CASE Construction Equipment