



Mit Rückenwind weiter voran

Das Großseminar 2008 des Verbandes der Baumaschinen-Ingenieure und -Meister e.V. trug die Nummer 37. Eine gute Zahl! Sie spiegelt Erfahrung und Veränderung in der Kontinuität durch ein erneut erfolgreiches Angebot, das mit vielen positiven Rückmeldungen honoriert wurde.

Ein klares Bekenntnis gibt dem VDBUM Rückenwind für weitere anstehende Aufgaben: Knapp 700 Fachleute aus den Wirtschaftsbereichen Baumaschinentechnik und Bauausführung kamen in diesem Jahr nach Braunlage, um die Angebote des Großseminars für ihre persönliche Weiterbildung zu nutzen. Weil es treffender kaum ausgedrückt werden kann, stand das Großseminar 2008 erneut unter dem Motto, welches schon im Vorjahr überzeugte: „Kompetenzen erweitern, Erfahrungen nutzen“. Im Außenbereich des Hotels Maritim und in allen Foyers präsentierten ungefähr 40 Aussteller aktuelle Lösungen oder Dienstleistungen für die lebendige Praxis und in jedem Fall werden die unzähligen Kontaktmöglichkeiten quer durch Branchen und Regionen immer gern und rege zum Netzwerken genutzt. Gerade hierfür bildet Braunlage so etwas wie ein Zentrum oder den Hauptknotenpunkt. Peter Guttenberger, 1. Vorsitzender des VDBUM, brachte es in seiner Eröffnungsrede so auf den Punkt: „Die Großseminare in Braunlage sind nicht nur Veranstaltungen

reiner Wissensvermittlung, sondern sie bieten im besten Sinne darüber hinaus die Gelegenheit zum umfangreichen Erfahrungsaustausch und zur Pflege langjähriger, persönlicher Beziehungen und Kontakte. Letztere sind ein Wert an sich in einer Zeit, in der Anonymität und der Verlust wichtiger Grundwerte zunehmend zu beobachten sind.“

Dieser nichtmaterielle Wert ist es auch, der über die Fachthemen hinaus speziell neue Teilnehmer begeistert. Nicht von ungefähr ist der VDBUM derzeit eine der wenigen Interessensvertretungen in der deutschen Verbandslandschaft, die Mitgliederzuwächse verzeichnet. Im Rahmen der von Regional- und Fachpresse gut besuchten Pressekonferenz während der Veranstaltung resümierte Peter Guttenberger zum Abschluss seines dritten Amtsjahres in dieser Funktion mehr als 7 Prozent Zuwachs im Bereich der ordentlichen Mitglieder pro Jahr. Bei den Fördermitgliedschaften fällt dieser positive Effekt noch stärker auf. Addiert kann sich der Verband heute der Unterstützung von etwa 250 Fördermit-

gliedern versichern. Auffällig sei gerade in jüngerer Vergangenheit, so Guttenberger weiter, dass neben den großen Ausrüstern auch immer mehr kleinere Unternehmen Interesse am gemeinsamen Handeln über eine Fördermitgliedschaft bekunden. Zum wachsenden Serviceangebot des Verbandes befragt, nannte der Vorstand als Beispiel das Angebot, international tätige Mitglieder auf Anfrage mit wichtigen Informationen über jeweils in den Auftragsländern geltende Gesetze und Verordnungen in Kenntnis setzen zu können.

Bessere Aussichten bedingen größere Anforderungen

Etwa zwei Jahre lang können sich die Akteure im Bau- und Bautechnikgeschäft nun schon über eine bessere Auftragslage auf dem lange schwächelnden deutschen Baumarkt freuen. Daneben wächst die internationale Nachfrage weiter immens. Die Weichen dafür, wie gut ein Unternehmen sich im internationalen Geschäft behauptet, werden allerdings häufig in Deutschland gestellt. Sprich: auch mit wieder wachsender Baunachfrage kommt es weniger auf das bloße Abarbeiten an, sondern auf neue, innovative Ansätze bei Technikeinsatz und Ausführung. Dieser Anforderung unterliegen bauausführende Unternehmen ebenso, wie sie Technikausrüster bestätigen. Baumaschinenhersteller, die lange Zeit um Deutschland einen Bogen machten, weil der Markt als gesättigt, flau, anspruchsvoll und schwierig galt, haben gelernt, dass der Weg zum Erfolg in Europa über den Erfolg in Deutschland führt. Diesen neu entdeckten Wahrheiten gilt es sich zu stellen und das am besten gut vorbereitet. Ein Stück dieser Vorbereitung lässt sich alljährlich in Braunlage finden. Wie ein großes Räderwerk greifen hier die Interessen von Herstellern, Investitionsentscheidern, Anwendern und deren Servicemannschaften in MTAs und bei externen Dienstleistern ineinander.

Der immense Wert des gemeinsamen Nenners

Hier stellt sich bei äußerer Betrachtung immer wieder die Frage, warum das so ist? Weil der Verband eben ein Forum bildet, das Interessen nicht abgrenzt und sie in ihrer Bedeutung gegeneinander antreten lässt, sondern sie bündelt, diskutiert, zusammenführt und dabei den gemeinsamen Nenner als verbindende Basis nutzt.

Deutliches Zeichen dieser seltenen Gemeinsamkeit ist die Struktur der Teilnehmer in Braunlage. Hier diskutiert der Professor mit dem Vertriebspezialisten, dem Entwickler, dem Tüftler nach Marke Eigenbau, mit Geschäftsführern aller Ligen und den Vertretern von MTA oder externen Dienstleistern.

Aus dem Extrakt der Diskussionen resultieren Ansätze für eine gut argumentierte Lobbyarbeit des Verbandes. Die anzugehenden Themen sind vielfältig. Sie betreffen, um nur einige zu nennen, die schwierige Frage, wie es zeitnah gelingen kann, die strengen Vorgaben der Fahrpersonalverordnung für Werkstattwagen für Autobahnbaustellen von 50 auf 100 km-Distanzen auszudehnen ebenso, wie eine Neufassung der Lenk- und Ruhezeitenverordnung oder die praxisverträgliche Umsetzung der Vibrationsrichtlinie.

Hohe Erwartungen an den Inhalt

In jedem Jahr steht erneut die schwierige Frage vor den Organisatoren, welche Themen eine möglichst große Zahl an Teilnehmern gleichermaßen ansprechen könnten. Klar ist immer: Es gibt einen Hauptsponsor unter den führenden Baumaschinenanbietern, der einen großen Vortragsblock belegt. In diesem Jahr leuchteten ausgewählte Baumaschinenmodelle an prominenter Stelle in Hitachi-Orange an der Auffahrt zum Seminarhotel. Hitachi heißt in der japanischen Muttersprache des Herstellers sinngemäß „aufgehende Sonne“ und genau so, wie man sich einen gelungenen Tagesstart vorstellt, ging auch der gezielte Markteintritt der Marke in den deutschen Markt vor wenigen Jahren vorstatten. Wesentlicher Protagonist dafür

war und ist die Kiesel GmbH, die seit 2006 über ein Partnerkonzept Hitachi-Maschinen in ganz Deutschland vertreibt und serviziert – mit sehr ordentlichem Erfolg für die Marke.

Wie immer ging es darüber hinaus beim diesjährigen Seminar um viele andere aktuelle, technische Neuerungen und sinnvolle modulweise Standardisierungen an Baumaschinen, Nutzfahrzeugen, Anlagen und Komponenten. Ergänzt wurden die technischen Referate durch Themen aus den Bereichen Sicherheitstechnik, Wirtschaft, Politik, Personalführung und aus der aktuellen Gesetzgebung.

Die seit einigen Jahren speziell für die Aufnahme weiterer Zielgruppen im Bereich der Bauausführung ins Programm integrierten Sonderseminare standen diesmal unter den Überschriften Infrastrukturmaßnahmen, im Kontext zu Anforderungen an Maschinen und Fahrzeugtechnik, sowie Spezialtiefbau unter dem Aspekt des Umweltschutzes.

Wie ein roter Faden aber zog sich ein Thema durch enorm viele Vorträge und auch durch die Workshops, die diesmal von Deutz und Topcon (siehe separate Berichte ab Seite 14) bestritten wurden: Das komplexe Thema der Telemetrie kam im Zusammenhang mit Steuerung, Kontrolle, Sicherheit und Automation im großen Stil daher. Hitachi Baumaschinen sind ab einer Größenordnung von 7 t serienmäßig und ohne Aufpreis mit der Enterprise Lösung Global e-Service ausgestattet – freigeschaltet wird in den gewünschten Stufen zwar nur auf Wunsch des Betreibers, doch immerhin kommt über diesen Weg erst einmal eine Wunschmasse des Kontrollsystems in den Markt. Auch von anderen Herstellern hört man, dass sie dieser Philosophie der Serienausstattung ohne Zusatzkosten folgen. Der offensichtlich

unumkehrbaren Tendenz zur komplexen Maschinenkontrolle hat sich als erster Motorenhersteller auch die Deutz AG mit einem eigenen Telemetriesystem für Industriemotoren geöffnet, das in Light- und Professional-Version verfügbar ist. Topcon bricht gar von der Millimeter-Genauigkeit im Einsatz einzelner Systeme auf zur kompletten Baustellenautomation. Kurz gesagt: Es wird spannend in den nächsten Jahren. Längst sind die Diskussionen um die Befindlichkeiten des gläsernen Bedieners oder Anwenders abgeflacht, viel häufiger wird nun nach dem Nutzen und dem Zukunftspotenzial flächendeckender Telematic-Lösungen gefragt. Liegt der Hauptnutzen tatsächlich beim Hersteller und/oder Händler? Welchen Nutzen sollte dieser aber haben, wenn sein Gewinn nicht mit dem des Kunden konform geht?

In diesem Zusammenhang fällt immer wieder die aus Anwendersicht wichtige Frage: Wann werden die Systeme verschiedener Anbieter kompatibel? Hier hält sich die komplette Anbieterpalette noch bedeckt. Verständlich, denn gerade jetzt erst beginnt der Wettbewerb ebendieser Systeme um die jeweils höchste Akzeptanz im Markt. Am Ende werden Verbreitung der System-Population, Handhabbarkeit und Funktionalität oder aber das Argument der Kompatibilität das letzte Wort haben und die derzeitige Menge auf wenige Grundversionen zurücksetzen. Nicht vergessen werden darf, dass auch die ausschließlichen Anbieter von herstellernerneutralen Telemetriesystemen gut im Markt unterwegs sind. Mit unterschiedlichen Marken besetzte Maschinenparks sind deren Plus. An einer Öffnung der Schnittstellen spezieller Herstellersysteme wird also über kurz oder lang kein Weg vorbei führen. Der VDBUM unterstützt gerade zu diesem



Lust am Leisten im Team: Toni Kiesel weiß, dass Erfolg durch Anstrengung erreicht wird und Zufriedenheit und Kraft für weitere Aufgaben generiert. Kiesel, der deutsche Exklusivpartner des diesjährigen Hauptsponsors Hitachi stellt sich enormen Aufgaben in der Marktbearbeitung. Toni Kiesel nutzte die Gelegenheit, eine ganze Riege seiner Mitarbeiter vorzustellen.

Thema die Kommunikation zwischen Herstellern, Händlern und Anwendern nicht nur mit derartigen Programmpunkten, sondern auch durch direkte Ansprache.

Interessant ist es aber allemal zu beobachten, und das zu vermitteln, gelang in Braunlage ganz hervorragend, wie sich der Wettbewerb im Maschinensegment auf diesen neuen Bereich ausweitet.

Insgesamt kann den Vorträgen zu allen Themen eine hohe Qualität bescheinigt werden. Nur in zwei Ausnahmefällen gelang es den Referenten nicht, die Teilnehmer in der gewünschten Zahl im Saal zu halten, was weniger dem Inhalt, denn der Vortragstechnik geschuldet war. Eine bittere Pille für den dann wieder guten Anschlussreferenten, der seine komplett interessanten Ausführungen viel zu wenigen Teilnehmern zuteil werden lassen

Toni Kiesel, Geschäftsführer Kiesel GmbH und **Frank Bastuck**, Leiter Geschäftsbereich Hitachi bei Kiesel:

Kiesel: „Das VDBUM Großseminar ist einfach eine spannende Veranstaltung, bei der man auf Anhieb das Gefühl hat, dazu zu gehören. Mit der Vorstellung des Hitachi-Konzerns hier in Braunlage und unseren Leistungen als Dienstleister wollten wir natürlich den Bekanntheitsgrad der Marke erhöhen. Ich muss sagen, dass es die richtige Entscheidung war, sich beim Großseminar zu präsentieren.“

Bastuck: „Das Großseminar, in dieser Form einzigartig, ist für uns ein sehr wichtiges Forum. Wir freuten uns einerseits als förderndes Mitglied das Seminar mit gestalten zu können. Zum anderen haben wir in den vergangenen Jahren viel bewegt und die Teilnehmer hatten ein großes Interesse daran, zu erfahren, wie weit wir inzwischen gekommen sind. Das Rückspiel aus dem Teilnehmerkreis war für uns sehr interessant und das positive Feedback verbuchen wir als Erfolg. Die größte Auszeichnung sind für uns Wiederholungskäufer. Dies zeigt uns, dass wir mit unserem gelebten Dienstleistungsgedanken und dem Produkt Hitachi auf dem richtigen Weg sind. Gut möglich, dass sich hier auch durch unsere Präsenz für die Zukunft einiges an Neukundenzuwachs und Wiederholung anbahnt.“



Zuhören, Referieren, Präsentieren, Diskutieren: In Braunlage gibt es ein Riesenspaket an Wissen und Möglichkeiten.

konnte. Hier tröstet der Seminarband, der noch einmal in bewährter Weise das anlässlich des Seminars vermittelte Wissen bündelt. Darüber hinaus ist es ganz klar, dass solche „Ausrutscher“ vom VDBUM sorgfältig hinterfragt und analysiert werden, um beim nächsten Mal alle Referenten auf den Bedarf der anspruchsvollen Zuhörer einzuschwören.

Länger in Braunlage, länger beim Seminar

Markus Kreis, seit Juli vergangenen Jahres Geschäftsführer der VDBUM Service GmbH und erstmals schwerpunktmäßig mit der Organisation des Großseminars betraut, resümiert aus den verbalen und schriftlichen Rückmeldungen der Teilnehmerbefragung einen respektablen Seminarerfolg. Besonders positiv bewertet er neben der hervorragenden Grundstimmung die spürbare Umkehrung in der Verweildauer der Gäste. War über eine ganze Reihe vorangegangener Jahre zu beobachten, dass sich die zeitliche Präsenz der Teilnehmer rückläufig entwickelt, verbringen die Fachleute jetzt wieder mehr Zeit bei der Veranstaltung. Nicht zuletzt um den Kurzzeit-Interessenten entgegen zu kommen und weitere periphere Berufsgruppen innerhalb der Bauwirtschaft anzusprechen, wurden die auf zwei Tage reduzierten Sonderseminarblöcke eingerichtet. Sind diese Bausteine im Programm nun mit der Trendumkehr noch nötig? – Eindeutig: Ja! Denn einiges deutet darauf hin, dass es gerade diese Mischung im Angebot ist, die für die positive Umkehr der beim Seminar verbrachten Zeit verantwortlich zeichnet.

Auch im Vorstand gab es im vergangenen Jahr einen Wechsel, der das neue Konzept des Verbandes mit der erklärten Öffnung hin zur bauausführenden Branche unterstreicht: Bauingenieur Dirk Bennje kam für Karl Mitter, der altersbedingt ausschied und Bennje hat direkt Zeichen gesetzt. Mit Vorschlägen in der Verbandsarbeit ebenso, wie mit solchen bei den Angeboten der Service GmbH. „Ein guter Mann!“ sagen seine Kollegen, „Ein Profi mit Sympathiefaktor“ schätzen die Teilnehmer den Neuzugang ein. „Verbandsarbeit“ – so Bennje selbst nach einem Jahr Ehrenamt im Vorstand – „braucht Fingerspitzengefühl und Geduld.“

Beides bringt er mit und spätestens mit seinem Auftritt beim diesjährigen Seminar hat er alle Mitglieder und Teilnehmer von seiner Kompetenz überzeugt.

Allen Fachleuten, die rückblickend bedauern, nicht die Zeit für eine Teilnahme gefunden zu haben, ein Trost: Nicht nur der Tagungsband kann bei der VDBUM Service GmbH nachträglich angefordert werden, sondern darüber hinaus führt ein Klick über www.vdbum.de auch zu einer Reihe interessanter Video-Mitschnitte von Vorträgen, die in etwa gleicher Anzahl wie im Vorjahr zur Verfügung stehen. Befragten wir im vergangenen Jahr einige Teilnehmer hinsichtlich ihres Seminareindrucks, schließt unser Nachbericht diesmal mit den Meinungen einiger Referenten. Und nicht vergessen: Das nächste Großseminar des VDBUM in Braunlage ist auf den 3. bis 7. März 2009 terminiert.
Info: www.vdbum.de



Get together allabendlich mit wechselnden Sponsoren. Der entspannte Austausch wird nach der tagsüber nötigen Dauerkonzentration gern zum Abschalten genutzt.

Claus-Dieter Stolle, Ministerialdirigent im Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Stadtentwicklung:

„Ich war gebeten worden, hier die Finanzausstattung für Neubau und Erhaltung der Bundesfernstraßen in Deutschland darzustellen, komme aber immer auch deshalb gern als Referent hierher, um mich über die Weiterentwicklung der technischen Möglichkeiten im Baugeschäft zu informieren und den Fragen zu stellen, welche die Teilnehmer aus ihrer praktischen Erfahrung in die Diskussion einbringen. Die ganze Atmosphäre ist sehr lebendig und bei dieser jeweils großen Teilnehmerzahl ist auch sichergestellt, dass sich die getroffenen Aussagen gut weiter verbreiten. Da ich selbst von der Ausbildung her Bauingenieur bin, interessiert mich natürlich die hier in der Ausstellung präsentierte Technik. Nach allen positiven Erfahrungen der Vergangenheit werde ich bei Bedarf jederzeit gern wiederkommen.“

Ulrich Wulfert, Vertriebsdirektor OEM, Titan Intertractor:

„Beim Großseminar in Braunlage aufzutreten, hat für uns Tradition. Alle vier Jahre präsentieren wir uns nun schon seit dem Gründungsjahr des VDBUM auf dieser Veranstaltung. Das Titan vor Intertractor ist noch jung und so gibt es dazu auch noch einigen Informationsbedarf parallel zur Technik. Wir schätzen es auch, hier immer wieder mit unseren Kunden zusammenzukommen und deren Meinung zur Entwicklung unserer Produkte zu hören.“

Hans-Joachim Erdmann, General Manager Central Europe, CNH Baumaschinen GmbH:

„Wir schätzen die unmittelbaren und auch die mittelbaren Kontakte, die wir durch unsere Präsenz in Braunlage beim Großseminar knüpfen. Die Wahrnehmung durch die Fachleute hier ist uns sehr wichtig. Es kommen ganz konkrete Fragen zu Maschinen die wir direkt beantworten können. Dieses breite Forum ist deshalb und wegen der fachlich insgesamt hochkarätigen Atmosphäre wirklich einzigartig.“



Iveco und New Holland stellten sich im Verbund als Unternehmen des Fiat-Konzerns vor. Im Freigelände unterstrichen Sie Ihr Zusammenspiel: Der NH-Bagger reist gut auf dem Iveco-Lkw von Baustelle zu Baustelle. Manfred Kuchlmayr, Iveco, hätte sich für die Ausstellung im Freien gern etwas mehr Frequenz gewünscht. Beim gelben Massiv, direkt vor dem Hoteleingang, gab es dagegen keinen Aufmerksamkeitsmangel.
(Fotos: VDBUM)

Prof. Dr. Reiner Homrighausen, Generaldirektor German Water and Energy GmbH:

„Ich bin für unseren verhinderten Referenten als Ersatzmann eingesprungen. Das Großseminar kannte ich bisher nur vom Hörensagen. Nach meinen noch ganz frischen Erfahrungen kann ich aber schon jetzt versprechen, dass mein erster Auftritt bzw. meine Teilnahme hier nicht der letzte gewesen sein wird. Ab sofort werde ich mich gern „einmischen“ wenn es um das Großseminar geht. Sollte ich aus meiner noch ganz jungen Kenntnis der Veranstaltung etwas äußern, würde ich mir das Seminar vielleicht noch etwas kompakter wünschen.“