Kobelco in Deutschland: Weiter nachhaltig wachsen

Kobelco SK500LC in der Brecher Direktbeschickung im Steinbruch.

Vertriebsleiter Hanns Renz (li.) mit Özgü Öztura vom Kobelco D A CH Vertriebsteam.

Eine insgesamt zufriedenstellende Bilanz zieht Kobelco Deutschland für das zurückliegende Jahr. Der befürchtete Einbruch blieb aus, Verkaufszahlen und Bestelleingänge konsolidierten sich auf hohem Niveau und lassen optimistisch in 2021 blicken.

Hanns Renz, Regional Sales Manager bei Kobelco Construction Machinery Europe (KCME) verantwortlich für den deutschen Markt sowie Österreich und die Schweiz: „Wie eigentlich alle unsere Mitbewerber in den einzelnen Marktsegmenten der leichten bis schweren Kettenbagger traf auch uns die Coronakrise im ersten Quartal 2020 sehr unvermittelt. Nach der ersten Schockwelle zeigte sich der Markt allerdings sehr robust. Wir konnten unsere ursprünglichen Verkaufsziele weitgehend erreichen und registrierten gegenüber 2019 sogar eine Steigerung der Maschinenbestellungen quer durch alle Klassen um knapp 10 %."

Seit 2013, kurz nach Ende der globalen Vertriebskooperation mit CNH und dem europäischen Comeback des traditionsreichen japanischen Baggerherstellers unter eigener Marke, betreut Hanns Renz den deutschen Markt. Ausgehend von einer kleinen Basis langjähriger Kobelco-Partner wuchs das Vertriebsnetz beständig auf heute 7 Regionalhändler mit einer deutschlandweiten Abdeckung durch insgesamt 36 eigene Vertriebs- und Servicestützpunkte bzw. Partnerbetriebe.

Im Konzert der großen Baumaschinen-Fullliner, volumenstarker Lieferanten kleinerer Baureihen oder Anbieter stark branchenspezifischer Technik positioniert sich Kobelco ganz bewusst als Premium-Hersteller. „Unsere Maschinen zeichnen sich durch Qualität und Langlebigkeit, oft klassenführende Leistungswerte, hohen Bedienkomfort und das klare Bekenntnis zur Nachhaltigkeit im Sinne geringer Umweltbelastung und Kraftstoffeinsparung aus," unterstreicht Hanns Renz.

Trotz der globalen Präsenz in über 200 Ländern hält man für den europäischen Markt auch konsequent am „Made in Japan" fest. „Unsere drei dortigen Fabriken mit einer Kapazität von rund 17.000 Maschinen/Jahr produzieren nach höchsten Standards – die enge Anbindung der F&E-Zentren gewährleistet eine rasche Umsetzung technischer Innovationen bei Maschinenlösungen und Komponenten sowie die ständige Weiterentwicklung bestehender Baureihen. Langfristig streben wir in Deutschland einen Marktanteil von 10 Prozent an," postuliert Vertriebsexperte Hanns Renz, wohlwissend um die unterschiedlichen Perspektiven derlei Erhebungen. Bei voraussichtlich rund 6 % wird Kobelco wohl im branchenoffiziellen 2020-Absatz der Kettenbagger ab 12 Tonnen Betriebsgewicht liegen – bezieht man allerdings die volumenstarken Mini- und Midi-Klassen mit ein, verschiebt sich dieses Bild zwangsläufig.

Entsprechend aussagekräftiger sind die derzeitigen Branchenschwerpunkte und ausbaufähigen Marktsegmente: „Mit branchenweit 9 % bzw. 13,5 % sind Tief- und Kanalbau sowie Abbruch und Recycling heute unsere Hauptabnehmer mit rund der Hälfte unserer platzierten Einheiten über 12 Tonnen. Hier können unsere kompakten Maschinen einerseits ihr überlegenes Handling und die hocheffiziente Leistungscharakteristik voll ausspielen, andererseits bieten wir als langjähriger Marktführer im japanischen Abbruchsektor ausgereifte Lösungen für den fachgerechten Rückbau unterschiedlichster Strukturen auch im sensiblen urbanen Bereich. Als Schlüsselgeräte im Steinbruch, Kies oder Ton überzeugen unsere Modelle ab 35 Tonnen mit großen Schaufel- und Reißkräften, schnellen, aber kontrollierten Arbeitsspielen, hoher Zuverlässigkeit und einem sehr niedrigen Kraftstoffverbrauch. Wir haben bereits zahlreiche, zum Teil langjährige Referenzen im Feld und gerade unser Programm um den 85-Tonnen-Bagger Kobelco SK850LC erweitert. Jetzt gilt es, durch eine gezielte Kundenansprache unseren überregionalen Bekanntheitsgrad auch in dieser stationär geprägten Branche zu erhöhen", so Hanns Renz, dessen D-A-CH-Team für den Baggerbereich seit September aus insgesamt zwei Vertriebs- und zwei Aftersales-Experten besteht.

Für das laufende Jahr kündigt Kobelco zahlreiche Generationswechsel und Modellpremieren an.