

## ZEPPELIN

KI wird auch die Arbeit mit  
der Baumaschine verändern

Österreichs Bauwirtschaft steht in vielen Bereichen vor großen Herausforderungen. Wir sprachen mit Stephan Bothen, Vorsitzender der Geschäftsführung der Zeppelin Österreich GmbH, über seine Einschätzung hinsichtlich der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung sowie über aktuelle Neuerungen in der Produktpalette und die Fortschritte im Modernisierungsprogramm der Zeppelin Standorte.

Die Zeppelin Österreich GmbH ist seit 1947 in Österreich der exklusive Vertriebs- und Servicepartner von Caterpillar Inc., dem weltgrößten Hersteller von Baumaschinen. Die Zeppelin Österreich GmbH ist eine Gesellschaft des Zeppelin Konzerns mit über 270 Mitarbeitern und einem 2022 erwirtschafteten Umsatz von 151 Mio. Euro. Zum Produktportfolio zählen neben dem Vertrieb der neuen und gebrauchten Caterpillar Baumaschinen, Dieselmotoren und Stromaggregate, die Produktpalette der Thwaites Raddumper, die Weber MT Verdichtungstechnik und die Vermietung der Geräte durch die Zeppelin Rental Österreich GmbH. Verkauf und Service, sowie Beratung und Finanzierung werden österreichweit flächendeckend in fünf Niederlassungen angeboten. Die Zentrale der Zeppelin Österreich GmbH befindet sich in Fischamend bei Wien.

**Herr Bothen, der starke wirtschaftliche Einbruch im Wohnungs- und Siedlungsbau und die Zurückstellung verschiedenster Projekte stellt auch die Baumaschinenbranche vor große Probleme. Wie sehen Sie die aktuelle Stimmung?**

**Bothen:** Angespannt. Ich denke, dieses Wort trifft es am besten. Der Markt bewegt sich in der Regel in einer Sinuskurve und wir verzeichnen zurzeit in unseren Segmenten einen rückläufigen Markt. Eine Entwicklung, die wir nicht zum ersten Mal erleben. Dazu gehört auch, dass die Wettbewerbslandschaft intensiver wird. Wenn man die Situation weltweit betrachtet, dann sieht man, dass es keine einfachen Märkte mehr gibt. Unsere Kunden-Beziehungen sind immer stärker durch ein hohes Tempo geprägt, in dem die Maschinen-Verfügbarkeit oft in wenigen Stunden geklärt werden muss. Um hier am Puls der Zeit zu bleiben, muss man sich als Unternehmen immer wieder ein Stück weit neu erfinden. Natürlich muss man auch die Funktionen der Führung reflektieren und analysieren: Wo steht man gerade und in welche Richtung wird es gehen?

**Welche Erwartungen haben Sie für das Jahr 2025?**

**Bothen:** Ich gehe davon aus, dass die weitere Entwicklung in etwa auf demselben Niveau verläuft, wie in diesem Jahr. Es zeichnet sich keine dramatische Bewegung der Märkte nach oben oder nach unten ab. Wir erwarten keine Rekordjahre, aber wir sind auf einem stabilen Niveau unterwegs.

**Wird sich das von der Regierung beschlossene Wohn- und Baupaket auf die Baumaschinenbranche positiv auswirken?**

**Bothen:** Grundsätzlich ist jedes Konjunkturpaket gut für die Wirtschaft und damit auch für unsere Branche. Allerdings muss man sehr genau darauf achten, wo die im Raum stehende Milliarde tatsächlich investiert wird. Das Paket ist ein begrüßenswertes und positives Signal, aber ich erwarte mir für Zeppelin oder generell für den Markt keine exorbitante Veränderung. Gleiches gilt für die Zinssenkungen, die in einer überschaubaren Größenordnung erfolgen. Sie werden in Summe hinsichtlich der volkswirtschaftlichen Auswirkungen sicher etwas

bewirken, ich kann mir aber nicht vorstellen, dass deshalb der Wohnungsbau oder der Hochbau drastisch ansteigen wird.

### **Wie zufrieden waren Sie mit der MAWEV-Show?**

**Bothen:** Es war ja meine erste MAWEV-Show, daher fehlt mir der direkte Vergleich mit früheren Veranstaltungen. Ich kann aber sagen, dass die MAWEV-Show meine Erwartungen erfüllt hat. Für uns war es eine gute Messe, denn wir haben nicht nur mit bestehenden Kunden sehr gute Gespräche geführt, sondern auch mit vielen Neu-Kunden. Auch konnten wir sehr schöne Abschlüsse tätigen, insofern kann ich die positiven Aussagen vieler anderer Aussteller durchaus bestätigen. Natürlich ist für uns in erster Linie das Fachpublikum wichtig, aber es war auch sehr schön, ab und zu eine Schulklasse begrüßen zu dürfen. Grundsätzlich würde ich mich in Zukunft über etwas mehr Publikum freuen. Das können durchaus auch Personen sein, die nicht unmittelbar mit unserer Branche zu tun haben, die sich aber dafür interessieren, was auf einer MAWEV-Show alles gezeigt wird. So wie eine Party ist eine Messe erst dann gut, wenn viele Leute da sind. Mit dem Standort und dem Gelände waren sowohl die Kunden als auch Kolleginnen und Kollegen zufrieden. In einigen infrastrukturellen Bereichen sehen wir Potenzial für Verbesserungen und sind dabei auch bereits in Gesprächen mit den Organisatoren.

### **Zu den aktuellen Neuheiten im Zeppelin Programm zählen Radlader unter 6 t. Wie sind diese Maschinen bei den Kunden auf der MAWEV-Show angekommen?**

**Bothen:** Wir sprechen hier von den vier neuen Zeppelin Radladern ZL25, ZL35, ZL45 und ZL60T. Bei diesen Modellen handelt es sich um spezielle Zeppelin Konfigurationen, die in Kooperation mit Atlas Weyhausen in Wildeshausen im Zeppelin Layout hergestellt werden und die Produktpalette nach unten abrunden. Die ersten Maschinen haben wir kurz vor der MAWEV-Show nach Österreich bekommen. Zwei Modelle, darunter der Teleskopradlader ZL60T, der mit einem Teleskoparm ausgestattet ist, waren auf der MAWEV-Show zu sehen. Die Maschinen stießen auf großes Interesse und wir bekamen ein sehr positives Feedback. Wir haben damit unser Produktportfolio bei den Radladern erweitert und können nun auch im kleineren Segment leistungsfähige Geräte anbieten. Unsere Aufgabe besteht jetzt darin, diese Maschinen im Markt zu etablieren. Einerseits wollen wir sie natürlich unseren Bestandskunden näherbringen, andererseits erwarten wir uns dadurch auch den Kontakt zu neuen Kundensegmenten. Die Geräte eignen sich beispielsweise auch ideal für den Einsatz in der Landwirtschaft und sind in Verbindung mit der professionellen Zeppelin Betreuung sicherlich eine attraktive Lösung.

### **Zeppelin modernisiert seine Filialstruktur. Wie ist hier der aktuelle Stand?**

**Bothen:** Mit der Erneuerung bzw. Modernisierung unserer Niederlassungen setzen wir konsequent die Nachhaltigkeitsstrategie von Zeppelin um. Dazu zählt auch, dass wir an unseren Standorten CO<sub>2</sub> neutral werden wollen. In diesem Sinne haben wir vor einigen Jahren bereits den Standort Linz komplett neu in St. Florian errichtet. Ein Schritt, der von den Kunden in Oberösterreich sehr begrüßt wurde. Im letzten Jahr haben wir die Niederlassung in Villach umfassend modernisiert und die zur Verfügung stehende Freifläche erweitert. Auch hier profitieren das Team und die Kunden von den deutlich verbesserten Rahmenbedingungen. Als nächsten Standort werden wir die Niederlassung in Graz modernisieren. Wir starten mit den Arbeiten noch in diesem Jahr. Die Niederlassung in Innsbruck ist relativ neu, aber auch hier setzen wir im Zuge der Nachhaltigkeitsstrategie mit Solarpaneelen verstärkt auf erneuerbare Energie. Dazu kommen Dämm-Maßnahmen, um die CO<sub>2</sub> Bilanz weiter zu verbessern. Das Wachstum, das wir in den letzten Jahren erzielt haben, soll sich auch in unserer modernen Infrastruktur widerspiegeln.

**70 Jahre Händlervertrag in Deutschland mit Caterpillar und 77 Jahre in Österreich. Wie hat sich die wohl bekannteste Marke im Baumaschinenbereich entwickelt und wie sehen sie ihre Schwerpunkte für die Zukunft, etwa im Bereich Digitalisierung?**

**Bothen:** Die Zusammenarbeit mit Zeppelin ist eine der längsten Partnerschaften im ganzen Caterpillar Universum. Es ist daher verständlich, dass Zeppelin und Caterpillar in der Wahrnehmung von vielen unserer Kunden eine Einheit bilden. Wir sind auf diese lange Partnerschaft und die enge Kooperation mit Caterpillar sehr stolz. Das Jubiläum wurde in Friedrichshafen am Bodensee daher auch entsprechend gefeiert. In diesem Rahmen haben einige unserer Kunden erklärt, was für sie wichtig ist und warum sie auf die Zusammenarbeit mit Zeppelin und Caterpillar bauen.

In diesen sieben Jahrzehnten hat sich Caterpillar als einer der Weltmarktführer für Maschinen und Motoren enorm entwickelt. Einerseits ist natürlich die Produktvielfalt enorm angewachsen. Caterpillar ist einer der wenigen Full-Liner und kann seinen Kunden im Bagger-Bereich vom 900 kg Bagger bis zum Großgerät mit mehreren 100 t für Mineneinsätze alles anbieten. Das gilt auch für die Radlader oder andere Segmente. Wir können in fast jedem Bereich Maschinen anbieten – das kann nicht jeder Mitbewerber.

Aber nicht nur im Produktportfolio ist Caterpillar enorm gewachsen. Auch die Digitalisierung ist für alle Hersteller ein Riesenthema. Ich bin überzeugt, dass Caterpillar auch hier in vielen Bereichen die Nase ganz weit vorne hat, denn Caterpillar investiert enorme Summen. Eine ganz konkrete Folge der Digitalisierung ist die Verschmelzung von Mensch und Maschine. Mittlerweile bieten wir in den Maschinen sehr viele Assistenzsysteme an, die den Maschinisten bei seiner täglichen Arbeit unterstützen. Dadurch kann die Arbeit einfacher, effizienter und genauer erledigt werden. Dazu kommen digitale Lösungen, die außerhalb der Maschine stattfinden. Beispielsweise informiert unser VisionLink über das aktuelle Einsatzprofil der Maschine. Wie viele Stunden ist die Maschine gelaufen? Wie viel Diesel hat sie verbraucht? Bei den Radladern oder anderen Geräten ist der Betreiber über die gefahrenen Wegstrecken ebenso informiert, wie über die Servicehistorie. Damit verfügt er über eine optimale Basis für seine betriebswirtschaftlichen Entscheidungen.

**Wie sehen Sie die Zukunft der KI, also der künstlichen Intelligenz, in der Baumaschinenbranche?**

**Bothen:** KI ist ein Thema, das in den letzten Jahren immer stärker an Bedeutung gewonnen hat. Die Grundsatz-Diskussion über den Einsatz von KI brauchen wir uns aus meiner Sicht nicht mehr zu führen. Alle, die es nicht tun, werden massiv Probleme bekommen. KI wird eine immer größere Rolle spielen und auch die digitale Landschaft signifikant verändern. Ich bin überzeugt, dass es eine positive Veränderung sein wird, denn mit dem Einsatz der KI können viele Prozesse extrem effizient gestaltet werden. Die KI wird auch für den Anwender enorm hilfreich sein, denn er wird extrem davon profitieren. Auch die Arbeitsweise wird sich stark verändern und geprägt sein durch ein digitales Ökosystem, in dem sehr viele nützliche Applikationen über eine Oberfläche zur Verfügung stehen. Denken Sie zurück an Ihren ersten Kontakt mit einem Smartphone. Heute nutzen wir diese Technik ganz selbstverständlich. Ähnlich wird sich in Zukunft die Verknüpfung zwischen Mensch, Maschine und Einsatz gestalten. Diese Entwicklung wird viele Abläufe vereinfachen und wir werden auch in unseren Arbeitsprozessen stark davon profitieren.

Wir danken für das Gespräch!

SEITE 18-19

Stephan Bothen (Vorsitzender der Geschäftsführung der Zeppelin Österreich GmbH) blickt optimistisch in die Zukunft und hat hinsichtlich des Einsatzes von künstlicher Intelligenz in der Baumaschinenbranche hohe Erwartungen.

2

Mit dem Auftritt von Zeppelin Österreich auf der MAWEV-Show zeigt sich Stephan Bothen sehr zufrieden.

SEITE 20-21

3

Um das Produktangebot unterhalb der 5,5 t Klasse zu erweitern, wurden drei Radlader mit 2,5 bis 4,9 und ein Teleradlader mit 6 t Einsatzgewicht in das Lieferprogramm aufgenommen. Im Bild von links die Modelle ZL25, ZL35, ZL45 und ZL60T.

4

Stephan Bothen (Vorsitzender der Geschäftsführung der Zeppelin Österreich GmbH) im Gespräch mit Herausgeber Karl Englert (Baublatt.Österreich).

5

Der Zeppelin Standort in Villach wurde 2023 umfassend modernisiert und die Freiflächen erweitert. Die neue PV-Anlage am Dach liefert in der Spitzenleistung 51,8 kWp. Noch heuer starten die Arbeiten für die Modernisierung der Niederlassung Graz.