

Prozessoptimierung im Dauerfokus

Die Böhler Baumaschinen GmbH & Co. KG rüstet sich für die Zukunft | Landtechnik- und Baumaschinenfachbetriebe stehen vor identischen Herausforderungen. Bestmöglichen Service bieten, die Chancen der Digitalisierung nutzen und qualifizierte Mitarbeiter in den eigenen Reihen wissen – sind nur einige davon. Der mittelständische Baumaschinenfachhändler Böhler GmbH & Co. KG fokussiert hierfür die Gründung neuer Projekte und die Integration interner Expertenteams, um künftig Abläufe weiter zu verbessern und allen Anforderungen der Kunden gewachsen zu sein.



Fotos: Arnold (1), Werkbilder

Mit seinen rund 130 Mitarbeitern zählt die Böhler GmbH & Co. KG zu den größeren Baumaschinenhändlern in Deutschland und verfügt mittlerweile über ein Geschäftsgebiet, das sich über nahezu den gesamten Südwestteil der Bundesrepublik erstreckt. Seit über 50 Jahren ist der Hauptsitz des Unternehmens das nordbadische Walldürn im Neckar-Odenwald-Kreis und ein „strategisch sehr wichtiger Standort mit 30 Mitarbeitern“, wie Geschäftsführer Marc Braun erläutert und ergänzt: „Hier werden unsere administrativen Prozesse gebündelt. Wir verfügen aber insgesamt über sieben Niederlassungen in Hessen, Baden-Württemberg und Bayern und sitzen dort in den Ballungsgebieten der Hauptwirtschaftsregionen Frankfurt am Main, Würzburg, Rhein-Neckar-Gebiet Heidel-

berg/Mannheim und dem Großraum Stuttgart. Mit unseren Niederlassungen in Villingendorf und im bayerischen Heising

KURZ ZUSAMMENGEFASST:

- An sieben Standorten arbeiten 130 Mitarbeiter und erwirtschaften einen Umsatz von zirka 60 Millionen Euro.
- Die Kernmarken sind Case Construction Equipment und Kubota.
- Die internen Geschäftsprozesse werden zunehmend digitalisiert.
- Der Aufbau und die Integration interner Expertenteams und Kompetenzzentren wird forciert.

betreuen wir den Schwarzwald, die Schwäbische Alb und das Allgäu.“ Diese einzelnen Standorte hat man nach und nach aufgebaut. Anfangs firmierten diese lange Zeit unter eigenen Rechtsformen. Die im April 2018 konsolidierte und nun auch rechtlich zusammengewachsene Gruppe erwirtschaftet einen Umsatz von über 60 Millionen Euro. Dazu trägt natürlich das Neumaschinengeschäft ebenso bei, wie der Handel von gebrauchter Technik, das Mietgeschäft – und die Wertschöpfung aus dem Aftersales und Service. Das Produktportfolio ist entsprechend breit. Die Kernmarken stellen Case Construction Equipment und Kubota dar. Diese beiden werden auch im gesamten Verkaufsgebiet angeboten. „Weitere Hauptmarken sind Atlas, Weycor, Schaeff (Yanmar) Kramer, Hydraram, OilQuick und AUSA Dumper.

„Darüber hinaus verkaufen und vermieten wir Anbaugeräte und Zubehör von Lehnhoff, DMS, JAB und GB“, ergänzt der Geschäftsführer weiter.

Interne Geschäftsbereiche digital aufstellen

Immer stärker in den Fokus rückt auch im Baumaschinensektor das Thema „Digitalisierung“. Die Lieferanten setzen ein hohes Fachwissen seitens der Vertriebspartner voraus, welches an die Kunden weitervermittelt werden muss. Digitalisierung betrifft bei weitem aber nicht nur die Maschine selbst. Bei Großmaschinen sei GPS und Telemetrie mittlerweile Standard und werde bei nahezu jedem Gerät mitverkauft. Sämtliche Arbeitsprozesse im täglichen Geschäft des Händlers werden darüber hinaus zunehmend von dieser Thematik tangiert.

„Das Thema Digitalisierung steht bei uns mehr als im Fokus“, berichtet Marketingleiter Thomas Siebert und erklärt, dass man hierfür eigens ein Projekt ins Leben gerufen hat mit der Bezeichnung ‚Böhrer Digital‘, bei diesem weitere unternehmensinternen Prozesse digitalisiert werden. Bei den nächsten Schritten handelt es sich um die Prozessschritte ‚Servicedigitalisierung‘, ‚Lagerdigitalisierung‘ und um die Automatisierung des ‚Mietparks‘. Zu erstem erläutert der Marketingleiter: „Ein effizientes Service Management ist die Grundlage zeitnaher Abrechnungen. Mithilfe unserer elektronischen Plantafel werden jetzt schon Serviceaufträge und Serviceeinsätze schnell auf qualifizierte Servicetechniker im Außendienst disponiert. So sollen die mobilen Rückmeldungen unseres technischen Kundendienstes von Zeit und Material und der digitale Servicebericht verzögerungsfrei an unser ERP-System (Enterprise-Resource-Planning) übertragen werden.“



Sowohl für den Geschäftsführer der Böhrer Baumaschinen GmbH & Co. KG, Marc Braun (re.), als auch für Marketingleiter Thomas Siebert, steht das Thema Digitalisierung ganz oben auf der Agenda.

Weiter verspricht sich der Baumaschinenfachhändler zunehmende Verbesserung der Lagerhaltung. „Lagerprozesse beschleunigen, Material- und Warenschwund verhindern sowie Such- und Wegzeiten in der Logistik verkürzen und Fehler vermeiden beziehungsweise reduzieren – das sind die Ziele, die wir kurzfristig erreichen wollen. Aktuell schulen wir daher bereits unser Personal auf die mobile digitale Abwicklung der Lagerlogistikprozesse und starten die Umsetzung unserer ‚Lagerlogistik App‘ bereits im April 2019. Mit einem mobilen Handgerät werden – durch den Scanvorgang und die Plausibilitätsprüfung – Fehlbuchungen konsequent vermieden.“ Dadurch verspricht sich das Unternehmen größtmögliche Transparenz über die kompletten Bestände und Lagerbewegungen. Zum Thema Lager erklärt Marc Braun zusätzlich: „Die Ersatzteillager unserer einzelnen Standorte sind mit den gängigsten Teilen bestückt. Auch hier kommt uns unsere Gesellschaftverschmelzung zu gute. Wir haben Zugriff auf alle Ersatzteillager und können somit sofort auf Kundenanfragen

reagieren. Grundsätzlich verfügen wir über eine dezentrale Lagerverwaltung – rund 98 Prozent der Ersatzteile sind spätestens am Folgetag für unsere Monteure verfügbar.“

Last but not least wäre das unbürokratische und schnelle Management des Mietparks zu nennen. Geschäftsführer Marc Braun erkennt hier noch erheblichen Optimierungsbedarf und sieht spürbare Vereinfachungen: „Die Abwicklung des Mietprozesses ist aktuell noch zu schwerfällig, da sie mit hohem Aufwand und viel Papier erfolgt. Auch hier soll zeitnah die Digitalisierung Einzug halten. Unsere Mitarbeiter sollen von der Mietparkführung frühzeitig die richtigen Informationen auf ihr Tablet erhalten, um alle relevanten Prozesse vorbereiten und einleiten zu können. Die Übergabe oder Rückgabe der Maschinen wird komplett über das Tablet abgewickelt und die Daten inklusive Bilder der Maschine in Echtzeit an das ERP-System übertragen. Auch hier kann der Auftrag zeitnah abgewickelt werden und eine saubere Dokumentation über den gesamten Mietprozess ist garantiert. Das nützt unseren Kunden und uns gleichermaßen.“ Im Mietpark sei ein GPS-Tracking auch bei Minibaggern Standard um den genauen Standort zu kennen und um die Maschinenabrechnung leichter und genauer abwickeln zu können. Grundsätzlich wird der Maschinenmiete eine immer größere Bedeutung zugeschrieben. Dazu Geschäftsführer Marc Braun: „Das Mietgeschäft genießt einen hohen Stellenwert und dieser wird in Zukunft unseres Erachtens weiter steigen. Wir haben in der jüngeren Vergangenheit in den Ausbau der Miete investiert und werden dies auch weiter forcieren.“

Interne Kompetenzzentren

Einige Produktparten erfordern durch ihre Komplexität ein hohes Fachwissen. Die Firma Böhrer hat es deshalb zum Anlass genommen, dieses benötigte Knowhow zu bündeln. Dazu meint Thomas Siebert: „Der Bahnsektor ist die wichtigste ökologische und ökonomische Zukunftsinvestition in der Infrastruktur. Am Standort Erlensee haben wir mit neuesten Maschinen und Knowhow ein sogenanntes Zweiwegekompetenzzentrum aufgebaut. Wir begleiten daher unsere Partner mit entsprechenden Maschinen – seien es Bagger oder Bühnen mit Schienenlaufwerk – um deren Projekte in der Praxis zuverlässig umzusetzen.“

Weiter hat sich das Unternehmen am Standort im baden-württembergischen Weilheim/Teck auf eine zusätzliche Serviceleistung spezialisiert – dem Umbau von Hebel- auf Joysticksteuerung bei



Eine besondere Serviceleistung stellt der Steuerungsumbau von Hebel- auf Joystickbedienung bei Gradern dar. Dadurch sei die Maschine komfortabler bedienbar und diene somit der Fahrerentlastung.

Gradern. „Das ist technisch sehr anspruchsvoll, aber durchaus lohnenswert. Die Steuertechnik muss hydraulisch komplett umgestellt werden. Elektrohydraulische Schieber ersetzen die Hebelsteuerung. Dadurch ist die Maschine einfacher zu bedienen und der Fahrer kann eine körperschonende, insbesondere Schultern entlastende Haltung beim Steuern einnehmen“, erläutert der Marketingleiter hierzu.

Service hat oberste Priorität

Branchenübergreifend gilt: ‚Service ist das A und O.‘ Dazu gehört unter anderem der ‚Mobile Service‘, dem gerade in der Baumaschinenwelt bedeutende Stellung zugeschrieben wird – man denke nur an die sehr aufwendig zu transferierenden Baumaschinen auf Ketten wie Bagger, Raupen und Co. ‚Wir sind der Meinung, dass der Service, insbesondere der mobile, künftig an Gewicht zunimmt und sich die einzelnen Händler hierüber differenzieren können und müssen. Wir haben ungefähr 50 Servicemonteure, wobei rund 75 Prozent auf den mobilen Service fällt. An jedem Standort verfügen wir je nach Größe zwischen zwei und zehn Servicefahrzeugen. Wir decken unser komplettes Verkaufsgebiet mit Service ab, natürlich auch wenn die Wege darin auch mal größer sind. Transportmöglichkeiten bei Minibagger bestehen in jeder Niederlassung. Bei Großmaschinen arbeiten wir sehr eng und mit Partnern zusammen, die auf den Baumaschinentransport spezialisiert sind. Weitere Serviceleistungen sind ein 24-Stunden- und ein Wochenendnotdienst, die auf Kundenwunsch angeboten werden“, erläutert der Geschäftsführer Marc Braun.

Gegenseitig weiterbringen

Geht es um bestmögliche Arbeitsbedingungen und Weiterqualifizierungen, so lebt die Firma Böhler das Motto ‚Der Eine lernt vom Anderen.‘ ‚Wir haben im letzten Jahr ein ‚Böhler Schulungsforum‘ installiert, bei dem wir mit internen Fachkräften unsere Mitarbeiter schulen – quasi einzelne Expertenteams. Wir haben hier ein Vier-Säulenmodell für neue Mitarbeiter, Service, Vertrieb und Kunden/Externe entwickelt.“ Das kann beispielsweise den kompetenten Umgang mit der IT betreffen, genauso wie Mitarbeiterführung, digitale Prozesssteuerung, Verkaufstechniken, Vertriebsstrainings und dazugehörige Verhaltensweisen, Werkstattthemen und viele mehr. Des weiteren wird gerade an einem Konzept gearbeitet, welches beispielsweise Fahrertrainings für die Kunden vorsieht. Damit möchte das Unternehmen eine gewisse Unabhängigkeit erreichen, aber hauptsächlich schnell und unbürokratisch Kompetenzen im Unternehmen bündeln. „Darüber hinaus bieten



Blick in die Werkstatt am Standort Erlensee (Südhausen): Neben einem Deckenkran stehen den Monteuren Hubsteiger zur Verfügung. Somit kann auch an Großmaschinen bequem gearbeitet werden.

unsere Hersteller im entsprechenden Werk regelmäßig Schulungen an, bei denen die Kollegen je nach Qualifikation weitergebildet und gefördert werden“, ergänzt der Geschäftsführer. Eine grundsätzlich schwierige Mission sei es, guten und motivierten Nachwuchs zu generieren, wie Marc Braun erläutert: „Der Arbeitsmarkt ist auch in unserer Branche sehr angespannt – insbesondere im Bereich der Servicemonteure. In diesem Bereich könnten wir an jedem Standort weitere, qualifizierte Servicekollegen einstellen. Aber den viel diskutierten Fachkräftemangel spüren wir natürlich alle gleichermaßen.“

Daneben bildet die Firma Böhler selbstverständlich ständig junge Leute aus. „Wir haben aktuell fünf Azubis in unseren eigenen Reihen. Wir werden dieses Modell weiter ausbauen – ab September beginnen vier weitere Auszubildende ihre Lehre. Ergänzend dazu bieten wir erstmalig die Möglichkeit ein duales Studium bei uns zu absolvieren“, berichtet Marc Braun.

Gebrauchte Radlader wieder schnell im Markt

Gebrauchte Technik spielt bei der Firma Böhler ebenfalls eine wichtige Rolle. So findet sich auf den einzelnen Betriebshöfen permanent Technik, die hauptsächlich aus Rücknahmen hervorgeht, wenn ein Neumaschinengeschäft abgeschlossen wurde. Um entsprechende Interessenten anzusprechen, nutzt das Unternehmen verschiedene Kommunikationsmittel und Plattformen. Thomas Siebert erklärt hierzu: „Wir bieten unsere gebrauchten Baumaschinen sowie Anbauwerkzeuge und Zubehör gleich auf mehreren Portalen an. Interessanterweise liefern diese unterschiedlichen Plattformen eine ähnliche Performance ab, so dass man aktuell nicht sagen kann, welches Portal am effektivsten ist. Zusätzlich verfügen wir natürlich auch über unseren eigenen Bereich für Gebrauchtmachines auf unserer Webseite. Weiterhin können wir PDF-Broschü-

ren mit der Übersicht und allen relevanten Informationen zu den inserierten Maschinen schnell und effektiv generieren.“

„Die kürzesten Standzeiten erreichen Radlader und Raupenbagger, die sich folglich am besten wiederverkaufen lassen“, meint der Marketingleiter weiter. Sollen die Maschinen vorher aufbereitet werden, so sei auch das möglich, wie Thomas Siebert erläutert: „Aufbereitungen von Maschinen erfolgen bei uns auf Kundenwunsch. Es gibt einige Interessenten, die eine komplette Aufbereitung bis zur Neulackierung möchten. Hier richten wir uns ganz klar nach den Anforderungen des Einzelnen.“ Geschäftsführer Marc Braun fasst das Thema Gebrauchtmachinesvermarktung abschließend dennoch als anspruchsvoll zusammen: „Gerade im Gebrauchtmachinesgeschäft ist die Gewinnerzielung natürlich nicht immer einfach. Das ist sicher eine ähnliche Situation wie beim Gebrauchtmachinesgeschäft in der Landtechnik, da sitzen wir alle im gleichen Boot.“

Für die Zukunft weiter aufrüsten

Um den künftigen Anforderungen gewachsen zu sein, ist die Böhler Baumaschinen GmbH & Co. KG aktuell mehr denn je mit dem Expansionsgedanken beschäftigt. „Wir investieren weiterhin in eine stabile Zukunft unseres Unternehmens und errichten in unserer Zentrale in Walldürn aktuell ein neues Verwaltungsgebäude sowie eine neue Werkstatt. In unserer Niederlassung in Hockenheim bauen wir derzeit ebenfalls das bestehende Gebäude aus. Insgesamt verfügen wir an nahezu all unseren Standorten über flächenmäßiges Erweiterungspotenzial. Selbstverständlich braucht es dazu fachlich fundierte und motivierte Kollegen. Wir sind deshalb stets auf der Suche nach neuen motivierten Mitarbeitern, die mit uns den eingeschlagenen Weg des weiteren Wachstums gehen möchten“, meint Geschäftsführer Marc Braun abschließend.

lukas.arnold@dlv.de



Korrosion war schon immer unser Lieblingsfach.

Woher die einzigartige Qualität unserer Produkte kommt? Ganz einfach von unserem einzigartigen Wissen über Korrosion. Profitieren Sie von der Expertise, dem Engagement und dem Know-how unseres weltweit vernetzten Teams aus Ingenieuren und Korrosionsexperten. Lernen Sie jetzt mit unseren Professionals, z.B. im Corrosion Collage. Mehr über Dörken MKS – The Corrosion Experts erfahren Sie unter www.doerken-mks.de