

Hiab und Kalmar verschmelzen



Auch nach der Verschmelzung von Hiab und Kalmar sollen beide Marken weiter bestehen bleiben. Im Bild ein Hiab XS 111.

Im Rahmen der gesamten Restrukturierung im Cargotec Netzwerk in Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA) wurden die deutschen Tochtergesellschaften Hiab GmbH, Bromma GmbH – Vertriebsgesellschaft für Transporteinrichtungen – und Kalmar Flurförderzeuge Vertriebs GmbH zu der neuen Gesellschaft Cargotec Germany GmbH verschmolzen. In einem von Cargotec herausgegebenen Interview bezieht Thomas Koskimaa, Geschäftsführer der Cargotec Germany GmbH, Stellung.



Thomas Koskimaa ist Geschäftsführer der Cargotec Germany GmbH.

Frage: Direkt gefragt: Verschwinden die Marken Hiab und Kalmar vom Markt nach deren Zusammenlegung und gemeinsamen Auftreten unter den Namen Cargotec?

Koskimaa: Nein. In erster Linie soll der Name Cargotec in den Vordergrund rücken. Die Marken Hiab und Kalmar bestehen weiterhin.

Frage: Warum dann die Änderung?

Koskimaa: Der Konzern Cargotec besteht aus den drei Bereichen Hiab, Kalmar und MacGregor. Jedes einzelne Unternehmen führte bisher ein eigenständiges Leben. Cargotec möchte jetzt alle Bereiche stärker in das Unternehmen integrieren, so dass man nicht mehr von drei, sondern nur noch von einem Konzern spricht, nämlich Cargotec. Im ersten Schritt werden die Unternehmen Hiab und Kalmar zusammengeführt, die in Deutschland von nun an unter dem Namen Cargotec Germany GmbH firmieren.

Frage: Ist die Verschmelzung der Marken allein ein Resultat der momentanen Wirtschaftskrise?

Koskimaa: Nein, dieser Prozess läuft bereits seit Anfang 2008. Es geht darum, die verschiedenen Geschäftsbereiche unter den Namen Cargotec Germany GmbH zu führen. Die Wirtschaftskrise hat lediglich zur Folge, dass dieser Prozess beschleunigt wird. Die momentane Situation bietet diesbezüglich eine gute Gelegenheit, um sich auf die Umstrukturi-

erung zu konzentrieren, da wir die entstandenen Kapazitäten zielgerichtet nutzen können.

Frage: Ist die aktuelle Krise also eine Chance, diesen Wechsel ruhiger zu vollbringen?

Koskimaa: Auf jeden Fall. Wir wissen alle, dass, wenn der Markt richtig rund läuft, die Mitarbeiter das Tagesgeschäft im Fokus haben, was auch wichtig ist, um den Kunden den gewohnt guten Service bieten zu können. Zurzeit ist es etwas ruhiger auf dem Markt und wir können die Umstrukturierung, die viel Zeit und Energie beansprucht, in Ruhe durchziehen.

Frage: Was bedeutet die Zusammenlegung für die Produktion und Entwicklung beider Marken?

Koskimaa: Beide Marken sind in ihrem Segment führend auf dem Weltmarkt. Cargotec will natürlich einen optimalen Synergieeffekt nutzen. In einigen Bereichen finden wir sie auch, zum Beispiel was die Komponentenbeschaffung angeht. Aber auch bei den Produktionsstätten fin-

det momentan eine Integration beider Unternehmen, Hiab und Kalmar, statt.

Frage: Welche Schnittstellen gibt es in der Produktion?

Koskimaa: Die Produktionslinien von Hiab und Kalmar sind jetzt verstärkt in den Mittelpunkt der Betrachtung von Cargotec gerückt. Eine Verschmelzung der Unternehmen soll auch hier stattfinden. In Polen wird zurzeit ein Werk gebaut, in dem Produkte von Hiab und Kalmar ab dem Jahr 2010 gebaut werden sollen.

Frage: Wie sieht es aber mit anderen Produktions-Standorten aus? Stehen alte Werke zur Disposition?

Koskimaa: Einige Werke werden wir wohl schließen. So soll die Hiab Produktion in den Niederlanden bis Jahresende eingestellt werden. Auch in Finnland wurde bereits die Produktion Loglift-Jonsered Krane eingestellt, wobei die Produktforschung und -entwicklung dort weiterläuft.

Frage: Wie soll die Organisation der zwei Unternehmen



Im September präsentierte sich Hiab im Daimler-Branchen Informations Center in Würth.

der Vergangenheit viel darin investiert haben. Daher sehen wir auch keinen Bedarf, etwas daran zu ändern.

Frage: Aus Kundensicht gefragt: Welche Vorteile bringt die Zusammenlegung und was bedeutet das für den Service?

Koskimaa: Die Service-Strukturen von Hiab und Kalmar sind leicht unterschiedlich, doch sehen wir auch hier die Möglichkeit, einen größtmöglichen Synergieeffekt zu nutzen. Wir schulen die Mitarbeiter von Hiab und Kalmar auf die Geräte des jeweilig anderen, sodass die Servicekanäle optimal ausgelastet sind. Für den Kunden bedeutet es, dass wir die Stärken beider Unternehmen zusammenführen und somit ein breiteres Angebot an maßgeschneiderten Produktlösungen anbieten können. Sowohl Hiab als auch Kalmar können noch viel voneinander lernen.

Frage: Können Sie ein Beispiel geben?

Koskimaa: Im Software-Bereich gibt es auf beiden Seiten interessante Lösungsansätze, die sich durchaus in die jeweiligen Produkte realisieren lassen. Aber nicht nur das, denn je mehr wir voneinander lernen, desto stärker ist unsere Präsenz am Markt. Die verschiedenen Produktlösungen, die ein Kunde braucht, kommen jetzt aus einer Hand. Es ist aber ein langer Prozess und wir stehen noch am Anfang. Es geht darum die Stärken beider Unternehmen zu bündeln und somit einen größtmöglichen Kundennutzen zu erzielen. **KM**

unter der Flagge von Cargotec aussehen?

Koskimaa: Die verschiedenen Vertriebsgesellschaften in den einzelnen Ländern werden in die Struktur von Cargotec integriert. Effizientere Arbeitsabläufe sowie eine bessere Beratung und einen umfangreicheren Service sind die Folgen.

Frage: Welchen Sinn ergibt es, den europäischen Markt mit dem im Nahen Osten und Afrika zusammenzulegen (Stichwort Cargotec EMEA)?

Koskimaa: Es gibt diesbezüglich einen historischen Hintergrund. Hiab und Kalmar führen schon lange geschäftliche Beziehungen zu Unternehmen in den afrikanischen Ländern.

Aus diesem Grund haben wir beschlossen, den afrikanischen Markt mit dem europäischen zu verbinden. Auch im Nahen Osten sind die Strukturen ähnlich, sodass wir davon ausgehen, dass alle drei Märkte gut miteinander harmonieren.

Frage: Wie steht es mit den nationalen Märkten? Sind hier Einschnitte geplant?

Koskimaa: Leider gingen einige Arbeitsplätze während der Zusammenlegung verloren. In einigen Bereichen waren wir doppelt besetzt. Um alle Abläufe effizienter zu gestalten, mussten wir diesen Zustand abschaffen und doppelt besetzte Posten streichen. Wir gingen dabei Standort-spezifisch vor. Wir haben uns also angesehen, wo die jewei-

ligen Stärken von Hiab und Kalmar liegen und handelten dementsprechend. In Deutschland sind Hiab und Kalmar zu jeweils gleichen Teilen davon betroffen.

Frage: Wird man, wie im Falle Hiab, weiterhin ein dichtes Netz von Außendienstmitarbeitern mit eigenen Verkaufsbüros in ganz Deutschland unterhalten können?

Koskimaa: Unsere Geschäftsstruktur umfasst eigene Außendienstmitarbeiter und eigenständige Händler. Unsere hauseigenen Mitarbeiter vertreiben direkt in ihren jeweiligen Gebieten unsere Produkte und betreuen gleichzeitig die dort ansässigen Händler. Diese Struktur wollen wir auch beibehalten, da wir in

HEINTZELMANN

Kran und Bühne – alles aus einer Hand

HEINTZELMANN Autokrane
im Traglastenbereich von 30 to bis 300 to.
Unsere weiteren Leistungen: Schwertransporte, Ladekranfahrzeuge, Maschinenumzüge.

Heintzelmann Autokrane GmbH
Saarlauterer Straße 8
67071 Ludwigshafen - Oggersheim
Telefon 0621-6812340, Telefax 0621-6812342
www.heintzelmann.de
E-Mail: autokrane@heintzelmann.de

HEINTZELMANN Arbeitsbühnen
Teleskop-Gelenk-Bühnen bis 28 mtr
Teleskop-Bühnen bis 40 mtr
Scheren-Bühnen bis 18 mtr
Anhängerbühnen bis 20 mtr
LKW-Bühnen bis 30 mtr



kompetente
Beratung am
kostenlosen
Service-
Telefon

Freecall
0800-724 824 0

Ludwigshafen - Mannheim
Karlsruhe - Rohrbach
Neustadt - Landau - Speyer