

# Service spricht sich herum

Interview mit Michael Sancarolo, Geschäftsführer der MB-Niederlassung Deutschland

**MB S.p.A. hat im Juni die erste Niederlassung in Deutschland eröffnet – warum gerade in Rangen-dingen, das ja hier auf der Schwäbischen Alb doch etwas abseits liegt?**

**Michael Sancarolo:** Wir sind als Vertriebs- und Service-Zentrum standortunabhängig. Es gibt Vertriebsleute in Hamburg und ein kleines Büro in Düsseldorf. Hier haben wir insgesamt drei Außendienstmitarbeiter und fahren zu den Kunden hin, deshalb spielt der Standort eine untergeordnete Rolle. Natürlich ist das auch immer eine Kostenfrage. Warum soll ich im Großraum Stuttgart für so ein Gebäude inklusive 200 Quadratmeter Werkstattfläche das Dreifache zahlen? Im übrigen kommen wir hier alle aus dieser Gegend. Aber der Hauptgrund war schon die Kostenreduzierung, um nicht unter ständigem Verkaufsdruck zu stehen. Der Kunde soll merken, dass wir unsere Produkte gern verkaufen, weil sie eine hohe Qualität haben, aber nicht unter Verkaufszwang handeln.

**Sie führen jetzt die deutsche Niederlassung von MB seit drei Monaten. Wie beurteilen Sie die Entwicklung seitdem?**

**Michael Sancarolo:** Unsere Kunden haben ein Rundschreiben bekommen und haben sich natürlich sehr gefreut über die verbesserte Personalsituation und Erreichbarkeit. Standardteile sind nun inner-

halb von 24 Stunden da und etwaige Probleme an den Maschinen können sofort behoben werden. Dieser Service spricht sich herum. Um zu beurteilen, wie sich dies alles langfristig auf das Geschäft auswirken wird, ist der Zeitraum von drei Monaten zu kurz. Da die Resonanz der Kunden aber sehr gut ist, ist das für uns der Beweis, dass die Entscheidung richtig war. Und so werden wir auch auf der Bauma unseren perfektionierten Service kommunizieren.

**Der bekannteste Slogan von MB lautet ja „crushing evolution“. Was ist dabei die „evolution“, also auch das Alleinstellungsmerkmal von MB?**

**Michael Sancarolo:** Die Evolution besteht darin, dass wir im Bereich der mobilen Brecher ein kleines, für enge Baustellen besonders vorteilhaftes Bagger-Anbauteil produzieren. Wenn dann z.B. auch nur – sagen wir weniger als 300-400 Kubikmeter – an Material zu brechen sind, dann lohnt sich der Einsatz einer großen mobilen Brecheranlage nicht. Sie müssten die ja erst transportieren, dann aufstellen, und mehr als einen Mann zur Bedienung einsetzen. Das rechnet sich nicht. Mit unseren Brecherlöffeln, die an den Bagger angebaut werden, entstehen keine zusätzlichen Personalkosten, denn der Baggerfahrer ist ohnehin vor Ort, und außerdem kann das Material direkt vor Ort

verarbeitet werden, was auch Kosten spart. – Ein konkretes Beispiel: wenn ich das Material von der Baustelle zu einer stationären Brecheranlage bringen müsste, würde allein die Verarbeitung zwischen 11 und 16 Euro pro Tonne kosten, und das wäre noch günstig. Dann kommt aber noch der Transport dazu. Um 300 Kubikmeter Bauschutt brechen zu lassen, müsste der LKW etwa 20mal hin und her fahren. Aber auch Kunden, welche bisher Material auf dem eigenen Gelände über das Jahr gesammelt haben und dann ein- bis zweimal pro Jahr einen kommen lassen, können jetzt Randstunden nutzen – oder wenn der Bagger auf dem Hof steht –, um Material zu recyceln. Dadurch werden die Mengen an Bauschutt nicht mehr so groß, und man hat das ganze Jahr Material zur Verfügung, muss also nicht extra welches dazukaufen. Es geht also um mehr als nur das Brechen auf der Baustelle.

**Das dürfte also für kleinere Bauprojekte besonders interessant sein?**

**Michael Sancarolo:** Richtig. Kleine Baumaßnahmen können nun vor Ort mit einem Gerät abgearbei-

tet werden. Es kommt ja dazu, dass bei einer solchen Baustelle nach Abbruch des Gebäudes das Material direkt in die Baugrube zur Verfüllung des Kellerraums hineingebracht werden kann. Also man spart auf diese Weise Logistikkosten. Wir reden dabei aber nicht nur von kleinen Baustellen, sondern durchaus auch von größeren, wo aber keine großen Brechanlagen beispielsweise wegen der Vibration aufgestellt werden können, oder weil die Baustelle zu eng ist.



Michael Sancarolo, Geschäftsführer der MB-Crusher Niederlassung Deutschland.

**Versuchen Sie mit der Niederlassung in**

**Deutschland nicht auch, Ihre Produkte direkt an den Endkunden zu verkaufen, um so auch die Abhängigkeit vom Händler in Grenzen zu halten?**

**Michael Sancarolo:** Es geht weniger um die Abhängigkeit, sondern vielmehr darum, dass der Interessent die freie Entscheidung haben sollte, wo er sein Anbaugerät kauft. Trotzdem arbeiten wir sehr gern mit Händlern zusammen und sehen uns nicht als Konkurrenz zu Ihnen. Im Gegenteil, wir haben jetzt sogar einen erfahrenen Vertriebsmitarbeiter zur ausschließlichen Betreuung unserer Händler abgestellt. Wir wissen genau, dass

unsere Händler den Vertrauensbonus beim Kunden und wir die Erfahrung mit unseren Brecherlöffeln haben. Eine unschlagbare Kombination! Bei einer Vielzahl von Produkten, welche unsere Händler verkaufen, fehlt die Spezialisierung auf die einzelnen Anbauteile, weil die Produktpalette der Händler natürlich sehr groß ist. Aber genau aus diesem Grund ist es umso wichtiger, dass die Händler unsere Dienste in Anspruch nehmen und uns bei den Vorführungen hinzuziehen. Nur so kann der Interessent die volle Leistungsfähigkeit unserer Maschine sehen und sich für einen Kauf entscheiden. Wir halten im übrigen ständig einen umfassenden Maschinenpark an Brecherlöffeln für die Vorführung bereit, auf den unsere Händler zugreifen können!

**Gibt es ein „Geheimnis“, wie Sie sich als Unternehmen in der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise behauptet haben?**

**Michael Sancarolo:** Wir arbeiten mehr als im letzten Jahr, um ähnliche Ergebnisse zu erzielen. Ich denke aber auch, die Jahre 2007 oder 2008 können wir nicht als Maßstab nehmen, weil wir da auf einem sehr hohen Level gearbeitet haben. Außerdem wurden damals Ersatzinvestitionen getätigt, die jahrelang verschoben worden waren. 2009 mussten wir mehr Stunden investieren, wir haben zum Glück einen sehr aktiven Verkauf und sind auch

auf Wunsch sofort vor Ort, um die Maschine vorzuführen. Und wir halten unsere Kosten sehr niedrig, unsere Mitarbeiter sind überwiegend freie Mitarbeiter, wir machen auch nur dann eine Vorführung, wenn etwas verkauft wird.

**2010 ist wieder einmal BAUMA-Jahr, was erwarten sie sich davon?**

**Michael Sancarolo:** Sehr viel. Es wird ähnlich sein wie 2007, vielleicht nicht ganz auf dem Niveau – damals haben wir vierzig Maschinen auf der Messe verkauft. Ich bin aber zuversichtlich, dass wir weitere Kunden dazugewinnen, wir haben viele gute Referenzen. Vor drei Jahren waren wir Newcomer, da gab es Skepsis. Das ist vorbei und von daher bin ich für die Bauma 2010 zuversichtlich.

**Herr Sancarolo, wir danken Ihnen für das Gespräch.**

MEDIADATEN 2010

Der Bauunternehmer

**Anfordern per Telefon:**  
+49 (0)30/40 30 43 -30 (-43)

**oder Download im Internet:**  
[www.der-bau-unternehmer.de](http://www.der-bau-unternehmer.de)

## Behutsamer Rückbau

Ruine in Villingen-Schwenningen – Ecosoil musste Vorsicht walten lassen

**Garching bei München** – In diesem Jahr war das Ende der lange Zeit leer stehenden Jäckle-Ruine an der Neckarstraße in Villingen-Schwenningen besiegelt. Die auf Rückbau und Altlastensanierung spezialisierte Ecosoil Süd GmbH aus Ulm rückte mit ihrem neuen Cat Longfrontbagger 345C an.

Es schlummern vielen Altlasten in dem Gebäudekomplex, die sorgfältig entfernt und separat entsorgt werden müssen. Außerdem konnten Bomben aus dem Zweiten Weltkrieg im Untergrund des Geländes lauern. Auch deshalb mussten die fünf Ecosoil-Mitarbeiter behutsam bei den Abbrucharbeiten vorgehen, wenn sie neben dem Longfrontbagger die beiden Cat Kettenbagger 324D und 330C auf dem Areal bewegen. Schließlich könnten Erschütterungen einen Blindgänger zur Explosion bringen.

Für den Rückbau wurde ein Cat Longfrontbagger 345C eingesetzt,

der sich vorsichtig, aber gezielt mit seiner Abbruchzange durch die aus Holz, Ziegel und Stahlbeton bestehenden Gebäude mit 22 Metern Firsthöhe arbeitete und die Baumaterialien so aus dem Verbund löste. Damit der Abbruchbagger in Höhen wie diesen arbeiten konnte, hatte Ecosoil bei der Zeppelin Baumaschinen GmbH den 28 Meter langen Longfrontausleger bestellt. Für einen einfacheren Wechsel des Auslegers wurde dieser eigens mit einer von Cat entwickelten Blocklösung versehen, bei der alle Schläuche an der Schnittstelle in vier Hydraulikblöcke geführt werden. „Nun muss der Fahrer beim Wechseln nur noch die Blöcke zusammenbringen – das zeitaufwendige Lösen der einzelnen Schlauchkupplungen entfällt“, resümierte Ulrich Barth, Zeppelin Verkaufsleiter Konzernkunden, der zusammen mit den Zeppelin Niederlassungen Böblingen, Frankenthal, Garching,

Hanau und Ulm das Unternehmen betreut.

Dem Longfrontbagger zur Seite standen die beiden Cat Kettenbagger 324D und 330C. Sie knöpften sich das anfallende Material mit Zangen, Hammer oder Abbruchsortiergreifer vor. „Wir profitieren von den durchweg kompatiblen Anbaugeräten an den Cat Geräten, die durch das Schnellwechselsystems Oil Quick schnell ausgetauscht werden können“, war Bauleiter Bernd Schober zufrieden.

Die Kettenbagger übernahmen die Feinarbeit, indem sie sich an eine gründliche Sortierung machten. Störstoffe wurden aussortiert und Materialien, die wieder verwertet werden können, auf Container verladen oder einem Brecher zugeführt. Abtransportiert wurde jedoch nicht das ganze Abbruchmaterial – mit dem unbelasteten gebrochenem Beton verfüllte man wieder die Sanierungsgruben.



Mit seinem 28 Meter langen Ausleger erreichte der Cat Longfrontbagger die Firsthöhe von 22 Metern.

## Maßgeschneidert versichert

Betriebs- und Maschinenversicherung aus kundiger Hand

**Verl, NRW** – Maßgeschneiderte Versicherung von Unternehmen aus der Abbruchbranche, der Bauindustrie sowie dem Recycling bietet die HPL Assekuranzmakler GmbH & Co. KG. Ausgefeilte Versicherungskonzepte und detaillierte Beratung stehen für Holger Pieper von HPL im Fokus. Unter dem Dach der Dortmunder Leue-Gruppe ist die HPL Assekuranzmakler GmbH & Co. KG gut aufgestellt. Insgesamt 15 Mitarbeiter des zuverlässigen Kooperationspartners sorgen im Backoffice für freundliche und fachkundige Kundenbetreuung.

Für ein namhaftes Maklerhaus betreute Holger Pieper lange Jahre zahlreiche Abbruchfirmen und verfügt dank der intensiven Zusammenarbeit über fundiertes Fachwissen im Bereich der Haftpflicht- und Maschinenversicherungen. 2006 war er federführend an der Entwicklung von Rahmenvereinbarungen über Maschinen- und Haftpflichtversicherungen für Mitgliedsbetriebe des Deutschen Abbruchverbandes beteiligt. Die Bezeichnung „alter Hase“ quittiert er mit einem flüchtigen Lächeln. Ihm geht es darum, seine heutigen Kunden von seinem profunden Fachwissen profitieren zu lassen.

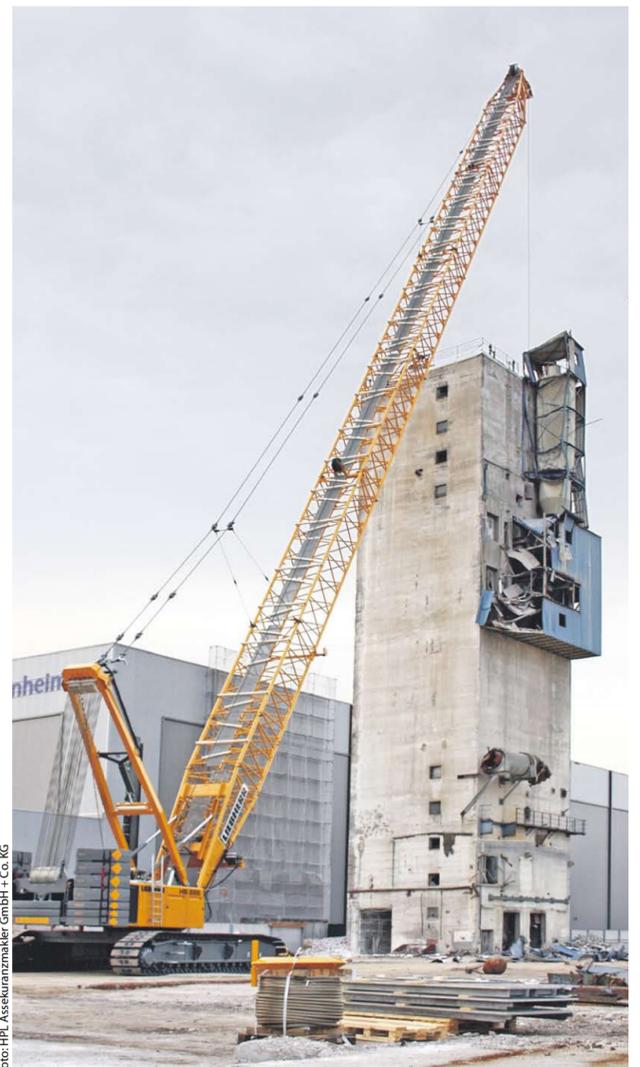
Im Versicherungsfall sitzt Pieper nicht am Schreibtisch. Dann ist er der Mann vor Ort und bietet schnelle Unterstützung und professionelle Begleitung. Seine Kunden können sich auf einen engagierten Ansprechpartner verlassen, der die Betreuung in der Schadenregulierung groß schreibt. Einen umfassenden Schutz, der weit über gängige Angebote hinausgeht, bietet die Betriebs-Haftpflichtversicherung für Mitgliedsbetriebe des Deutschen Abbruchverbandes: Deckungssumme bis 50 Mio. € – auch für separate Objektversicherungen; Abbruch- und Demontage ohne Radiusklausel; Versicherung von Bauwerkssprengungen gleichfalls ohne Radiusklausel; Einschluss von Produkt- und Umwelthaftpflicht sowie eine Umweltschadenversicherung; besondere Einschlüsse wie Ingenieur- und Planungsleistungen (Vermögensschadenshaftpflicht);

Mitversicherung von Schäden durch Asbest und allen anderen Schadstoffen bis zur Höhe der Sachschaden-Deckungssummen (auch

für Personenschäden).

Direkt auf die Bedürfnisse der Betriebe des Deutschen Abbruchverbandes zugeschnitten ist auch die Maschinenversicherung: pauschale Mitversicherung aller bei Versicherungsbeginn vorhandenen Baumaschinen und –Geräte; quartalsweise Meldung von Zu- und Abgängen; europaweite Deckung auch von gemieteten Maschinen; Versicherung von Mietkosten, die bei einem ersatzpflichtigen Versicherungsfall für den Einsatz eines Ersatzgerätes

entstehen; Abschreibungsquote im Totalschadenfall im ersten Versicherungsjahr auf 10 Prozent und im zweiten auf 35 Prozent des Neuwertes der versicherten Sache begrenzt. Holger Pieper ist sich sicher, damit in der Branche einen Versicherungsvorschlag unterbreiten zu können, der in Sachen Service und Leistung für den Ein-Mann-Betrieb so interessant ist, wie für Großunternehmen und, er sagt das bescheiden und bestimmt zugleich, seinesgleichen lange vergeblich zu suchen ist.



Einen umfassenden Versicherungsschutz, der weit über gängige Angebote hinausgeht, bietet die Betriebs-Haftpflichtversicherung für Mitgliedsbetriebe des Deutschen Abbruchverbandes.