

# Unabhängig bleiben

Atlas Weyhausen betont rechtliche und finanzielle Eigenständigkeit

Mit Radladern und Verdichtungstechnik hat sich Atlas Weyhausen auch international eine gute Marktposition erarbeitet. Neue Typen, Investitionen in Hybridtechnik, Kooperationen außerhalb Europas und die Erweiterung des Kundenspektrums hierzulande sollen für weiteren Schub sorgen, wie wir von Geschäftsführer Helmut Lorch erfahren haben.

Seit wenigen Wochen hängt sie gut sichtbar im Eingangsbereich der Atlas Weyhausen GmbH in Wildeshausen: eine Gedenktafel zu Ehren des Firmengründers Dr. Friedrich Weyhausen, der Ende Dezember 2009 verstorben ist. Gestiftet hat die Tafel mit einem Reliefbild des engagierten Baumaschinen-Experten die gesamte Belegschaft – als Dank und in Verbundenheit mit dem Firmengründer. Ihm war der erfolgreiche Fortbestand und die dauerhafte Unabhängigkeit seines Unternehmens sehr wichtig. Dessen Umwandlung in eine Stiftung schien ihm der beste Weg, dieses Ziel zu erreichen.

Auch in Zukunft ist nicht geplant, diesen Status der Unabhängigkeit zu ändern, wie Helmut Lorch ausdrücklich betont, der seit über zehn Jahren Geschäftsführer des Unternehmens ist. Die Maßgabe der rechtlichen und wirtschaftlichen Eigenständigkeit sei für Atlas Weyhausen klar definiert und unabänderlich. Ebenso sind Kooperationen mit anderen Herstellern – zumindest



Geschäftsführer Helmut Lorch weist ausdrücklich darauf hin, dass die Atlas Weyhausen GmbH durch das noch von ihrem Firmengründer initiierte Stiftungsmodell auch künftig unabhängig bleibt.

für den europäischen Markt – nicht vorgesehen. „Hier werden wir auch in Zukunft absolut eigenständig agieren und dabei auf unser bewährtes, sehr leistungsfähiges Händlernetz bauen“, so sein Statement.

Außerhalb Europas bewertet er die Kooperationsfrage allerdings etwas anders. So arbeitet Atlas Weyhausen seit rund fünf Jahren in Nordamerika mit der Firma Takeuchi eng zusammen, die dort Maschinen aus Wildeshausen unter ihrem Namen und über ihr Händlernetz vermarktet. Weitere internationale Kooperationen im Bereich der Verdichtungstechnik sind in Zukunft denkbar. Sie öffnet uns in vielen Exportmärkten rund um den Globus wichtige Türen in Vertriebsorganisationen, durch die wir dann sukzessive auch die Ladertechnik etablieren können“, erläutert der Geschäftsführer.

## Gut gerüstet für die Zukunft

Bis zum Jahr 2008 war der Exportanteil des Unternehmens daher auf gut 50 Prozent angestiegen. Im Zuge der zurückliegenden weltweiten Finanzkrise sei dieser Anteil jedoch phasenweise deutlich geschrumpft. „Glücklicherweise blieb – zumindest für uns – das Geschäftsvolumen in Deutschland relativ konstant auf gutem Niveau. Das hat uns geholfen, die zurückliegenden zwei Jahre vergleichsweise gut zu bewältigen“, so sein Fazit. 2010 sei die Nachfrage sehr deutlich wieder angestiegen, sodass sich der Umsatz etwa auf dem Niveau von 2006 einpendeln dürfte. Teilweise bestehen sogar wieder deutliche Lieferzeiten, die allerdings nicht auf Atlas Weyhausen selbst, sondern primär auf die Kapazitätsengpässe der Komponenteindustrie zurückzuführen sind.

Weitere Gründe dafür sieht er in der gesunden Kapitalstruktur, einer sehr flexiblen Belegschaft und der Tatsache, dass der Gesetzgeber die Kurzarbeitsregelung so praxisgerecht gestaltet habe. Nicht zu vergessen ist seines Erachtens die Tatsache, dass Atlas Weyhausen sich seit jeher auf Ladertechnik konzentriert habe und die Erweiterung um Verdichtungstechnik der Strategie der Spezialisierung gefolgt sei. „Natürlich kommen unsere Walzenzüge vielseitig im Straßen- und Wegebau zum Einsatz. Allerdings liegt unser Schwerpunkt vor allem auf Maschinen für den Erdbau, mit einer entsprechenden Kundenstruktur. Den Kampf um die Asphaltverdichtung nehmen wir bewusst nicht auf uns. Wir haben unsere Nische definiert, und in der spielen wir alle Trümpfe eines mittelständischen Herstellers aus“, so sein Credo.

Zu den Herausforderungen dieser Unternehmensphilosophie gehören sicher auch die Folgen der Abgasgesetzgebung, mit der alle Maschinenhersteller zu kämpfen haben. Bei Atlas Weyhausen sieht man sich auch diesbezüglich gut gerüstet, nicht zuletzt dank der guten Zusammenarbeit mit Lieferanten wie zum Beispiel Deutz, der seit über 40 Jahren Motoren für die Wildeshauser Maschinen produziert. „Auch für die nächsten Gesetzestufen werden wir rechtzeitig die richtigen Lö-



Die Produktionskapazitäten sind in Wildeshausen gut auf die anziehende Nachfrage vorbereitet. Für Lieferverzögerungen sorgen derzeit primär die Engpässe bei Komponentenzulieferern.

sungen bereitstellen können – und trotzdem regelmäßig auch Maschinenneueinheiten auf den Markt bringen“, hebt der Geschäftsführer hervor.

Als Beispiel nennt er den AR 60 mit Hybridtechnik, das nach dem 2007 vorgestellten AR 65 Super jetzt zweite Modell mit dieser zukunftsweisenden Technik. Ebenfalls neu ist der zur bauma 2010 offiziell vorgestellte AR 75T mit Teleskoparm. Auf diesem Gebiet fühlt sich das Unternehmen schon länger zu Hause, denn Teleskoparme werden bereits seit Jahren



Auch Gala-Bau-Betriebe, Kommunen und Landwirte stehen klar im Fokus des Atlas-Vertriebs.



Die Verdichtungstechnik ist vor allem international ein wichtiger Türöffner für den Ausbau des Vertriebsnetzes.



Mit dem AR 75 T hat Atlas jetzt auch einen Radlader mit Teleskoparm im Programm.

für einen anderen Baumaschinenhersteller entwickelt und im ungarischen Zweigwerk gefertigt.

Mit dem neuen Lader möchte Helmut Lorch neben der Bauwirtschaft auch andere Zielgruppen verstärkt ansprechen. Dazu gehören unter anderem die Kommunen und Straßenmeistereien, die zum Beispiel in der Salzverladung mit einer Auskipphöhe von 4,08 Meter im positiven Sinn genau richtig bedient sind. Der Blick reicht jedoch auch in die Landwirtschaft hinein, wo die Kombination aus wendigem, vergleichsweise kompaktem Lader und einer sehr guten Ladehöhe viele Möglichkeiten eröffnet.

Speziell für die beiden genannten Kundensegmente sind auch noch weitere neue Modelle zu erwarten, wenngleich sich der Geschäftsführer jetzt noch nicht

zu exakten Spezifikationen und einer Zeitachse äußern möchte. „Unsere Radlader-Palette beinhaltet derzeit 14 Modelle von 34 bis 125 PS. Sowohl nach unten als auch nach oben kann ich mir gut weitere Typen vorstellen. Eines ist allerdings sicher: In die Riege der knickgelenkten kleinen Hoflader werden wir uns sicher nicht einreihen. Wenn schon kompakt, dann wird es ein typischer Atlas werden“, kündigt er an.

Die Ankündigung eines verstärkten Engagements in Richtung von Zielgruppen außerhalb der klassischen Bauwirtschaft drängt natürlich die Frage nach dem Vertriebs- und Servicenetz auf. Doch auch diesbezüglich bleibt der Geschäftsführer seiner klaren Linie treu. „Unser Händlernetz ist in Deutschland nicht nur dicht geknüpft und sehr leistungsfähig, sondern zum Teil schon seit Jahrzehnten eingespielt. Diese enge Partnerschaft wollen wir auf jeden Fall erhalten und pflegen. Deshalb wäre es kontraproduktiv, je nach Zielgruppe unterschiedliche Händlerstrukturen auszubauen. Dazu sind die Schnittmengen und das Risiko des markeninternen Wettbewerbs zu groß. Das wird am Ende niemandem helfen, weder uns, noch den Händlern, noch den Endkunden.“

Aus diesem Grund sieht Helmut Lorch den besten Weg darin, dass zum Beispiel interessierte Landmaschinenhändler mit den etablierten Atlas-Händlern zusammenarbeiten. Diesbezüglich gebe es schon sehr erfolgreiche Beispiele, von denen alle Beteiligten profitieren. Dabei werde der Hersteller die Händler nach Kräften unterstützen. „Wir stehen für alle Fragen mit Rat und Tat zur Seite, sei es nun bei Serviceverträgen oder Finanzierungen. Allerdings sind der Handel mit Baumaschinen sowie der Service dafür die Domäne der Fachhändler, die ihr Geschäft eigenständig entwickeln. Das ist jedenfalls unser Verständnis von Partnerschaft auf Augenhöhe.“



Betriebsratsvorsitzender Stefan Lorenz (li.) übergibt kürzlich stellvertretend für die Belegschaft die Gedenktafel für Dr. Friedrich Weyhausen an dessen Sohn Frank Weyhausen.