



„Job story“

Bobcat

Eine Erfolgsgeschichte mit Profil Schmid Baumaschinen gehört zu den fünf größten Bobcat-

Als Andreas Schmid im Jahr 1999 im oberpfälzischen Ebermannsdorf eine Reparaturwerkstatt für Baumaschinen gründete, ahnte er noch nichts davon, dass er schon zehn Jahre später einer der führenden Baumaschinenhändler der Region sein würde.



Von Christian Ruppel

Durch stetige Ausweitung der Geschäftstätigkeit konnte das Unternehmen kontinuierlich wachsen und erwirtschaftet mittlerweile mit zehn Mitarbeitern an zwei Standorten einen Gesamtumsatz von jährlich rund 2,5 Millionen Euro. Insgesamt werden heute in Ebermannsdorf und Nürnberg 1.500 Kunden aus den Bereichen Bau und GaLaBau, Industrie, Landschaft und Kommunen betreut. Der wichtigste Schritt auf diesem Erfolgsweg war die Vertragshändlerschaft mit Bobcat im Jahr 2001, denn: „Mittlerweile machen wir allein mit den Maschinen und Produkten aus dem Hause Bobcat 2 Millionen Euro Umsatz pro Jahr. Und als Vertriebs- und Servicepartner für die gesamte Region möchten wir gemeinsam mit unserem Partner weiter wachsen.“

BOBCAT UND SCHMID – PRODUKTVIELFALT UND SERVICEQUALITÄT

Bei Schmid Baumaschinen kann die gesamte Bobcat-Produktpalette bezogen werden, angefangen von den Maschinen über die Anbaugeräte bis hin zu Ersatzteilen. Auch individuelle Sonderwünsche wie Wiegeeinrichtungen an Radladern, elektronische Antriebssysteme bei Minibaggern oder Zentralschmieranlagen erfüllen Schmid und seine Mitarbeiter in enger Absprache mit dem Hersteller schnell und unkompliziert. „Dieses Beratungsangebot ist für uns selbstverständlich“, erklärt Schmid. „Nur so können wir zusammen mit einem schnellen Reparaturservice und einer ständigen Verfügbarkeit von Ersatzteilen einen erstklassigen Service garantieren. Und der ist schließlich unser Markenzeichen.“

Auch dem Mietgeschäft kommt mittlerweile eine große Bedeutung zu, erklärt Andreas Schmid: „Unsere sinkenden Einnahmen aus dem Neugeschäft im Krisenjahr 2009 konnten wir mit einem starken Mietgeschäft ausgleichen und trotzdem wachsen.“ Der Maschinenpark von Schmid umfasst neben 20 Minibaggern und 10 Kompaktladern auch spezielle Produkte wie 12 verschiedene Kompakt-Raupenlader sowie eine Reihe von Anbaugeräten wie Anbaugrader, Forstmulcher, Kraftrechen und Baumstumpffräse. „Die besondere Vielfalt des Bobcat-Angebotes ist natürlich auch unser Aushängeschild“, lobt Schmid die Vorteile seines Partners.

GEMEINSAM IN EINE ERFOLGREICHE ZUKUNFT

Mit der Eröffnung einer Zweitniederlassung in Nürnberg im Jahr 2007 konnte Schmid eine angemessene Abdeckung des größten Marktes der Region erreichen, vor allem das Mietgeschäft im Industriebereich läuft hier sehr erfolgreich. Die Experten von Bobcat haben ihn auch darin beraten, denn ein fester Bestandteil der engen Zusammenarbeit sind gemeinsame Analysen der Marktsituation, des Marktpotenzials und der Möglichkeiten, den Marktanteil bei Verkauf, Service und Miete zu erhöhen.

Darüber hinaus präsentiert Bobcat in Ebermannsdorf regelmäßig Vorführgeräte aus dem Werk im tschechischen Dobris und auch Schmid's Mitarbeiter werden vor Ort und in Dobris weitergebildet. Schmid fasst die Vorteile der Partnerschaft aus Kundensicht zusammen: „Unsere Stärken sind die Kundennähe, unsere Servicequalität, der große Mietpark und



die lokalen Marktkenntnisse. Die Marke Bobcat trägt mit einem vielfältigen und hochwertigen Maschinenangebot, Innovationen und einem erstklassigen Image zur Kundenzufriedenheit bei. Diese Kombination ist der Kern unseres Erfolgs.“

Für die Zukunft haben Schmid und Bobcat ehrgeizige Ziele: Weitere Standorte sind in Planung, um das Vertriebs- und Servicenetz im Verkaufsgebiet von Schmid (Postleitzahlengebiet 90 bis 93) weiter auszubauen. „Und um bei dem stetigen Betriebswachstum ein gleich bleibend hohes Serviceniveau zu gewährleisten, werden wir 2011 ebenfalls neue Mitarbeiter einstellen“, verrät Andreas Schmid.

