



Dienstleistung im ländlichen Raum

Sonderdruck für
jj Dabekausen bv

Lohnunternehmen



McConel Ltd./
jj Dabekausen bv

**Im Grünen
zu Hause**



McConel Ltd./jj Dabekausen bv

Im Grünen zu Hause

Die Pflege von Hecken, Böschungen und Randstreifen wird zunehmend ein Betätigungsfeld für Lohnunternehmer. Passende

Technik dafür und für viele weitere Einsatzzwecke bietet der Hersteller McConel aus Großbritannien, dem Mekka der Hecken. Wir haben uns für Sie dort umgesehen und mit Jeroen Huijsmans, Geschäftsführer der jj Dabekausen bv, auch den McConel-Importeur für Deutschland getroffen.

Kennen Sie die Alamo-Gruppe? Falls nicht, stehen Sie damit zumindest nicht allein, denn der Firmenverbund mit Hauptsitz in den USA ist hierzulande bisher wenig unter diesem Namen in Erscheinung getreten. Besser bekannt dürften dagegen einzelne Marken des Unternehmens sein, wie zum Beispiel McConel, Bomford, SMA oder Rousseau. Insgesamt gehören 24 Firmen mit 2.500 Mitarbeitern zur Gruppe, davon 15 Unternehmen mit Sitz in den USA und neun in Europa.

Das Produktsegment diesseits des Atlantik unterscheidet sich nicht fundamental von der amerikanischen Linie, allerdings sind die Maschinenkonfigurationen teilweise völlig anders, entsprechend der jeweiligen Marktanforderungen. Zu den Besonderheiten der Gruppe gehört, dass alle Tochterunternehmen von der Produktentwicklung bis zu Vermarktung und Service völlig autark arbeiten. Das führt dazu, dass Schwesterfirmen, die sich in ähnlichen oder gleichen Produktbereichen agieren, durchaus auch als Wettbewerber antreten. Dennoch sieht die Konzernleitung erhebliche Synergieeffekte in dieser Struktur und bewertet die Strategie als sehr erfolgreich, wie Christian Davies hervorhebt. Er ist Geschäftsführer des im britischen Ludlow (westlich von Birmingham an der Grenze zu Wales) angesiedelten und seit 1991 zu Alamo gehörenden Herstellers McConel.

Der Gesamtumsatz der Gruppe dürfte sich 2013 voraussichtlich zwischen 650 und 660 Mio. US-Dollar einpendeln, was etwa 485 Millionen Euro entspricht. Damit hat Alamo seit 2003 ein beachtliches Wachstum erreicht, denn vor zehn Jahren schlugen gerade einmal 259 Mio. Dollar (entspräche zum gegenwärtigen Kurs gut 190 Mio. Euro) zu Buche. „Dieser Zu-

wachs ist auf den guten Erfolg im operativen Geschäft zurückzuführen, aber auch auf den Zukauf mehrerer Firmen. Und sofern sie in das vorhandene Portfolio passen, könnten eventuell in Zukunft noch weitere Hersteller hinzukommen – wobei es momentan keine konkreten Pläne dazu gibt“, meint Christian Davies.

Pionier bei Auslegern

Der McConel-Produktschwerpunkt liegt in der „Vegetationspflege“, so die wörtliche Übersetzung der eigenen Beschreibung aus dem Englischen. Genauer gesagt, gehört hierzu die Pflege von Grünland, Brachflächen, Gräben und Böschungen, Hecken, Büschen und Bäumen. Im Sortiment des britischen Unternehmens finden sich dazu einerseits Rotationsmulcher (Anbau und gezogene) in Arbeitsbreiten zwischen 1,60 und 8,20 m und andererseits durch Auslegertechnik in Form von Hecken- und Böschungsmähern. Nicht zu vergessen ist die breite Palette der Schlegelmulcher im Traktor-Heckanbau.

Im Bereich Auslegertechnik betrachtet sich McConel übrigens als Pionier. Der erste auf einem Traktor installierte Heckenschneider wurde bereits 1935 gebaut, allerdings noch mit großen, fest montierten, senkrechten und waagerechten Doppelmesserbalken. Anfang der Siebzigerjahre startete dann die Produktion von Auslegertechnik, die sich in Großbritannien und weit darüber hinaus ihren Siegeszug antrat. So verwundert es nicht, dass diese Maschinenkategorie nach wie vor das Hauptstandbein bei McConel ist. Aus derzeit vier Haupt-Baureihen von „compact“ bis „heavy duty“ sind, entsprechend der unterschiedlichen Konfigurationen, einige hundert Typen lieferbar.



1

2

3

- 1 Christian Davies (li., McConnell-Geschäftsführer) und Wayne Brown (Marketingleiter) zeigten sich über den stark wachsenden Exportanteil offensichtlich zufrieden.
- 2 Jeroen Huijsmans ist Geschäftsführer der niederländischen *jj Dabekausen bv* und betreut mit seinem Team für McConnell auch den deutschen Markt.
- 3 Pro Jahr werden im McConnell-Werk in Ludlow rund 2.500 Auslegermäher gebaut.



Die Reichweiten der Auslegerarme liegen zwischen 3,0 und 8,0 m. Zur Saison 2013 hatte der Hersteller mehrere Serien technisch neu überarbeitet. Die neue 55er-Serie (erstmalig vorgestellt während der demopark in Eisenach) ist primär für den Kommunaleinsatz gedacht, kann aber an Standard-Traktoren von 80 bis 120 PS eingesetzt werden, wie McConnell-Marketingleiter Wayne Brown betont. Die neuen 60er- und 70er-Serien zielen auf das Kundensegment des anspruchsvollen Einsatzes bei Landwirten und Lohnunternehmern. Neu in der kompakten Baureihe ist, dass mehr und mehr Modelle für

den Frontanbau des Schleppers verfügbar sind. Die Frontanbauvariante nimmt im McConnell-Sortiment kontinuierlich zu, vor allem durch die Nachfrage auf „dem Kontinent“, wie Christian Davies ergänzt. Denn charakteristisch für die Produkte dieser Marke war eigentlich seit jeher eigentlich der in Großbritannien generell dominierende Heckanbau von Auslegertechnik. „Der Export hat bei uns in den zurück liegenden Jahren allerdings stark gewonnen und ist in relativ kurzer Zeit von etwa 20 auf jetzt 60 Prozent gewachsen. Dazu trägt sicher die enorme Modell- und Ausrüstungsvielfalt bei,

mit der wir quasi jeden Kundenwunsch erfüllen können. Der Kunde ist schließlich König“, ist der Geschäftsführer überzeugt und fügt bezüglich der Frontanbaugeräte noch hinzu:

„Zwischenachsleistungen sind nach wie vor nicht geplant, weil wir darin deutliche Nachteile durch den Aufwand der Anpassung an das Fahrzeug sehen. Und das Argument, Zwischenachstypen würden dem Fahrer bessere Sicht auf das Arbeitswerkzeug bieten, sticht meiner Meinung nach nicht. Denn dank unserer variablen Vorwärtsauslage des Auslegers, dem VFR-System, arbeitet der Mähkopf neben der Fahrerkabine und bietet eine bessere Übersicht als ein Arm, der zwischen der Achse montiert ist. Außerdem sind diese Maschinen für einen flexiblen Traktoreinsatz sehr schnell anzubauen bzw. abzubauen. Zusammen mit dem PowerBoost, der für eine dreifach höhere Verstellgeschwindigkeit des Auslegers sorgt, und der so genannten PowerMatch zur variablen Steuerung der Zapfwelldrehzahl ist eine sehr hohe Effizienz und Bedienerfreundlichkeit gewährleistet. Nicht vergessen möchte ich natürlich unser patentiertes Easy Drive System, also die automatische Konturführung beim Mähen von Straßenrandstreifen.“

Hohe Fertigungstiefe

Beim Stichwort Neuheiten lässt Wayne Brown auch aus dem weiten Feld der Anbaugeräte einige Beispiele einfließen, unter anderem



jj dabekausen bv

René Birkefeld, rbirkefeld@dabekausen.com,
M 0151 648 32 160

Dabekausen-Havelland GmbH, 14550 Groß Kreutz / OT Krielow,
T. 033207 - 54582, F. 033207 - 54583

Hauptsitz Niederlande, T. 0031-475-48 70 21,
F. 0031-475-48 70 35 E. info@dabekausen.com



**Zusammenarbeit ist auch
eine Frage des Vertrauens -
vertrauen Sie auf uns!**

www.dabekausen.com



Mit Hilfe des so genannten VFR-Systems arbeitet der Mähkopf neben der Fahrerkabine und ermöglicht somit trotz Heckanbau gute Sicht auf die Arbeitsfläche.

den so genannten Twin-Rotor für Schlegelmulchköpfe an Auslegern für einen sauberen Schnitt in einem Durchgang. Sämtliche Anbaugeräte fertigt McConnell übrigens selbst. Die Fertigungstiefe schätzt der Marketingleiter auf deutlich über 80 Prozent. Selbst Ventilblöcke für hydraulische Steuergeräte stammen aus Eigenproduktion. Neben dem Qualitätsgedanken spielen hier vor allem die Flexibilität eine Rolle. Zwar habe der Baukastengedanke in der Produktentwicklung eine große Bedeutung, dennoch habe man aufgrund der Produktpalette einige zig Tausend Ausrüstungsvarianten in der Produktion zu handeln, wie Wayne Brown erläutert.

Das Werk Ludlow fertigt Auslegermäher ganzjährig, obwohl besonders in Großbritannien die Pflege der schätzungsweise einige hunderttausende Kilometer Hecken neben Straßen und Wegen im Prinzip eine stark saisonale Aktivität ist, was sich auch im Vertrieb bemerkbar macht, so Christian Davies. In Ludlow laufen nach Aussage des Marketingleiters pro Jahr rund 2.500 Auslegermäher plus entsprechender Zusatzanbaugeräte vom sprichwörtlichen Band. Hierzu zählt jedoch auch ein kleinerer Anteil Geräte, die in Ludlow für Schwestermarken wie SMA quasi „in Auftrag“ gebaut werden.

Importeur für Deutschland

Die ganzjährig gute Auslastung in Ludlow ist auch auf die wachsende Bedeutung der Grünflächenpflege mit Auslegern im Straßenrandbereich und den bereits angesprochene, deutlich wachsende Export zurückzuführen. Zu den treibenden Kräften gehört in besonderem Maß als Importeur für BeNeLux und Deutschland die Jj Dabekausen BV im niederländischen Echt sowie deren deutsche Tochterfirma Dabekausen Havelland GmbH.

Jeroen Huijsmans, seit 2004 Geschäftsführer des Unternehmens, und seine neun Mitarbei-



Die neuen, ferngesteuerten Roboter mäher sind unter anderem für die Pflege von steilen Hängen und unzugänglichen Flächen gedacht.

ter/innen betreuen in den genannten Märkten ein Netz aus einigen hundert Fachhändlern, die wiederum Vertrieb und Service für die zum Dabekausen-Sortiment gehörenden Marken übernehmen. Zwar ist McConnell Hauptumsatzträger, gelistet sind aber unter anderem auch Bomford, Agrimaster und Rabaud. „Unser Ziel ist es, den Fachhandelspartnern ein möglichst vollständiges Technikprogramm für die professionelle Grünflächenpflege zu bieten“, berichtet er.

Zielgruppen sind der GaLaBau, die Landwirtschaft, Kommunen, in besonderem Maß aber auch Lohnunternehmer. Gerade hier sieht Jeroen Huijsmans seit längerem einen klaren Trend, sich stärker auf Kommunalarbeiten, Hecken- und Böschungspflege zu spezialisieren. „In Deutschland ist speziell die Heckenpflege sicher nicht so ausgeprägt wie in Großbritannien, aber insgesamt nimmt der Anteil Lohnunternehmer auch hier nicht zuletzt deshalb zu, weil Kommunen Teile ihrer Aufgaben zunehmend an externe Dienstleister vergeben“, so seine Einschätzung.

Das Marktvolumen für Auslegermäher in Deutschland und den BeNeLux-Ländern lasse sich nicht exakt quantifizieren, da es keine ver-

lässlichen, unabhängigen Marktdaten gebe, so Jeroen Huijsmans weiter. Seine Schätzung geht in Richtung 1.000 Einheiten jährlich für die vier Länder. Zum Vergleich: der britische Markt nimmt jährlich zwischen 2.600 und 3.000 Einheiten auf. „Allerdings können wir uns nicht mit den britischen Marktanteilen der Alamo-Gruppe vergleichen, die – über alle Konzernmarken hinweg – nach eigener Einschätzung oberhalb der Marke von 80 Prozent liegt“, meint er schmunzelnd und fügt noch hinzu:

„Trotzdem verzeichnen wir eine sehr positive Entwicklung, die uns angesichts des starken Wettbewerberfeldes sehr freut. Denn als Premiummarke mit entsprechend aufwändiger, innovativer Technik zieht nicht in erster Instanz der Preis, sondern der Nutzen und die Qualität. Allein schon die Steuerungstechnik der McConnell-Ausleger bietet diesbezüglich unschlagbare Vorteile, die man am besten und im buchstäblichen Sinne erfahren sollte, etwa bei einer Vorführung. Das überzeugt von allein“, ist Jeroen Huijsmans überzeugt. „Damit lässt sich zwar kein rasanter Umsatzzuwachs generieren, dafür aber dank sehr hoher Kundenzufriedenheit ein nachhaltiger Erfolg. Das ist unsere Maxime, mit der wir seit über 30 Jahren hier im Markt aktiv sind.“

Eine große Bedeutung hat im Dabekausen-Vertriebskonzept auch die Präsenz auf Messen, wie zum Beispiel der demopark oder der Agritechnica. In Hannover stellt der Importeur gemeinsam mit McConnell aus (D 13, Halle 26). Zu den vielfältigen technischen Neuheiten, die auch dieses Jahr dort zu sehen sein werden, gehören die seit 2012 in den Vertrieb aufgenommenen, ferngesteuerten Mähroboter mit Schlegelmulchern. Ihre Arbeitsbreite von 1,30 und der Dieselmotor mit 41 PS Leistung macht diese Maschinen zu einem schlagkräftigen Hilfsmittel an Steilhängen und auf schwer zugänglichen Flächen. Die Anschaffungskosten von rund 50.000 € legen nahe, die Technik in besonderem Maß durch Profi-Dienstleister einsetzen zu lassen – also Lohnunternehmer. „Wir sind schon sehr gespannt, wie diese Technik bei unseren Messebesuchern ankommt. Kommen Sie also am besten einfach mal vorbei in“, meint Jeroen Huijsmans abschließend.

Jens Noordhof,
Redaktion Lohnunternehmen

Impressum

Dieser Sonderdruck wurde aus einem Beitrag der Ausgabe 11/2013 der Zeitschrift „Lohnunternehmen“ erstellt.

Verlag: Beckmann Verlag GmbH & Co. KG,
Heidecker Weg 112, 31275 Lehrte

Redaktion: Hans-Günter Dörpmund, Jens Noordhof,
Björn Anders Lützen, Mirja Plischke,
Gesa Lormis, Johannes Rohmann
E-Mail: redaktion@beckmann-verlag.de

Vertrieb: Frauke Weiß, Tel. (05132) 85 91-50
E-Mail: vertrieb@beckmann-verlag.de

Weitere Informationen zur Zeitschrift
Lohnunternehmen unter www.lu-web.de