

MAN FERROSTAAL HEBT SYNERGIEN IM MAN KONZERN

## DREHSCHEIBE DER MAN

Die MAN Ferrostaal baut derzeit eine Vertriebs- und Serviceplattform für den MAN Konzern auf. In Kooperation mit anderen MAN Teilkonzernen will das Unternehmen Kunden in aller Welt die Produkte des Konzerns leichter zugänglich machen – und bringt dazu sein internationales Vertriebs- und Servicenetzwerk und seine Finanzierungskompetenz ein.





01. Nutzfahrzeuge: MAN Ferrostaal übernimmt Vertrieb und Service in ausgewählten Ländern Lateinamerikas und Südasiens.  
 02. Dieselmotoren: Mit MAN Diesel geht MAN Ferrostaal ein Joint Venture zum Bau von Dieselmotoren ein.

„Der MAN Konzern hat phantastische Produkte. Aber in vielen Ländern haben die Kunden noch keinen Zugang dazu bekommen. Den wollen wir ihnen systematisch ermöglichen.“ So beschreibt Dr. Matthias Mitscherlich, CEO der MAN Ferrostaal, die wichtigste strategische Weiterentwicklung des Unternehmens. Synergiepotenziale, über die der MAN Konzern verfügt, sollen damit erschlossen werden: Hochwertige Industrie-Produkte auf der einen Seite, Präsenz in vielen Ländern und solide Finanzierungsmöglichkeiten auf der anderen Seite – MAN Ferrostaal wird zukünftig beides systematisch zusammenbringen.

„Wir werden unser internationales Vertriebs- und Servicenetzwerk nutzen, um in Kooperation mit anderen MAN Teilkonzernen weitere Marktpotenziale zu erschließen“, sagt Mitscherlich. „Vor allem in denjenigen Ländern, in denen wir über gute und langjährige Verbindungen verfügen.“ Dies ist insbesondere in Lateinamerika, Nah- und Mittelost und Südostasien der Fall.

**>>>Gute Ausgangsposition.** MAN Ferrostaal arbeitet bereits seit vielen Jahren mit den anderen Konzerngesellschaften zusammen. In 20 europäischen und lateinamerikanischen Ländern unterhält das Unternehmen Vertretungen für MAN TURBO. Darüber hinaus verwendet es in seinen Großanlagen regelmäßig Turbinen und Kompressoren der Oberhausener Konzernschwester. Vertretungen für MAN Diesel unterhält MAN Ferrostaal beispielsweise in Chile, Mexiko, Venezuela, Peru, Kolumbien und Ecuador. Obwohl das Unternehmen in der Vergangenheit immer wieder sporadisch Nutzfahrzeuge von MAN verkauft hat, ist die tiefer gehende Zusammenarbeit mit MAN Nutzfahrzeuge noch relativ neu. Erst in den vergangenen beiden Jahren ist der MAN Ferrostaal in Kooperation mit MAN Nutzfahrzeuge der Eintritt in den mexikanischen Busmarkt gelungen.

„Vorrangig geht es uns darum, unsere gemeinsamen Aktivitäten im Konzern zu bündeln, zu systematisieren und auszubauen,“ sagt Mitscherlich. „Das Geschäft, das wir mit Produkten von anderen MAN-Teilkonzernen machen, wollen wir von heute 300 Mio. Euro bis 2010 auf über eine Milliarde Euro pro Jahr anheben.“ Verantwortet wird die neue Service- und Vertriebsplattform von Dr. Klaus Lesker, seit Mai 2006 im Vorstand der MAN Ferrostaal.



01. Turbinen und Kompressoren: Für MAN Turbo unterhält MAN Ferrostaal Vertretungen in 20 europäischen und lateinamerikanischen Ländern..
02. Druckmaschinen: MAN Ferrostaal führt Vertrieb und Service von MAN Roland in der südlichen Hemisphäre durch.

**>>>Zusammenarbeit mit MAN Diesel.** Ein wichtiger Baustein der MAN Vertriebs- und Serviceplattform ist ein Joint Venture mit MAN Diesel, das noch in diesem Jahr gegründet werden soll. Das gemeinsame Unternehmen wird sich auf den Bau und Vertrieb von Diesel-Kraftwerken konzentrieren. Als Generalunternehmer im Großanlagenbau entwickelt und erstellt MAN Ferrostaal seit vielen Jahren Kraftwerke auf Basis von Gas- und Dampfturbinen im oberen Leistungsbereich. Das neue Joint Venture soll dazu beitragen, die Stärken der beiden Teilkonzerne – Produkt, internationale Vertriebsorganisation mit Projektentwicklungskompetenz und Projektmanagement – systematisch für die Erschließung neuer Märkte in diesem Bereich zu nutzen. Langfristiges Ziel des Joint Venture ist es, eine führende Marktposition bei stationären Dieselmotoren zu erreichen.

**>>>Im Ausland stark.** Eine tragende Säule der neuen MAN Vertriebs- und Serviceplattform ist die starke internationale Präsenz der MAN Ferrostaal. „Wir sind mit Gesellschaften in 60 Ländern vertreten, 40 Prozent unserer Mitarbeiter arbeiten im Ausland,“ sagt Mitscherlich. „Natürlich wollen wir unsere Geschäftsbeziehungen insbesondere in denjenigen Ländern einsetzen, in denen die anderen MAN-Gesellschaften nicht mit einer eigenen Auslandsorganisation vertreten sind.“

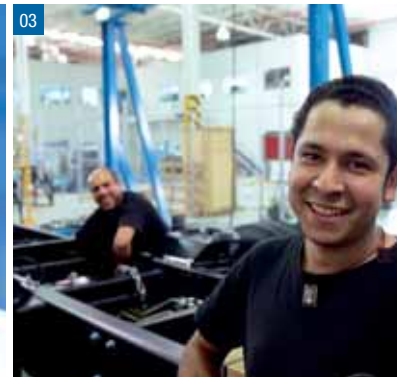
Im Zusammenhang mit der neuen MAN Vertriebs- und Serviceplattform steht auch der Aufbau neuer MAN-Häuser, unter

anderem in Peking, Dubai und Teheran, für die MAN Ferrostaal verantwortlich ist. Die MAN-Häuser sollen den breiteren Markteinstieg mit MAN Konzernprodukten in den entsprechenden Regionen vorbereiten. Das MAN Haus in Dubai wird Anfang 2007 eröffnet, die MAN Häuser in Peking und Teheran danach.

**>>>Vorreiter Grupo MAN en México.** Die Tochtergesellschaft der MAN Ferrostaal México vertritt alle Teilkonzerne der MAN in dem mittelamerikanischen Land: MAN Nutzfahrzeuge, MAN Diesel und MAN TURBO. Auch das Druckmaschinen-Geschäft von MAN Roland wird von MAN Ferrostaal México wahrgenommen. Stefan Deuster, Leiter der Tochtergesellschaft, spricht deshalb von der Grupo MAN en México: „Unser Handelsvolumen mit den Konzernprodukten betrug 2005 rund 135 Millionen Euro, wobei für den Nutzfahrzeugsektor das größte Wachstumspotential besteht. Bis 2010 soll der Umsatz in diesem Bereich auf etwa 250 Millionen Euro steigen.“

Seit 1904 ist die MAN – damals noch als Gutehoffnungshütte – im Land vertreten. Wichtige Projekte der MAN Ferrostaal in Mexiko waren Transport- und Infrastrukturprojekte wie der Bau von





01. MAN Ferrostaal México beschäftigt fast nur mexikanische Mitarbeiter.

02. Stefan Deuster, Leiter der MAN Ferrostaal México.

03. Stefan Deuster über seine Mitarbeiter in der Bus-Produktion: „Ohne ihren enormen Einsatz wäre unser Erfolg nicht möglich.“

04. Produktionsstätte in Querétaro: Hier werden die Busse für den mexikanischen Markt montiert.



Leichtzügen in Mexico City, Monterrey und Guadalajara und die Errichtung von Anlagen für die Stahlindustrie. Später kamen Aktivitäten im Energie-, Maschinen- und Druckbereich dazu. Ein prominentes Projekt ist seit fünf Jahren die Lieferung von Kompressoranlagen von MAN TURBO, die bei der Ölförderung im Golf von Mexiko eingesetzt werden: Dabei wird Stickstoff in die Öl- und Gasfelder eingepresst, um das Öl und Erdgas leichter fördern zu können.

**>>>Einstieg ins Nutzfahrzeuggeschäft.** Seit 2004 ist MAN Ferrostaal Mexico auch im Bereich Montage und Vertrieb von MAN Nutzfahrzeugen aktiv. Mittlerweile hat die mexikanische MAN Ferrostaal-Tochter die Generalvertretung für MAN Nutzfahrzeuge übernommen. Das Unternehmen ist damit für Vertrieb, Ersatzteilversorgung und Service von LKWs und Bussen in Mexiko verantwortlich. Deuster: „Den Vertrieb und Service steuern wir von unseren bereits bestehenden Standorten in Mexico City, Querétaro und Guadalajara aus. Zusätzlich bauen wir in den kommenden eineinhalb Jahren das Vertriebs- und Servicenetzwerk auf landesweit 16 Stützpunkte aus und greifen dazu auch auf zertifizierte selbstständige Partner zurück.“

Ausgangspunkt war die Montage von Bussen und Bus-Chassis, die MAN Ferrostaal 2004 in Querétaro aufgebaut und seitdem betrieben hat. Zukünftig werden die Busse unter der Regie von MAN Nutzfahrzeuge hergestellt und von MAN Ferrostaal vertrieben. Lkws werden bis auf weiteres als Teilesätze bzw. als Fertigprodukte importiert und im Land verkauft.

„Nachdem wir den Markteintritt mit Bussen in Mexiko bereits 2004 erreicht haben, befinden sich derzeit etwa 1000 MAN-Fahrzeuge im Land,“ sagt Deuster. „Die Nachfrage ist aufgrund der Gegebenheiten in Mexiko hoch: Es gibt hier keine Eisenbahn. Deshalb wollen wir diese Zahl in den kommenden Jahren deutlich nach oben bringen. Bis 2010 streben wir ein Absatzziel von 1.000 Bussen und 1.000 LKWs pro Jahr an. Langfristig wollen wir von Mexiko aus auch die Märkte anderer lateinamerikanischer Länder

## ZWEI JAHRE NACH DEM MARKT-EINTRITT BEFINDEN SICH BEREITS ÜBER 1.000 MAN-FAHRZEUGE IM LAND

erschließen.“ Die Voraussetzungen dafür sind gut. Das Unternehmen hält heute im oberen Segment bei Reisebusfahrgestellen einen Marktanteil von rund 40 Prozent der Neuzulassungen und ist damit bereits zwei Jahre nach Produktionsstart Marktführer in Mexiko. Anfang Juni eröffnete MAN Ferrostaal Mexico gemeinsam mit MAN Nutzfahrzeuge die neue Produktionsstätte in Querétaro, die eine Vervierfachung der Produktionskapazitäten zulässt.

**>>>MAN-Kunde par excellence.** Das mittelständische mexikanische Druckerei-Unternehmen Papel, Cartón y Derivados (PCD) in Celaya, Mexiko, besteht seit 1997 und ist seitdem Kunde der MAN Ferrostaal México – heute einer der wichtigsten. Das Unternehmen ist landesweit Marktführer im Bereich bedruckter Wellpappen und Flexo-Druck. Innerhalb kürzester Zeit hat sich PCD den Ruf sehr hoher Qualität und zuverlässiger Just-in-time-Lieferung erworben. Deshalb ist die Nachfrage nach PCD-Produkten hoch. Refugio Gonzalez, Inhaber und Geschäftsführer des Unternehmens, sieht die Chance, vom Mittelständler zum Großunternehmen im Bereich Offsetdruck zu wachsen. (Siehe Kasten „Nicht von Pappe“) Voraussetzung: PCD muss expandieren. Dies wiederum macht erhebliche Investitionen notwendig. Entsprechend verfolgt Gonzales einen ehrgeizigen Erweiterungsplan.

Nachdem er bereits ein umfassendes Paket an Druckerei-Technologien mit maßgeschneiderter Kreditfinanzierung bei MAN Ferrostaal in Auftrag gegeben hat, erweitert PCD seine heute schon 126 Lkws umfassende Flotte mit 20 TGA-Trucks von MAN. Verkauf und Abwicklung: MAN Ferrostaal Mexico. PCD wird damit



01. Bus-Produktion in Querétaro: Bis 2010 soll das Volumen auf 1.000 Fahrzeuge pro Jahr angehoben werden.
02. Das Verkehrsmittel Bus ist in Mexiko von zentraler Bedeutung. Nicht jeder hat einen Pkw und nachdem es keine Eisenbahn gibt, werden große Strecken zumeist mit dem Bus überbrückt.
03. Der Lion's Coach: Die Eigenmarke von MAN in Mexiko. Daneben werden zumeist Fahrgestelle für andere Aufbauhersteller produziert.



der Pilot-Anwender von TGA Trucks in Mittelamerika. Zusätzlich plant Gonzalez, sein eigenes Papier herzustellen. Dazu wiederum braucht er viel Strom. Und den will er mit einem eigenen Dieselmotoren produzieren. Also benötigt Gonzales ein Dieselmotoren – am besten eines mit MAN Dieselmotoren. Verkauf und Abwicklung: MAN Ferrostaal México.

**>>>Finanzierungsleistungen machen's möglich.** Die umfangreiche Erweiterung fußt auf einer passenden Finanzierung. Aufgrund

detaillierter Recherche und engem Kontakt mit PCD schaffte MAN Ferrostaal eine Kredithistorie der PCD für Entscheider bei in- und ausländischen Kreditversicherungen und Banken. Verschiedene Kreditversicherungen waren von der Realisierung des breit gefächerten Druckerei-Paketes überzeugt. MAN Ferrostaal konzipierte eine maßgeschneiderte Kreditfinanzierung: ein „alles-aus-einer-Hand“-Paket, das die Bedarfe von PCD passgenau erfüllt.

Daniel Reinhardt