

## PRESSEMITTEILUNG

### „Unser Erfolg hängt vom Erfolg der Kunden ab“ Zeppelin und Caterpillar feiern 70 Jahre Partnerschaft

**FRIEDRICHSHAFEN (SR).** Ein unglaublicher Zufall wurde für sie zur glücklichen Fügung: 1954 begann auf dem Automobilsalon in Genf die deutsch-amerikanische Erfolgsgeschichte, die sich zu einer außergewöhnlichen Vertriebs- und Servicepartnerschaft zwischen Zeppelin und Caterpillar entwickelte. 2024 feierten beide Unternehmen im Graf-Zeppelin-Haus in Friedrichshafen zusammen mit 700 Gästen und Wegbegleitern das 70-jährige Jubiläum ihrer Zusammenarbeit. Dabei wurden die wesentlichen Meilensteine genauso betont, wie die entscheidenden Erfolgsfaktoren. „Es sind unsere Kunden und Geschäftspartner, warum wir heute hier sind. Das erfüllt uns mit besonderem Stolz und Dankbarkeit. Unser außerordentlicher Dank gilt aber auch vor allem unserem Partner Caterpillar, der zu dieser einzigartigen Partnerschaft maßgeblich beigetragen hat“, so Fred Cordes, verantwortlich als Geschäftsführer im Zeppelin Konzern für das operative Geschäft mit Baumaschinen in elf Händlergebieten. Gastredner Sigmar Gabriel, ehemaliger Bundesaußen- und -wirtschaftsminister sowie heute Vorsitzender der Atlantik-Brücke, stimmte indes nachdenkliche Töne an. Er verwies auf schwierige Zeiten, die Deutschland und Europa bevorstehen.

Gelbes Eisen war nicht nur in Reden und Filmen omnipräsent, sondern Baumaschinen flankierten die Bühne, standen Spalier zur Begrüßung oder umrahmten das Graf-Zeppelin-Haus. Im Fall eines historischen Cat Dozers D4, Baujahr 1964, bildete der Baumaschinen-Oldtimer ein beliebtes Fotomotiv für Selfies vor der Kulisse am Bodensee – dort, wo für Zeppelin einmal alles begann. Nachdem die Ära der Luftschiffe zu Ende war, versuchte das damalige Zeppelin Metallwerk, das später zum Zeppelin Konzern wurde, ein neues Geschäftsfeld aufzubauen. Ein Werkstattwagen geriet vor 70 Jahren zum Schlüsselerlebnis: Die Eigenkonstruktion, konzipiert für Reparatur- und Instandhaltungsarbeiten, wurde darum auf der Automobilmesse in Genf, dem Schauplatz von Fahrzeugen der Automobilindustrie, präsentiert. „Zufällig hat diese Erfolgsgeschichte begonnen – man müsste sie eigentlich verfilmen“, räumte Fred Cordes ein. Der Werkstattwagen erregte die Aufmerksamkeit von Caterpillar. Ein hochrangiger Manager war extra von Chicago nach Genf gereist, um damals nicht nur die Schaltzentrale von Caterpillar für Europa, den Mittleren Osten und Asien, zu besuchen, sondern auch auf dem Automobilsalon Ausschau nach neuen Vertriebsmöglichkeiten für den wachsenden deutschen Markt zu halten. „Beim Anblick des Servicewagens musste er wohl gedacht haben, dass Zeppelin prädestiniert war, um den Vertrieb der Baumaschinen zu übernehmen und sie im Feld zu warten. Doch ich darf verraten, dass dieser Werkstattwagen nie in Serie produziert wurde“, lüftete Fred Cordes das Geheimnis. Seinen Zweck hat der Werkstattwagen allemal erfüllt. Am 21. Juli 1954, nur vier Monate nach dem Automobilsalon in Genf, wurde dann ein Ausfuhrhändler-, Verkaufs- und Dienstleistungsvertrag für Westdeutschland und -berlin unterzeichnet. „Seitdem haben beide Unternehmen die Branche geprägt und ich behaupte sogar, revolutioniert. Caterpillar lieferte innovative Technologie, die Standards gesetzt hat, die von vielen bewundert und in der Regel auch oftmals nachgeahmt wurden“, war Fred Cordes überzeugt, der die Gäste mitnahm auf eine Zeitreise und dann die

Brücke in Richtung Zukunft schlug. „Zukünftig wird KI, sprich künstliche Intelligenz, beitragen, dass Arbeitsergebnisse noch präziser und schneller auf der Baustelle realisiert werden.“ Mit Sicherheit wird die Baumaschinengeschichte durch KI um weitere Kapitel fortgeschrieben. „Wir sind bereit, die nächste Ära unserer Partnerschaft zu gestalten. Gemeinsam wollen wir weiterhin die Standards in der Branche setzen und Trends definieren. Möge sich unsere Partnerschaft auch in den kommenden Jahren so erfolgreich und so visionär weiterentwickeln“, meinte Fred Cordes, „wie sie es in den vergangenen sieben Jahrzehnten getan hat.“

Den Punkt Technologieführerschaft griff auch Bob De Lange, Group-President von Caterpillar, in seiner Rede auf. Schließlich sei Zeppelin digitaler Marktführer im Hinblick auf die Vernetzung der Flotte des Kunden. Aber auch Caterpillar habe seine Investitionen erhöht und unter anderem seine digitalen Fähigkeiten verbessert, um die Geschäftsabwicklung noch einfacher zu gestalten. Hinzu kommt die Einführung von VisionLink für das Flottenmanagement, die Online-Bestellung von Ersatzteilen sowie die Nutzung von Daten und KI zur Überwachung des Zustands der Maschinen, um Ausfallzeiten zu vermeiden. „Zeppelin und Caterpillar haben im Laufe der Jahre eng zusammengearbeitet, um ihr Produkt- und Dienstleistungsangebot zu erweitern und in neue Technologien zu investieren“, unterstrich der Group-President von Caterpillar. Fortschrittliche Technologien sollen Kunden in Zukunft helfen, die Produktivität der Maschinen zu steigern und die Sicherheit auf der Baustelle zu erhöhen. Dazu gehöre auch Bedürfnisse der Kunden im Hinblick auf nachhaltige Lösungen zu erfüllen. Konkret nannte Bob De Lange batterieelektrisch betriebene Geräte oder herkömmliche Maschinen, die mit kohlenstoffärmeren Kraftstoffen betrieben werden. Die Rolle von Zeppelin sieht er dabei darin, „Dienstleistungen und Unterstützung zu bieten“ und Kunden so zu den Besten in der Branche zu machen. „Unsere dynamische Beziehung, die von gegenseitigem Vertrauen und Engagement für unsere Kunden geprägt ist, hat den Weg für unseren gemeinsamen Erfolg geebnet. Ich glaube, dass unsere erfolgreiche Zusammenarbeit in unserem gemeinsamen starken Engagement unseren Kunden gegenüber verwurzelt ist. Letztendlich hängt unser Erfolg vom Erfolg der Kunden ab“, war Bob De Lange überzeugt, als er stellvertretend dem Zeppelin Team zu der seit 70 Jahren bestehenden erfolgreichen Händlerschaft gratulierte.

Auf die Besonderheiten der Eigentümerstruktur des Stiftungsunternehmens Zeppelin ging Andreas Brand, Aufsichtsratsvorsitzender und Oberbürgermeister von Friedrichshafen, ein. Er machte deutlich, wie sich diese auch in der Zusammenarbeit mit den Kunden niederschlägt. Er berichtete von seiner Anfangszeit in der Kommunalpolitik, in der er bei Spatenstichen und Grundstückerschließungen ersten Kontakt zu Cat Baumaschinen gesammelt hatte. „Mit den Jahren habe ich verstanden, welche Bedeutung die Geräte für unsere Kunden haben. Ohne den Erfolg unserer Kunden wären wir heute nicht hier. Und den Erfolg verdanken wir dem Wertvollsten: dem Vertrauen unserer Kunden. Da es immer um Geschäfte zwischen Menschen geht, ist es umso wichtiger, gemeinsam die beste Lösung zu finden und Kunden das beste Produkt zu bieten.“ Die Partnerschaft zwischen Caterpillar und Zeppelin verglich er mit einer Beziehung, die mehr als nur zwischen zwei Unternehmen besteht, sondern auch auf dem Willen beruht, ein treuer und verlässlicher Geschäftspartner zu sein.

Stellvertretend für einen der ersten Cat Baumaschinenkunden in Deutschland erklärte Torsten Schuckert, Leiter der Serviceeinheit Logistik beim Bauunternehmen Wolff & Müller, aus seiner Perspektive, was die Zusammenarbeit mit Cat Baumaschinen und dem Zeppelin

Service so einzigartig macht. „Keinen Cat können wir uns nichts leisten“, zitierte er einen bekannten Werbeslogan und führte entsprechende Gründe dafür an, dass sich die Baumaschinen von Cat auf den Baustellen etabliert haben: „Es sind Maschinen, die sich auf technisch und qualitativ höchstem Niveau bewegen. Dafür ist es nötig, dass wir unsere Erfahrungen auf Baustellen in die Entwicklung einbringen. Hinzu kommen Dienstleistungen, die den Unterschied zwischen einer erfolgreichen und einer weniger erfolgreichen Baustelle ausmachen, wie die Ersatzteilversorgung, Finanzierungsleistungen oder Mietlösungen.“ Der Schlüssel der Zusammenarbeit sei eine Partnerschaft auf Augenhöhe, wobei es auf die Menschen ankomme, so Torsten Schuckert, wenn sie, wie bei Zeppelin und Caterpillar, mit Begeisterung und Leidenschaft arbeiten. Denn: „Ebenso wichtig für uns als Kunden ist ein wertschätzendes Miteinander.“

Maßgeblich für die Erfolgsgeschichte ist auch das Vertriebsnetz über Händler wie Zeppelin, mit dem sich Caterpillar neben Produkten und Dienstleistungen deutlich vom Wettbewerb differenzieren konnte. „Es ermöglicht uns eine lokale und sachkundige Vertretung in mehr als 190 Ländern weltweit“, so Bob De Lange. Daran knüpfte auch Peter Gerstmann, Vorsitzender der Geschäftsführung des Zeppelin Konzerns, an, als er sich den Fragen von *Moderatorin Esther Sedlacek* stellte, die durch die Jubiläumsfeier führte. Im Interview mit ihr erklärte er, wie visionär einst Firmengründer Ferdinand Graf von Zeppelin war, dessen Luftschiffbau er mit einem Start-up verglich. Ähnlichkeiten mit dem heutigen Crowdfunding hatte die Finanzierung über die Volksspende, ausgelöst durch das Unglück des Luftschiffes LZ4 1908 in Echterdingen, die den Grundstock für die Zeppelin-Stiftung legte. „Ferdinand Graf von Zeppelin hat sein Team zusammengeschweißt und seinen schärfsten Kritiker Hugo Eckener an Bord geholt“, so Peter Gerstmann, der dann den Bogen spannte zu den Firmengründern von Caterpillar, Benjamin Holt und Daniel Best, die ihre Geschäftsidee dahingehend weiterentwickelten, indem sie sich entschieden, den Vertrieb ihrer Produkte weltweit in die Hände lokaler Partner zu legen. „Das Händlernetz war die Basis für den weltweiten Erfolg. Die Verantwortlichkeiten waren dabei immer eindeutig: Zeppelin war verantwortlich für die Kunden und bildete die Schnittstelle zum Markt, während Caterpillar für die besten Produkte sorgte. Den Willen, gemeinsam für unsere Kunden die beste Lösung zu entwickeln, hält unsere Partnerschaft seit jeher zusammen“, berichtete der Vorsitzende der Geschäftsführung des Zeppelin Konzerns. Die Aufgabenteilung hat auch im Hinblick auf den Service funktioniert. „Wir verstehen was von Reparaturen und Instandhaltung von Maschinen und können Kunden den Service bieten, den sie benötigen. Und das skaliert sehr gut über alle die sieben Jahrzehnte“, so Peter Gerstmann weiter. Selbst als sich mit der Wiedervereinigung neue Chancen boten, hat sich daran nichts Wesentliches geändert. „Wir haben es geschafft, Menschen einzubinden. Wie sagte einmal ein Kollege so schön: Für Zeppelin war der Osten immer nur eine Himmelsrichtung. Uns ist es stets gelungen, in den neuen Händlergebieten, die nach 1990 dazu kamen, Begeisterung zu wecken – gemäß unserem Slogan: Ihr Erfolg, unsere Leidenschaft.“ Mit dem Krieg Russlands gegen die Ukraine kam es jedoch zu einem radikalen Einschnitt mit der Folge, aus dem Markt auszusteigen und alles zurückzufahren. „Es ist schwer, unter diesen Umständen alle auf Spur zu halten. Doch wir haben es gut hingekommen“, räumte Peter Gerstmann ein. 1954 kümmerten sich sieben Zeppelin Mitarbeiter um Cat Baumaschinen und Motoren und erzielten damit einen Umsatz von 300 000 DM. 2024 erstreckt sich die Partnerschaft von Zeppelin und Caterpillar über zahlreiche Länder Mittel- und Osteuropas bis hin nach Zentralasien. Im Geschäftsjahr 2023 erwirtschafteten über 10 000 Mitarbeiter im gesamten Konzern einen Umsatz von 3,9 Milliarden Euro.

Dass die Entwicklung zweier Firmen immer auch von Weltpolitik beeinflusst wird, wurde auch beim Festredner deutlich. Angesichts der Baustellen im übertragenen Sinn stehen auch große Herausforderungen in der Welt bevor, erklärte Gastredner Sigmar Gabriel. Der ehemalige Vize-Kanzler stellte klar, dass sich die „globale Weltordnung, wie wir sie kennen – mit den USA als Weltpolizist“ sich zu Ende neigt. Die politischen und wirtschaftlichen Achsen verschieben sich vom Atlantik in Richtung Indopazifik, so Sigmar Gabriel. „Die internationale Ordnung erodiert. Krieg ist wieder ein Mittel der Politik geworden, seitdem Putin die Ukraine überfallen und einen Krieg angezettelt hat“, machte er klar. Sollte Putin die Ukraine erobern, dann sei die Büchse der Pandora geöffnet. Sigmar Gabriel appellierte daher, dass das unbedingt zu verhindern sei, denn das würden sonst „unsere Kinder und Enkelkinder büßen müssen.“ Umso wichtiger sei, in Europa zusammenzustehen und auch unsere Verteidigungsausgaben an die neue Weltordnung anzupassen. Dabei war Sigmar Gabriel überzeugt: „Wir können mehr Lasten übernehmen, aber wir müssen gleichzeitig unsere Verteidigungsfähigkeit erhöhen.“ Auch wirtschaftlich sollten wir uns mehr in Richtung Europa orientieren, meinte er, denn die Globalisierung, so wie sie bislang praktiziert wurde und wie sie auf dem Washingtoner Konsens basierte, sei zu Ende. „Wir müssen unsere bisherige Rolle radikal ändern. Erinnern wir uns daran, was Europa so einmalig macht. Ich hoffe, dass es gelingt, dass wir in Europa zusammenhalten und wir mit den Amerikanern weiter eine transatlantische Partnerschaft pflegen können“, unterstrich der Festredner. Dass Caterpillar und Zeppelin dazu künftig ihren Beitrag leisten werden, war die zentrale Botschaft aus Friedrichshafen.

## Bildunterschriften

### Bild 1

Bob De Lange (links), Group-President von Caterpillar, überreichte Fred Cordes, verantwortlich als Geschäftsführer im Zeppelin Konzern für das operative Geschäft mit Baumaschinen in elf Händlergebieten, eine Auszeichnung für 70 Jahre erfolgreiche Partnerschaft und Zusammenarbeit. Fotos: Zeppelin/Sabine Gassner

### Bild 2

Sigmar Gabriel, ehemaliger Bundesaußen- und -wirtschaftsminister sowie heute Vorsitzender der Atlantik-Brücke, verwies in seinem Festvortrag auf schwierige Zeiten, die Deutschland und Europa bevorstehen.

### Bild 3

Festredner Sigmar Gabriel (Zweiter von links) zusammen mit Bob De Lange (Zweiter von rechts), Group-President von Caterpillar, Peter Gerstmann (rechts), Vorsitzender der Geschäftsführung des Zeppelin Konzerns, und Fred Cordes (links), Geschäftsführer im Zeppelin Konzern.

### Bild 4

Mit einem legendären Modell eines Cat Dozers D11T bedankte sich Fred Cordes für die klaren Worte von Gastredner Sigmar Gabriel.

**Bild 5**

Was die Zusammenarbeit mit Cat Baumaschinen und dem Zeppelin Service so einzigartig macht, erklärte Torsten Schuckert, Leiter der Serviceeinheit Logistik beim Bauunternehmen Wolff & Müller, aus Kundenperspektive.

**Bild 6**

Peter Gerstmann, Vorsitzender der Geschäftsführung des Zeppelin Konzerns, stellte sich den Fragen von *Moderatorin Esther Sedlacek*, die durch die Jubiläumsfeier führte.

**Bild 7**

Andreas Brand, Aufsichtsratsvorsitzender des Zeppelin Konzerns und Oberbürgermeister von Friedrichshafen, verglich die Partnerschaft zwischen Caterpillar und Zeppelin mit einer Beziehung, die mehr als nur zwischen zwei Unternehmen besteht, sondern auch auf dem Willen beruht, ein treuer und verlässlicher Geschäftspartner zu sein.

**Bild 8**

2024 feierten Caterpillar und Zeppelin zusammen mit 800 Gästen und Wegbegleitern das 70-jährige Jubiläum ihrer Zusammenarbeit.

**Bild 9**

Gelbes Eisen war nicht nur in Reden und Filmen omnipräsent, sondern umrahmte auch das Graf-Zeppelin-Haus in Friedrichshafen.

## Über die Zeppelin Baumaschinen GmbH

Die Zeppelin Baumaschinen GmbH ist Europas führende Vertriebs- und Serviceorganisation der Baumaschinenbranche und seit 1954 in Deutschland Vertriebs- und Servicepartner von Caterpillar Inc., dem weltgrößten Hersteller von Baumaschinen. Mit 1.886 Mitarbeitern und einem 2023 erwirtschafteten Umsatz von rund 1,33 Milliarden Euro ist die Zeppelin Baumaschinen GmbH die größte Gesellschaft des Zeppelin Konzerns. Zum Produktprogramm zählen neue und gebrauchte Caterpillar Baumaschinen im Bereich von 1 bis 150 Tonnen Einsatzgewicht, zum Dienstleistungsspektrum gehören der Service, der bundesweit flächendeckend in 35 Niederlassungen erfolgt, sowie die Beratung und die Finanzierung für die Maschinen. Die Zentrale und der juristische Sitz der Zeppelin Baumaschinen GmbH befinden sich in Garching bei München.

Weitere Informationen unter [zeppelin-cat.de](http://zeppelin-cat.de).

## Über den Zeppelin Konzern

Der Zeppelin Konzern bietet Lösungen in den Bereichen Bauwirtschaft, Antrieb und Energie sowie Engineering und Anlagenbau. Das Angebot reicht von Vertrieb und Service von Bau-, Bergbau, Forst- und Landmaschinen über Miet- und Projektlösungen für Bauwirtschaft und Industrie bis hin zu Antriebs- und Energiesystemen sowie Engineering und Anlagenbau und wird durch digitale Geschäftsmodelle ergänzt. Zeppelin ist weltweit in 26 Ländern vertreten. Im Geschäftsjahr 2023 erwirtschafteten über 10.000 Mitarbeiter einen Umsatz von 3,9 Milliarden Euro. Der Konzern organisiert seine Zusammenarbeit in fünf Strategischen Geschäftseinheiten (Baumaschinen Deutschland / Österreich, Baumaschinen International, Rental, Power Systems, Anlagenbau) und dem Strategischen Management Center Group IT Services. Die Zeppelin GmbH ist die Holding des Konzerns mit juristischem Sitz in Friedrichshafen und der Zentrale in Garching bei München. Der Zeppelin Konzern ist ein Stiftungsunternehmen. Seine Wurzeln liegen in der Gründung der Zeppelin-Stiftung durch Graf Ferdinand von Zeppelin im Jahr 1908. Weitere Informationen unter [zeppelin.com](http://zeppelin.com).

Weitere Informationen unter [zeppelin.com](http://zeppelin.com).

## Zeppelin Baumaschinen GmbH

Presse

Sonja Reimann

Graf-Zeppelin-Platz 1



85748 Garching-bei München

Tel.: 089 32000-636

Email: [sonja.reimann@zeppelin.com](mailto:sonja.reimann@zeppelin.com)