

INTERVIEW

„Zeppelin wird nach diesem Krieg ein anderes Unternehmen sein“

Peter Gerstmann im Interview mit dem Baublatt

Garching b. München, 04. April 2022. Was rund 2 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Zeppelin an Geschäft mit Caterpillar Baumaschinen und Motoren in der Ukraine und in Russland über mehr als zwei Jahrzehnte aufgebaut haben, hat der Krieg in der Ukraine auf einen Schlag zunichte gemacht. Der Zeppelin Konzern ist doppelt betroffen: Denn nicht nur angesichts der verheerenden Bombenangriffe ist ein operatives Geschäft in der Kriegssituation unmöglich geworden – auch für das von Sanktionen betroffene Russland musste der Vertrieb- und Service von Caterpillar Baumaschinen und Motoren eingeschränkt werden. In einem Interview mit dem Baublatt, erläutert Peter Gerstmann, Vorsitzender der Geschäftsführung der Zeppelin GmbH, was der Krieg für Folgen für die Zukunft Zeppelins hat.

Das Interview erschien am 04. April 2022 im Baublatt. Nähere Information unter www.baublatt.de

Baublatt: Zeppelin beschäftigt in Russland 1 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – in der Ukraine sind es 600. Was unternimmt Zeppelin, um ihnen im Kriegsgebiet zu helfen?

Peter Gerstmann: Wir tun alles, um unsere Mitarbeiter aus der Ukraine in Sicherheit zu bringen, sie bei der Evakuierung ihrer Familien zu unterstützen und die wirtschaftlichen Konsequenzen weitestgehend abzufangen. So zahlen wir weiterhin Löhne und Gehälter. Wir haben Fluchtkorridore organisiert und wir haben in Polen und in der Slowakei Auffangstellen aufgebaut, wo sich geflüchtete Zeppeliner melden können. Die Flüchtlinge werden zunächst an unseren Standorten in Warschau und Prag untergebracht. So haben wir bereits rund 200 Familienmitglieder vorübergehend unterbringen können. Zudem haben wir einen Hilfsfonds von 100 000 Euro eingerichtet. Mit diesem Geld sollen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Gefahrenbereich gebracht werden – nicht zu verwechseln mit einer Spende. Das machen wir unter dem Dach des Bündnisses „Aktion Deutschland hilft“, unter dem wir ein Spendenkonto eingerichtet haben.

Baublatt: Sind Mitarbeiter auch direkt im Krieg beteiligt?

Peter Gerstmann: Tatsächlich wurden meines Wissens auch Mitarbeiter eingezogen – alle Männer zwischen 18 und 60 Jahre müssen in der Ukraine bleiben. Viele haben sich den Volksmilizen angeschlossen. Bislang haben wir zum Glück noch keine Nachricht erhalten, dass jemand zu Tode kam oder verletzt wurde. Ausschließen können wir es leider nicht.

Baublatt: Bombenangriffe lassen zerbombte Städte und große Zerstörung zurück. Kamen bereits Niederlassungen und Baumaschinen zu Schaden?

Peter Gerstmann: Aktuell ist uns noch keine Zerstörung bei unseren Niederlassungen bekannt. Allerdings wurde von der ukrainischen Armee ein Zollager bei Kiew beschlagnahmt. Die Maschinen dienen nun als Panzerbarrikaden auf der Zufahrtsstraße nach Kiew.

Baublatt: Blutet Ihnen nicht das Herz, wenn nagelneue Technik, die noch keine Betriebsstunde geleistet hat, zerstört wird?

Peter Gerstmann: Der Bürgermeister von Kiew, Vitali Klitschko, hat bei uns angerufen und danach gefragt. Da ohnehin Kriegsrecht besteht, haben wir die Maschinen freigegeben. Es ist

nicht wert, darüber zu diskutieren, der Schutz von Menschenleben steht in diesem Fall über allem. Wir müssen mit einem großen Vermögensverlust rechnen. Das lässt sich nicht verhindern.

Baublatt: Im letzten Jahr investierte Zeppelin zehn Millionen Euro in eine neue Zentrale in Kiew für Baumaschinen und Power Systems, die fast fertig ist. Sie wäre dieses Jahr eingeweiht worden. 2019 wurde die Eröffnung einer neuen Niederlassung in St. Petersburg gefeiert. In das Firmengelände, die Servicewerkstatt für Maschinen und Motoren, das Zentralersatzteillager und Bürogebäude wurden 17 Millionen Euro investiert. Können Sie schon beziffern, wie groß der Schaden ist, den Putin mit seinem brutalen Angriff angerichtet hat?

Peter Gerstmann: In Abhängigkeit von der Dauer des Krieges sind wir derzeit in der Lage, das Geschäft in Teilen der Ukraine und in Russland zumindest eingeschränkt aufrechtzuerhalten. Trotzdem stellt sich die Frage: Wie wird danach das Geschäft aussehen? Können wir mit hohen Verlusten die Vermögenswerte noch erhalten? Es ist für uns das wahrscheinlichere Szenario, dass wir zum Exit gezwungen werden: entweder gibt es eine Verstaatlichung oder eine Unmöglichkeit des Geschäftes. Tritt eines dieser beiden Szenarien ein, würden wir einen niedrigen dreistelligen Millionenverlust an Vermögen erleiden. 20 Prozent unseres Umsatzes und bis zu 30 Prozent unseres Ertrages kamen in den letzten Jahren aus der Region, die dann dauerhaft wegfallen würden. Kommt es nicht zu dem Vermögensverlust, werden wir auch ins Minus gehen, allerdings gemäßigt.

Baublatt: So oder so: Es trifft Zeppelin sehr hart.

Peter Gerstmann: Wir werden das überstehen, dafür ist das Unternehmen stark genug – wir sind in den letzten Jahren stark gewachsen, auch bedingt durch unsere neuen Vertriebs- und Servicegebiete in Schweden, Dänemark und Grönland. In der Ukraine und Russland haben wir 2021 bis zu 600 Millionen Euro Umsatz erzielt – es macht bis zu 20 Prozent unseres Geschäftes aus. Der Wert schwankt jedes Jahr: Können wir dort ein großes Flottengeschäft abschließen, sind es gleich mal hundert Millionen Euro mehr. Das Geschäft mit Cat Baumaschinen in der Ukraine ruht nun nahezu komplett. Stand Mitte März gibt es noch zwei Aktivitäten: Die Minen im Westen des Landes arbeiten noch, dort liefern wir Ersatzteile und führen Servicearbeiten aus. Agrarbetriebe im Westen fangen mit der Aussaat an. Auch hier können wir Wartungsarbeiten sowie die Ersatzteilversorgung noch aufrechterhalten. In der Mitte des Landes finden keine geschäftlichen Aktivitäten statt, denn die Leute sind geflohen oder dienen in der Armee oder haben sich der Miliz angeschlossen.

Baublatt: Wie geht Zeppelin mit den beschlossenen Sanktionen gegen Russland um?

Peter Gerstmann: Der Angriffskrieg der Regierung der Russischen Föderation auf die Ukraine und die völkerrechtswidrige Aggression werden von uns auf das Schärfste verurteilt. Das heißt, dass wir bedingungslos unser Geschäft in Russland danach ausrichten, was uns dort nach den geltenden Gesetzen und beschlossenen Sanktionen erlaubt ist und wofür es noch eine Verpflichtung gibt, die wir erfüllen müssen. Das heißt, wir kommen unseren Service- und Garantieverpflichtungen nach und stellen die Versorgung von Ersatzteilen sicher, die wir aus dem Zentralersatzteillager von Caterpillar in Moskau beziehen. Das gilt jedoch ausschließlich für Kunden, die nicht auf den Sanktionslisten stehen. Nach Russland können wir derzeit keine neuen Cat Baumaschinen und Motoren mehr importieren, sondern liefern nur noch das aus, was sich schon im Zolllager befindet, sofern die Kunden nicht mit Sanktionen in Verbindung stehen. Caterpillar hat darüber informiert, dass die Produktion im russischen Werk in Tosno bei Sankt Petersburg bis auf weiteres ausgesetzt wird. Auch über Caterpillar Financial Services können wir bis auf weiteres keine neuen Finanzierungs- oder Leasingverträge in Russland anbieten. Unter unseren 1 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sind einige seit 20 Jahren bei uns. Sie sind äußerst loyal. Ihnen gegenüber haben wir auch eine soziale

Verpflichtung als Arbeitgeber. Sie haben keinen Krieg angefangen. Daher haben sie selbstverständlich auch weiterhin ihren Lohn und ihr Gehalt bekommen. Wir haben in Russland einen zentralen IT-Knotenpunkt für unsere gesamten IT-Infrastruktur im eurasischen Raum. Diesen können wir nicht einfach ohne weiteres abschalten, weil wir dann die Kollegen in Armenien, Tadschikistan oder Turkmenistan nicht mehr erreichen würden. Darüber hinaus haben wir nicht nur Kunden gegenüber eine Verpflichtung, sondern auch gegenüber Caterpillar. Das könnten wir nicht gewährleisten, würden wir Russland verlassen. Würden wir die Verpflichtungen nicht erfüllen, wäre das Geschäft nicht nur morgen weg, sondern es droht die Verstaatlichung oder Dritte würden übernehmen. Dann könnten wir die Einhaltung der Regeln nicht mehr garantieren. Zeppelin ist übrigens nur in einem Teil Russlands als Caterpillar Händler tätig. In Russland arbeiten noch drei weitere, international tätige Caterpillar Händler.

Baublatt: Aus Moskau gibt es erste Forderungen nach einer Verstaatlichung von Firmenvermögen. Stellen Sie sich schon darauf ein, dass Sie das alles abschreiben müssen?

Peter Gerstmann: 2019 haben wir rund 17,5 Millionen Euro in das 40 000 Quadratmeter große Firmengelände in St. Petersburg, in die Servicewerkstatt, in das Zentralersatzteillager und in ein Bürogebäude investiert. Natürlich könnten das die Russen übernehmen – die Organisation für die Ersatzteile sowie die Kundenbeziehungen sind dafür da. Sie könnten weiterarbeiten und den beliefern, an den sie wollen. Wir sind somit derzeit auch Regulator in diesem Markt, der dort noch europäische Interessen vertritt.

Baublatt: Haben Kunden denn überhaupt noch Einsätze für Cat Baumaschinen?

Peter Gerstmann: Auch die Kunden in Russland stoßen auf Erschwernisse. Diejenigen, die wir trotz der Sanktionen beliefern könnten, sind kaum noch in der Lage für Ersatzteile oder Baumaschinen zu zahlen. Die Zahlungssysteme der russischen Banken sind unterbrochen und der Rubel ist stark abgewertet. Damit sind die Zahlungsmöglichkeit und die Zahlungsfähigkeit stark eingeschränkt

Baublatt: Krypto-Währungen sind somit kein Ausweg?

Peter Gerstmann: Das stand nie zur Diskussion. Der Rubel ist nicht mehr einfach so ohne weiteres konvertierbar. Und wenn doch, dann sind die Geschäfte viel teurer – im Moment müssten Kunden fast doppelt so viel für eine Cat Baumaschine ausgeben. Das ist oft nicht finanzierbar. Kurz auf den Punkt gebracht: Unser Geschäft in Russland ist weitestgehend zum Erliegen gekommen.

Baublatt: Was hat für Sie als Manager eines Unternehmens mit fast 11 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in diesen extrem schwierigen Zeiten höchste Priorität und wie haben Sie seitens Unternehmensführung auf den Krieg reagiert?

Peter Gerstmann: Am 24. Februar wurde in der Früh sofort unser bewährter Krisenstab aktiviert, der sich seitdem jeden Morgen zum Austausch über die aktuelle Situation trifft. Darin sind wir mittlerweile schon geübt. Erste Überlegung und oberste Priorität war: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Gefahrenbereich in Sicherheit zu bringen. Wir haben sofort entschieden, ihnen bei der Evakuierung aus dem Kriegsgebiet zu helfen. Das betraf vor allem diejenigen in der Niederlassung an der weißrussischen Grenze sowie in der Niederlassung im Donbas im Südosten des Landes. Zum damaligen Zeitpunkt wurden unsere Hilfsangebote kaum angenommen. Anfangs wurde wohl nicht damit gerechnet, dass es so schlimm werden würde. Es ging zunächst auch darum, welche Arbeitsplätze aufrechterhalten werden können. Wir mussten die Löhne und Gehälter für den Monat Februar sicherstellen. Auch die nächste Auszahlung für den März wurde angewiesen – das sind wir unseren Mitarbeiterinnen und

Mitarbeitern auch schuldig, dass wir auch weiterhin versuchen werden, sie zu bezahlen. Natürlich mussten wir überlegen, welche Geschäfte können wir machen und wie können wir die Verpflichtungen gegenüber unseren Kunden sicherstellen, und zwar in dem Kriegsgebiet der Ukraine und in dem sanktionierten Gebiet von Russland. Wir mussten schon 2015 mit Sanktionen, bedingt durch die Annexion der Krim durch Russland, umgehen. Diesmal hat sich die Situation massiv verschärft. Mit Krisen wurden wir seit mehr als zehn Jahren immer wieder konfrontiert, ob das nun die Finanz- und Wirtschaftskrise oder die Corona-Pandemie war, aber durch den Krieg in der Ukraine sind wir erstmals auch an eine Grenze gekommen. Wir haben eine Situation, wo wir unsere fast 11 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht mehr alle mit unseren Entscheidungen durchgängig erreichen können und es gibt gesplante Sichtweisen auf den Krieg.

Baublatt: Wie schwierig ist die Kommunikation mit den Kunden und Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den betroffenen Kriegsgebieten und in Russland, wo laut dem Mediengesetz Haftstrafen von bis zu 15 Jahren drohen, wenn das Wort Krieg verwendet wird?

Peter Gerstmann: In der Ukraine sind wir gut vernetzt – etwa über Messenger Dienste, E-Mail und über unsere firmeninterne digitale Plattform. Die Kommunikation ist jedoch sehr schwierig. Die emotionalen Belastungen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch den Krieg führen dazu, dass jede Unternehmenskommunikation sehr kritisch hinterfragt und jedes Wort interpretiert wird. Es ist sehr schwierig, die richtigen Worte zu finden.

Baublatt: Wissen russische Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter überhaupt, was passiert ist?

Peter Gerstmann: Sie haben ihre eigene, unterschiedliche Informationslage. Es hängt davon ab, in welchem Umfeld die Menschen leben, wie alt und wie digital affin sie sind. Man kann sagen: Je urbaner sie leben und je jünger sie sind, desto besser sind sie informiert, weil sie bessere Zugänge zu Informationen haben. Über die sozialen Medien wussten viele jüngere natürlich, was passiert, auch wenn das immer weiter eingeschränkt wird. In den ländlichen Gebieten sind die Chancen gering, an Informationen außerhalb des Landes zu kommen. So muss man die Verteilung sehen. Ein Großteil unserer 1 400 Mitarbeiter wird gut, und ein Teil eben auch gar nicht außerhalb der russischen Medien informiert sein. Sie haben ihre eigene Sicht auf die „militärische Operation“ und glauben nicht unseren Darstellungen. Das Mediengesetz hat aber auch uns gezwungen, zu reagieren. Wir haben uns entschieden, unsere unternehmenseigene Plattform für die Kollegen aus Russland zu sperren. Um sie vor möglichen Konsequenzen zu schützen, können sie dort keine Nachrichten mehr lesen und posten. Da wir nicht über die Inhalte verfügen, welche dort veröffentlicht werden, ist die Gefahr zu groß, dass Informationen verbreitet werden, die dem Mediengesetz entgegenstehen.

Baublatt: Inwieweit wird der Krieg Zeppelin in den anderen Händlergebieten wie Deutschland und Österreich tangieren und was folgt daraus für die Länder im eurasischen Raum, wie Armenien, Usbekistan, Tadschikistan und Turkmenistan, die Abnehmer von Cat Großgeräten sind?

Peter Gerstmann: Es ist eine schwierige Frage. Ich glaube nicht, dass dieser Krieg spurlos an uns und an der Weltwirtschaft vorübergehen wird. Die Energiepreise, die in Deutschland ohnehin schon die höchsten in Europa sind, werden weiter steigen. Rohstoffpreise, die bedingt durch die Corona-Pandemie schon hoch waren, werden zulegen. Die Inflation wird anziehen. Schon jetzt haben wir eine Unterbrechung der Lieferketten, und das wird sich weiter auf die Preise und Verfügbarkeit auswirken. Die Weltwirtschaft wird einen Rückschlag hinnehmen müssen. Wie groß dieser ausfällt, hängt von der Länge des Krieges ab und wie stark die daraus resultierenden wirtschaftlichen und politischen Konsequenzen sein werden.

Baublatt: Im Automobilsektor fehlten vorher schon Chips und jetzt Kabelbäume. Was bedeutet der Krieg für die Produktion und Lieferung von Cat Baumaschinen – mit welchen Folgen müssen Ihre Kunden rechnen?

Peter Gerstmann: Lieferprobleme gibt es bedingt durch die hohe weltweite Nachfrage auch für Cat Baumaschinen. Da sind Lieferketten genauso gestört: Es fehlen nicht nur Chips und elektronische Bauteile, die Voraussetzung für Telematik-Anwendungen und Assistenzsysteme sind, sondern es geht auch um die Verfügbarkeit von Stahl und anderen wichtigen Rohstoffen. Selbst daraus folgen Preissteigerungen. Davon sind übrigens alle betroffen. Die Tendenz der wirtschaftlichen Verwerfungen wird sich verstärken.

Baublatt: Mit Russland und der Ukraine fällt erst einmal ein großer Markt weg.

Peter Gerstmann: Und genau das könnte auch eine Chance sein. Die Maschinen stehen den verbliebenen Märkten zusätzlich zur Verfügung und die weltweite Nachfrage ist durch die hohen infrastrukturellen Notwendigkeiten hoch.

Baublatt: Geht das denn einfach so ohne Weiteres – beispielsweise basiert die Motorentechnik doch auf anderen Abgasvorschriften als in der EU?

Peter Gerstmann: Völlig richtig. Aber wenn diese Baumaschinen nicht mehr für Russland gebaut werden, weil Absatzmärkte wegbrechen, stehen Kapazitäten in der Produktion zur Verfügung. Es könnten sich somit auch noch weitere positive Tendenzen ergeben – und da denke ich nicht nur an den Wiederaufbau, sondern wir bekommen neue Nachfragequellen. Die Wehrtechnik wird nach Baumaschinen nachfragen. Wir müssen Investitionen in die Energieversorgung tätigen. Die Förderung heimischer Rohstoffe, um unabhängiger zu sein, wird wieder stärker in den Fokus rücken. Es wird eine Vielzahl an neuen Chancen geben.

Baublatt: Ist es nicht eine Plattitüde: In jeder Krise steckt eine Chance?

Peter Gerstmann: Das ist auch so. Wir werden eine Chance, und eben auch ein Risiko haben, das sich dann hoffentlich die Waage hält.

Baublatt: Sie haben schon früh vor einer drohenden Weltwirtschaftskrise gewarnt, als darüber nachgedacht wurde, Russland durch einen Ausschluss von dem Finanzsystem Swift zu sanktionieren. Auf welche möglichen Worst-Case-Szenarien bereiten Sie sich aktuell vor?

Peter Gerstmann: Für uns wäre das, wenn wir in Russland als europäisches Unternehmen nicht mehr tätig sein dürfen und die Ukraine russisches Staatsgebiet würde. Das wäre der Worst-Case. Ansonsten gehe ich davon aus, dass wir in den anderen Märkten nicht mehr auf dem bisher gewohnten Niveau unsere Produkte und Services vertreiben können. Am positivsten wäre eine diplomatische Lösung, wie auch immer diese aussieht. Aber danach wird es nie wieder so sein wie zuvor. In Russland wird Zeppelin nie wieder in der Art Geschäfte mit Cat Baumaschinen machen können, wie wir das die letzten 20 Jahre getan haben. Das Vertrauen wurde zerstört, die Partnerschaften sind verloren.

Baublatt: 2015 war Zeppelin wegen der Annexion der Krim durch Russland schon einmal in einer schwierigen Lage und musste auf Sanktionen reagieren. Welche Lehren haben Sie daraus gezogen?

Peter Gerstmann: Wir haben bis auf den Ausschluss von Swift diesmal eigentlich nichts Neues erlebt, was die Sanktionen betrifft. Die russischen Banken wurden von Swift abgehängt, aber wir machen mit ihnen ohnehin nicht so viel Transaktionen. Aber solange europäische Banken

Überweisungen nach Russland tätigen können, bleiben Geschäfte möglich. Vom Prinzip der Sanktionen hat sich 2022 im Vergleich zu 2015 nichts verändert – sie sind nur verschärft worden. Wir haben aus Europa einen verschärften Dual Use, das heißt, Teile, die militärisch verwendet werden können, dürfen nicht ausgeführt werden. Aber Dual Use gab es schon 2015 und davor. Mit Putin nahestehenden Personen und Firmen durften schon damals keine Geschäfte gemacht werden. Es gab Sanktionen von Institutionen wie Banken, aber auch Industrien wie Gas und Öl durften nicht vollständig beliefert werden. Wir haben uns damals darauf eingestellt, dass 30 Prozent Umsatz in den Regionen übrigbleiben, aber so haben wir gut überleben können. Das können wir auch heute noch. Kritisch wird es, wenn wir kein Geschäft mehr machen können und wir nicht mehr arbeiten dürfen als deutsche Firma.

Baublatt: Mit welchen Konsequenzen rechnen Sie für die Ukraine?

Peter Gerstmann: Sollte die diplomatische Lösung so aussehen, dass die Ukraine ein freibestimmtes Land bleibt, das sich an Europa statt an Russland orientiert, könnten wir unser Geschäft fortführen. Dann würden sicher beträchtliche Geldsummen für den Wiederaufbau des Landes zur Verfügung gestellt werden. Mag sein, dass wir davon profitieren könnten, doch das Land könnte niemals wieder in der Form wie früher mit Russland zusammenarbeiten. Wir hatten dort ein gemeinsames IT-Team mit Ukrainern, mit Russen, mit Armeniern. Das wird es nicht mehr geben.

Baublatt: Der Krieg wird nicht nur mit Waffen ausgetragen, sondern es steigt die Gefahr von Cyber Attacks. Ist Zeppelin hier auch schon Opfer geworden?

Peter Gerstmann: Am ersten Kriegstag gab es eine Attacke auf die Systeme in der Ukraine, die wir relativ schnell im Griff hatten. Wir sind sehr sensibilisiert und arbeiten mit Hochdruck daran, unsere Daten zu sichern – auch außerhalb des Landes – und direkte Zugriffe zu ermöglichen sowie die Abhängigkeit der Gesellschaften zu entflechten.

Baublatt: Sie sagten: Zeppelin wird nach dem Krieg ein anderes Unternehmen sein. Was heißt das konkret?

Peter Gerstmann: Das ist einfach: 20 Prozent unserer bisherigen Leistungskraft, die uns ausgemacht hat, werden in Zukunft fehlen. Weit über zwei Jahrzehnte haben wir das Geschäft mit viel Leidenschaft in der Ukraine und in den russischen Territorien aufgebaut. Wir haben Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rekrutiert und mit unseren Werten und unserer Unternehmenskultur vertraut gemacht. In Russland und in der Ukraine haben wir Zeppelin nach westlichem Standard aufgebaut, um dort Cat Baumaschinen und Motoren verkaufen und mit dem gewohnten Leistungsstandard im Service betreuen zu können. Das werden wir verlieren – es ist, als ob plötzlich ein wichtiges Körperteil fehlt. Uns geht nun enorm viel verloren. Das gilt nicht nur für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sondern auch Kunden. Da sind langjährige Vertrauensverhältnisse aufgebaut worden. Man hat sich immer gefreut, wenn man sich traf.

Baublatt: Dazu wäre auf der kommenden bauma eine gute Gelegenheit gewesen.

Peter Gerstmann: Russische Kunden kamen immer gerne nach München. Man kannte sich wirklich gut und wusste auch um die privaten Sorgen und Nöte. Das ist alles weg. Wir verlieren damit ein Stück von Zeppelin. Es hat uns ausgemacht, dass wir die Experten für Osteuropa für Cat Baumaschinen und Motoren waren. Das brachte besondere Fähigkeiten und ein besonderes Verständnis mit sich, auch was das Know-how bei Großgeräten im Miningbereich angeht. Wir werden nach wie vor in Schweden Mining anbieten, aber nicht mehr in diesem Umfang wie zuvor. In Zukunft werden wir wohl ein rein westlich orientierter Caterpillar Händler sein.

Baublatt: Nach der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 und der Corona-Krise ist mit dem Krieg das bislang schlimmste Szenario eingetreten, mit dem Sie als Konzernchef konfrontiert wurden. Wie kommen Sie persönlich mit der belastenden Situation zurecht – können Sie nachts noch schlafen?

Peter Gerstmann: Ich schlafe mit dem Krieg ein und wache damit wieder auf. Das lässt einen nicht los. Man kann sich aktuell auch nicht darauf konzentrieren, was Zeppelin voranbringt. Das muss derzeit leider zurückgestellt werden. Jetzt erfordert das Krisenmanagement volle Aufmerksamkeit. Ich bin ein Jahr nach der Finanzkrise 2010 Vorsitzender der Geschäftsführung bei Zeppelin geworden. Seitdem ist es uns gelungen, uns über alle Krisen kontinuierlich weiterzuentwickeln. Die letzten vier Jahre waren immer Rekord-Jahre und es gab eine Steigerung von Umsatz und Ertrag mit einem stark gefestigten Geschäftsmodell. Und das war mein Ziel: Nach der Finanzkrise wollte ich ein nachhaltiges, starkes und wachsendes Unternehmen. Das bedeutete auch, dass wir Systeme wie SAP eingeführt oder Innovationen rund um die Digitalisierung veranlasst haben, die Geld kosteten, aber durch die wir in Zukunft abgesichert sind. Jetzt kommt so ein Krieg und man merkt: ein Teil der Arbeit verpufft und der Unterschied ist diesmal nur, dass etwas endgültig wegzufallen droht, das wir nicht mehr ohne weiteres aufholen können. Da sind wir ein Stück weit zurück auf Start. Das macht mich sehr betroffen. Das Einzige, was mich in dieser Situation zufrieden macht: Zeppelin ist heute absolut stabil aufgestellt, sodass wir diese Krise meistern werden.

Foto: Peter Gerstmann, Vorsitzender der Geschäftsführung der Zeppelin GmbH.

© Zeppelin GmbH

Zur Veröffentlichung, honorarfrei. Belegexemplar oder Hinweis erbeten.

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 an mehr als 340 Standorten in 43 Ländern und Regionen vertreten. Im Geschäftsjahr 2021 erwirtschafteten fast 11.000 Mitarbeiter einen Umsatz von 3,7 Milliarden Euro. Der Konzern organisiert seine Zusammenarbeit in sechs Strategischen Geschäftseinheiten (Baumaschinen Zentraleuropa, Baumaschinen Nordics, Baumaschine Eurasia, Rental, Power Systems, Anlagenbau) und dem Strategischen Management Center Zeppelin Digit. 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.

Zeppelin GmbH
Unternehmenskommunikation
Graf-Zeppelin-Platz 1
85748 Garching bei München

Konzern-Pressesprecherin:
Sandra Scherzer
Tel.: +89 3 20 00 - 440
Fax.: +89 3 20 00 - 7440
E-Mail: sandra.scherzer@zeppelin.com
zeppelin.com