

ISLANDS VULKAN WIRBELTE MANCHE REISEPLÄNE DURCHEINANDER

# Wer auf der Bauma ankam, war mit der Messe zufrieden

Messeangebot war auch für den Garten- und Landschaftsbau interessant. Von Mark Schmiechen

Eine Rekordaustellungsfläche von 555.000 Quadratmetern, 3.150 Aussteller aus 53 Ländern – bereits im Vorfeld konnte die Bauma mit Zahlen beeindrucken. Im Abschlussbericht gab es dann bei den Besucherzahlen eine „Delle“ zu vermelden, an der wohl vor allem das Flugchaos, bedingt durch die Aschewolke aus Island, einen wesentlichen Anteil gehabt haben dürfte.

415.000 registrierte Besucher waren es zum Schluss, davon 35 Prozent aus dem Ausland, was ein Rückgang von rund 17 Prozent zur letzten Bauma vor drei Jahren bedeutet. Probleme mit der Anreise hatten auch manche Firmen, allein 50 Aussteller schafften es nicht, zur Bauma zu erscheinen – zum Teil blieben deren Flächen während der gesamten Messe frei oder es waren nur die noch verpackten Exponate zu sehen. Und auch bei dem



**Geschäftsführer Christian Hunklinger vom gleichnamigen Familienunternehmen.** Fotos: Mark Schmiechen



**415.000 Besucher, 3.150 Aussteller auf 555.000 Quadratmetern – die Bauma 2010 war trotz der Beeinträchtigungen durch das Flugchaos und das schwierige wirtschaftliche Umfeld ein Publikumsmagnet und bleibt das Zugpferd der Branche.**



Foto (1): Messe München

Bauma Forum, einer messebegleitenden Vortragsreihe, mussten einige Beiträge umbesetzt oder ganz gestrichen werden.

Trotzdem blieb die Internationalität der Messe gewahrt und gerade die letzten vier Tage zeigten mit einem erhöhten Aufkommen an internationalen Besuchern, dass ihre Bedeutung in der Branche weltweit unangefochten ist.

## Aufschwung in Sicht

„Die Stimmung zeigt, dass der Konjunktur-Tiefpunkt in Europa überwunden ist. Es gibt wieder viel Zuversicht. Natürlich fehlten den Ausstellern anfangs viele Kunden aus Asien und Amerika – in der zweiten Hälfte der Mes-selaufzeit wurde dies aber deutlich besser“, so Ralf Wezel, Secretary General von CECE, Europäisches Baumaschinen-Komitee. Herstellerseitig wurde diese Auffassung geteilt. Rund 50 Prozent aller Aussteller schätzten nach einer Umfrage durch TNS – Infratest ebenfalls die weitere Entwicklung der wirtschaftlichen Lage als positiv ein. Aber nicht nur die Großen der Branche tummelten sich auf der Bauma. Auch mittelständische Unternehmen, die mit ihren Produkten einen Nischenplatz besetzen, wählten bewusst diesen Messeauftritt zusätzlich zu der im September stattfindenden GaLaBau in Nürnberg.

## Hunklinger

So etwa bei Hunklinger, einem Familienunternehmen mit einer noch „kurzen“ Historie – die Anfänge reichen in das Jahr 1995 zurück. Ziel für das Unternehmen war es, wie Geschäftsführer Christian Hunklinger erklärte, zunächst einmal die Bauma als „Plattform für den Erfahrungsaustausch zu nutzen und natürlich in zweiter Linie, neue Kunden für unsere Produkte begeistern“. Darüber hinaus plant Hunklinger, seine Vertriebsstruktur

im Ausland auszubauen und suchte dafür auf der Bauma neue Händlerkontakte.

Für Hunklinger hat die Bauma die Erwartungen im vollen Umfang bestätigt. Optimistisch zeigte sich Hunklinger auch in Bezug auf die weitere Entwicklung des Marktes für den Rest des Jahres, er rechne damit, dass sich der Markt deutlich erholen werde.



**Thomas Sterkel, Geschäftsführer der Avant Tecno Deutschland GmbH.**

„Unser Unternehmen war glücklicherweise nicht so stark von den Einbrüchen des letzten Jahres betroffen, so dass wir auf ein kontinuierliches Geschäft setzen können“, zog Hunklinger auch für die individuelle Firmenentwicklung ein positives Fazit.

Für den GaLaBau habe die Messe allerdings nur eine eingeschränkte Bedeutung: Zwar könne man heute nicht mehr eine strikte Trennung zwischen den GaLaBauern und den anderen Bauunternehmungen machen, und so lasse sich auch bei den Besuchern nicht mehr eine eindeutige Trennung ziehen. Der klassische GaLaBauer gehe aber eher auf die GaLaBau nach Nürnberg. Allerdings habe man durchaus auch diese Klientel unter den Besuchern gehabt.

## Avant

Thomas Sterkel, der Geschäftsführer von Avant Deutschland,

blickt auf eine sehr erfolgreiche Bauma zurück. Die letzten Jahre waren bei Avant mit einem konstantem Aufbau der Vertriebsstruktur und dem Vertrieb der Kleinradlader in Deutschland verbunden. Zur Bauma wurden nun fünf Neuheiten präsentiert. Vor dem Hintergrund der positiven Entwicklung der vergangenen Jahre zeigte sich das Unternehmen dieses Jahr selbstbewusst mit einer vergrößerten Standfläche.

Von auffallend gut informiertem Publikum konnte Thomas Sterkel berichten, für ihn ein Indiz dafür, dass sich überwiegend Fachpublikum auf der Messe informiert habe. Auch „rein zahlenmäßig“ könne Avant „mehr als zufrieden“ sein.

Bei Avant blickt man ebenfalls zuversichtlich in die Zukunft – schon jetzt berichtete Sterkel von einem Wachstum von 40 Prozent für die erste Jahreshälfte und man gehe davon aus, dass dieser Trend anhalte.

Für den GaLaBau geht Sterkel davon aus, dass die Bauma für die regionalen Unternehmen als Informationsplattform genutzt werde. Eine Schwerpunktmesse für die GaLaBauer sei die Bauma aber sicher nicht.

## Ahlmann

Ahlmann Schwenklader und knickgelenkte Radlader haben



**Benedict Dunkelberg, Geschäftsführer der Ahlmann Baumaschinen GmbH.**

sich über Jahrzehnte einen guten Ruf erworben. Mit der Übernahme durch Mecalac bekam die Ahlmann Baumaschinen GmbH wieder eine solide Basis, die zu dem heutigen starken Markenauftritt führte. Geschäftsführer Benedict Dunkelberg zeigte sich positiv überrascht über den Mes-severlauf.

Noch im Vorfeld der Bauma habe sich nicht ablesen lassen, wie der Markt sich entwickeln würde. Nach sechs Messtagen zeigte sich Dunkelberg erfreut über die so optimistische Stimmung in der Branche und vor allen Dingen bei den Besuchern und Kunden. So stehe der Aufwand des Unternehmens in einem angemessenen Verhältnis zum Erfolg. Dunkelberg berichtete von sehr vielen neuen und interessanten Kontakten, die die Erwartungen übertroffen hätten.

Allerdings müsse der Markt jetzt beweisen, „was er kann“ und ob er das halten könne, was sich auf der Bauma angedeutet habe. Die Frage sei also nun, ob die angesprochenen Projekte wirklich in dem Umfang realisiert werden, wie sie geplant sind. Trete dies ein, dann werde 2010 gegenüber 2009 ein Plus von fünf bis zehn Prozent mehr Umsatz bringen.

## Wacker Neuson

Für den Wacker Neuson – Konzern war die diesjährige Bauma der erste Auftritt in „neuem“ Gewand. Alle Marken präsentierten sich jetzt im einheitlichen Markendesign auf dem Gemeinschaftsstand. Karl Friedrich Hauri, Geschäftsführer der Kramer-Werke GmbH in Pfullendorf, bestätigte den positiven Eindruck seiner Kollegen. Wacker Neuson SE präsentierte auf der Bauma erstmals alle Teilmarken unter dem Dach der Wacker Neuson SE in einem schlüssigen Gesamtkonzept, mit gutem Erfolg, wie Hauri betonte. Und auch das „Flugchaos“ der ersten Tage, ha-



**Karl Friedrich Hauri, Geschäftsführer der Kramer-Werke GmbH.**

be sich für den Konzern im Rückblick sogar als kleiner Vorteil herausgestellt. Durch etwas weniger Besucher in den ersten Tagen war mehr Zeit für intensivere Gespräche.

Auch bei Wacker Neuson SE erwartet man, dass sich der deutsche Markt weiter stabilisieren und durchaus beleben wird. „Ost- und Südeuropa hinken dabei noch etwas hinterher“, so Hauri. Anzeichen einer deutlichen Erholung zeige daneben der amerikanische Markt

Den Anteil an GaLaBauern unter den Besuchern konnte Hauri nicht in absoluten Zahlen fassen, aber für Wacker Neuson SE stelle der GaLaBau aufgrund der Produktpalette ein wichtiges Marktsegment dar, dem viel Aufmerksamkeit gewidmet werde. Außerdem habe der GaLaBau die Krise mit am besten bewältigt und sei jetzt mit Arbeit ausgelastet. Vom Grundsatz her sei die Bauma auch für die GaLaBauer eine interessante Informationsbörse – wenngleich die aufgrund der guten Arbeitsauslastung dieses Jahr wahrscheinlich nicht die Zeit gehabt hätten, auf die Messe zu kommen. ■

## Impressum

### GALABAUREPORT

Der TASPO GaLaBauReport ist die regelmäßige GaLaBau-Information (10 x jährlich) der TASPO – Unabhängige Fachzeitung für Produktion, Dienstleistung und Handel im Gartenbau.

**TASPO GaLaBauReport**  
Matthias Hinkelammert [hin] (verantw.)  
Telefon 0 76 63160 86 66  
red.taspo-galabaureport@haymarket.de

**Objektleitung**  
Uwe Schütt

**Anzeigenleitung**  
Christian Ruelß

**Anzeigenverkauf**  
Henrike Niehoff  
anz.taspo-galabaureport@haymarket.de

**Anzeigen-Disposition**  
Gaby Vieweg (verantwortlich)  
anzeigendispo@haymarket.de  
Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 45 vom 1.1.2010.

**Vertrieb**  
Marc Wojan  
abo@haymarket.de

**Verlag**  
Haymarket Media GmbH & Co KG  
Postfach 83 64, 38133 Braunschweig  
Telefon 05 31/3 80 04-0  
Telefax 05 31/3 80 04 25  
www.taspo.de  
Deutsche Bank AG  
261190300 BLZ 270 700 30

**Geschäftsleitung**  
Dr. Nicolas Bogs

haymarket