

Bericht aus der Acher-Rench-Zeitung vom 29.01.2005

Klares Bekenntnis zum Standort Oppenau

Doll Fahrzeugbau schüttet Erfolgsbeteiligung für Mitarbeiter aus / Marktführerschaft zurückerobert

Die Ehrung von langjährigen Mitarbeitern der Firma Doll Fahrzeugbau nahm Geschäftsführer Dr. Manfred Münch zum Anlass einer Standortbestimmung des traditionsreichen Oppenauer Unternehmens. Bei den Holzfahrzeugen hat Doll eindeutig die Marktführerschaft im Inland zurückerobert.

VON HORST HOFERER

Oppenau. Bei der Jubilarfeier der Firma Doll erläuterte Dr. Manfred Münch den Anwesenden den Geschäftsverlauf von 2004 und gab einen Ausblick auf 2005. »Im vergangenen Jahr konnte bei einem gesteigerten Umsatz von 38 Millionen Euro ein sehr gutes Ergebnis von knapp drei Prozent Umsatzrendite erzielt werden«, stellte der Geschäftsführer zu Beginn seiner Ausführungen fest. Erreicht werden konnte dies durch eine »dramatische Steigerung« des Auftragseinganges in den Produktbereichen Holzfahrzeuge und Spezialfahrzeuge sowie dem Service.

Sowohl auf dem Heimatmarkt Deutschland als auch in den Wachstumsregionen Ost-Europa, Asien und Nordafrika konnten Zuwachsraten von 20 bis 60 Prozent erzielt werden.

So konnte der Entfall des im Jahr 2003 erfolgreich abgewickelten King-Projektes mehr als ausgeglichen werden. Mit je über 400 Fahrzeugen je Produktbereich konnte sogar der Rekord des Produktbereiches Holz aus dem Sturmjahr Lothar übertroffen werden. Sowohl umsatz- als auch ergebnisbezogen entwickelte sich Doll über den geplanten Zielen, erklärte Münch.

Mehr Aufträge

Er hob hervor, dass im Produktbereich Holz eine Auftragsingangsstärke von über 41 Prozent und eine Umsatzsteigerung von 63 Prozent bei Langholz-, aber auch bei Kurzholzfahrzeugen erzielt worden ist und »Doll damit eindeutig die Marktführerschaft im Inland zurückerobert hat«. Dem starken Rückgang des afrikanischen Marktes steht ein kontinuierlicher Ausbau des osteuropäischen entgegen, der erstmals umsatzstärker als die Überseeaktivitäten war.

Im Produktbereich der Spezialtransportfahrzeuge konnte der Marktanteil am hart umkämpften Inlandsmarkt leicht gesteigert werden. Als erfreulich bezeichnete der Geschäftsführer die deutliche Steigerung des Auftragseinganges von über 100 Prozent im Übersee-Export.

Ein prestigeträchtiges Projekt konnte Doll nach Münchs Worten mit einem Großauftrag

für militärische Pritschenfahrzeuge der belgischen Armee an Land gezogen werden. In einem Zeitraum von drei Jahren werden 400 Fahrzeuge aufgebaut. Im Produktbereich Mobile Systeme konnten durch den Bau von mobilen Röntgengeräten für »Smith Heimann« und von Flughafengeräten der Umsatz und der Auftragseingang des Vorjahres gehalten werden.

Im Produktbereich Service wurde die hervorragende Leistung aus dem Jahr 2003 nochmals um 14 Prozent gesteigert. Somit wurde erstmals die Umsatzgrenze von sechs Millionen Euro überschritten. Das Ertragsziel von einer Million Euro wurde durch consequentes Kostenmanagement erreicht, so Manfred Münch, der die erzielten Produktivitätssteigerungen über alle Bereiche, die weitere Reduktion der Gemeinkosten sowie die hohe zeitliche Flexibilität der Mitarbeiter hervorhob. Doll Fahrzeugbau werde deshalb eine Erfolgsbeteiligung an die Mitarbeiter auszahlen.

Hohe Auslastung

Durch den hohen Auftragsbestand begann das Jahr 2005 mit einer sehr hohen Auslastung, so dass Maßnahmen zur Kapazitätserweiterung notwendig werden, hörten die Anwesenden weiter. Der Auftragsbestand liegt bei 15 Millionen Euro und damit noch einmal 30

Prozent über dem Vorjahr. Münch erwartet für das laufende Geschäftsjahr eine Steigerung des Umsatzes auf knapp 40 Millionen Euro. Als Risiken werden die steigenden Rohstoffpreise und die restriktive Geldvergabe bei den mittelständischen Fuhrunternehmen gesehen.

Arbeitsplatzwechsel

Das diesjährige Investitions- und Instandhaltungsvolumen von 1,9 Millionen Euro wertete Münch als »eindeutiges Bekenntnis zum Standort Oppenau«. Mit dem Geld will Doll die Voraussetzungen schaffen, weiter zu wachsen und überdurchschnittliche Betriebsergebnisse zu erzielen. Voraussetzungen sind dafür sind die Forcierung der Vertriebsaktivitäten in allen Regionen, eine weitere Erhöhung der Produktivität über alle Bereiche von sieben Prozent durch den Einsatz des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses, eine weitere Erhöhung der Flexibilität durch Nutzung der tarifvertraglichen Möglichkeiten zur Gestaltung der Wochenarbeitszeit mit Ab- und Aufbau der Zeitkonten sowie durch verstärkte Arbeitsplatzwechsel, und eine weitere Erhöhung der Qualität über alle Prozessschritte und damit auch die Reduktion der Gewährleistungskosten.

Für die Rede spendeten die Mitarbeiter reichlich Beifall.