

# Eine klare Vision für das nächste Kapitel von Yanmar CE EMEA

***Jon Lopez, Präsident von Yanmar CE EMEA, über Klarheit, fokussierte Strategien und vorausschauende Planung als Treiber für nachhaltiges Wachstum.***

Als Jon Lopez im November 2024 zum Präsidenten von Yanmar Compact Equipment EMEA (Yanmar CE) ernannt wurde, übernahm er ein Unternehmen, das bereit für Erneuerung war. Seither liegt der Fokus seiner Tätigkeit darauf, die Organisation durch Veränderungen zu führen und sie für langfristigen Erfolg aufzustellen.

„Eine der wichtigsten Aufgaben eines modernen Führungsteams“, sagt Lopez, „besteht darin, eine klare Vision in das Unternehmen zu tragen – die Strategie zu lenken, Orientierung zu geben und für Transparenz zu sorgen. So entstehen leistungsstarke Teams und nachhaltiges Wachstum.“

## **Wandel aktiv gestalten**

In den vergangenen Jahren hat die Kompaktmaschinenbranche extreme Schwankungen erlebt. Die Pandemiejahre 2021–2022 führten zu einem regelrechten „Zuckerrausch“ an Nachfrage, als Bau- und Infrastrukturprojekte in der Region stark anzogen. Dieser beispiellose Boom brachte die gesamte Branche – einschließlich Yanmar CE – auf Rekordproduktionsniveaus.

Heute, da sich der Markt wieder einpendelt, passen sich Hersteller an ein nachhaltigeres Nachfrageverhalten an. „Das betrifft die gesamte Branche“, erklärt Lopez. „Und es ist ein gesunder Prozess – er hilft uns, eine stärkere und effizientere Grundlage für die Zukunft zu schaffen.“

Für Yanmar CE bedeutet dies, Ressourcen zu bündeln und die eigene Reaktionsfähigkeit zu stärken. Im Rahmen dieser Strategie wird das Unternehmen seine Produktionskapazität optimieren, indem die Fertigung von Radladern in Saint-Dizier (Frankreich) konzentriert wird. Dies führt zur Schließung des Werks in Crailsheim (Deutschland) bis Ende 2025. „Es geht darum, uns auf morgen vorzubereiten“, sagt Lopez. „Wir richten uns nach den Realitäten von heute aus und investieren gleichzeitig in die Zukunft – damit unser Unternehmen widerstandsfähig bleibt und bereit ist zu wachsen, wenn die Nachfrage wieder anzieht.“

## **Eine Strategie für langfristiges Wachstum**

Lopez beschreibt die Strategie von Yanmar CE als eine, die auf Vertrauen und langfristigem Engagement basiert.

„Unser Kurs ist eindeutig“, betont er. „Wir wollen in der gesamten EMEA-Region deutlich wachsen. Durch die Optimierung unserer Produktionskapazitäten und die Weiterentwicklung unseres Produktportfolios positionieren wir Yanmar CE, um neue Maßstäbe bei Qualität, Zuverlässigkeit und Kundenerfahrung zu setzen. Wir bleiben

unseren Kunden und Partnern in Europa, dem Nahen Osten und Afrika voll und ganz verpflichtet – und investieren weiter in die Zukunft.“

Seit seinem Amtsantritt arbeitet Lopez daran, Flexibilität und Effizienz in allen Bereichen zu stärken, damit Yanmar CE nah am Kunden bleibt und neue Chancen schnell ergreifen kann. „Agilität ist entscheidend“, erklärt er. „Wir formen Yanmar CE zu einem schnelleren, reaktionsstärkeren Unternehmen, das für die nächste Marktphase bereit ist.“

### **Technologie, Sicherheit und Nachhaltigkeit**

Lopez ist überzeugt, dass die nächste Innovationswelle im Bereich der Kompaktmaschinen durch Sicherheit, Konnektivität und Nachhaltigkeit bestimmt wird. Elektrifizierung, Telematik und KI stehen im Zentrum der Technologie-Roadmap von Yanmar CE.

„Alles beginnt mit Sicherheit“, erklärt er. „Danach werden Elektrifizierung und datenbasierte Technologien die nächste Innovationsära bestimmen. Yanmar investiert massiv in diese Bereiche, weil wir so langfristigen Mehrwert für unsere Kunden schaffen.“

Yanmar CE bietet bereits drei vollelektrische Modelle an, weitere befinden sich in Entwicklung. Neue Telematikplattformen sollen Kunden zudem tiefere Einblicke in ihre Flotten bieten und Betriebszeit, Effizienz und Produktivität verbessern.

### **Kundennähe und starkes Händlernetz**

Die Wachstumsstrategie von Lopez basiert auf Yanmars langjährigem Engagement für Kundennähe. „Kundennähe bedeutet, ihre Bedürfnisse zu verstehen und schnell zu reagieren“, betont er. „So entstehen Vertrauen und langfristige Partnerschaften.“

Das Händlernetz von Yanmar CE spielt dabei eine Schlüsselrolle. Es verbindet globale Leistungsfähigkeit mit tiefem lokalem Know-how und stellt sicher, dass Kunden überall auf den gleichen zuverlässigen Service zählen können.

„Unsere Händler sind das Gesicht von Yanmar CE“, sagt Lopez. „Durch Investitionen in Zusammenarbeit, Schulungen und digitale Tools stellen wir sicher, dass jede Kundeninteraktion die Qualität und Fürsorge widerspiegelt, die unsere Marke auszeichnen.“

### **Kultur, Klarheit, Zusammenarbeit**

Während Yanmar CE seine Transformation fortsetzt, konzentriert sich Lopez auch auf die Menschen, die sie vorantreiben. „Wir schaffen eine Performancekultur – individuell und im Team –, in der jeder seine Rolle versteht und die Möglichkeit hat, sich weiterzuentwickeln. Im Zentrum steht Hanasaka – ein japanisches Prinzip, das ‚Menschen zum Aufblühen bringen‘ bedeutet. Ein schönes Sinnbild für das, was wir unseren Mitarbeitenden bieten wollen.“

Offene Kommunikation und Talententwicklung sind wesentliche Bestandteile dieser Haltung. Klarheit, Transparenz und Vertrauen betrachtet Lopez als zentrale Voraussetzungen, um Teams in der vielfältigen EMEA-Region zu motivieren.

„Wenn Menschen die Strategie verstehen und sich in ihrer Entwicklung unterstützt fühlen, entsteht Engagement ganz natürlich“, sagt er. „Das schafft die Energie, die Leistung vorantreibt.“

### **Blick nach vorn**

Lopez' Botschaft an die Kunden und Partner von Yanmar CE ist eindeutig: Die Branche befindet sich im Umbruch – und Yanmar CE nutzt diesen Moment, um stärker zu werden.

„Unsere Transformation baut langfristige Stärke auf“, sagt er. „Wir treffen heute bewusste Entscheidungen, damit Yanmar CE effizienter, nachhaltiger und noch näher an seinen Kunden in der gesamten EMEA-Region arbeiten kann.“