

Der europäische Markt hat sich erstaunlich gut entwickelt

Aaron Ravenscroft ist seit einigen Monaten Executive Vice President Mobile Cranes bei Manitowoc. Zusammen mit Jens Ennen, Senior Vice President Europe & Africa, sowie Andreas Werner, Geschäftsführer der KranAgentur Werner, stattete Aaron Ravenscroft der Allkran Hellmich GmbH als langjährigem Manitowoc-Kunden einen Besuch ab. KM nutzte die Gelegenheit zu einem Gespräch.

KM: Mister Ravenscroft, herzlich willkommen in Deutschland. Wie Sie ja sicher wissen, ist der AT-Kran für die in Deutschland produzierenden Kranhersteller ein wichtiges Exportgut. Wie beurteilen Sie aus Ihrer Sicht die Lage auf den unterschiedlichen Exportmärkten?

Aaron Ravenscroft: Die Lage auf den Weltmärkten zeigt sich derzeit sehr unterschiedlich. Generell muss man wohl sagen, dass die Situation auf den öl- und gaspreisabhängigen Märkten ausgesprochen schwierig ist. Diesen Ländern fehlt aktuell das Geld für Investitionen in einem Umfang, wie wir sie noch vor einigen

Jahren erlebt haben. Ehemalige Boom-Märkte sind weggebrochen, und es ist schwierig zu sagen, wann diese Märkte wieder kommen werden.

KM: Nun gelten aber in Europa und in Nordamerika mit der EU-Stufe IV und Tier 4 neue Abgasnormen. Belebt dies nicht wenigstens das Austauschgeschäft?

Aaron Ravenscroft: Im nordamerikanischen Markt müssen wir leider beobachten, dass die Kranbetreiber ihre Tier 3-Maschinen derzeit noch halten. Der Grund dafür ist, dass der klassische Gebrauchtcrankmarkt Südamerika keine Gebrauchtcrane aufnimmt

und die Gebrauchtcrankpreise entsprechend schlecht sind. Die Kranbetreiber halten also ihre Krane in der Hoffnung, dass die Gebrauchtcrankpreise sich erholen. Darunter leidet natürlich das Neukrangeschäft. Allerdings hilft uns aktuell, dass sich der europäische Markt erstaunlich gut entwickelt hat.

KM: Also können wir davon ausgehen, dass ein Großteil der Kranproduktion aus Wilhelmshaven in Europa bleibt? Im Rahmen des Schwerpunktthementages der BSK wurde erwähnt, dass in Wilhelmshaven derzeit zwei Krane pro Tag die Fertigung verlassen. Wie ist das zu verstehen:

zwei Krane pro Werktag oder zwei Krane pro Tag?

Jens Ennen: Dies war die aktuelle Bandauflage pro Werktag zu diesem Zeitpunkt. Allerdings variiert die Bandauflage, und so sind auch mehr oder weniger Bandauflagen pro Werktag möglich, da wir unsere Produktion auch den Marktgegebenheiten anpassen müssen.

KM: Mit dieser Anzahl an Kranen sehen Sie Ihren Marktanteil wo? Und wie viele dieser Krane gehen in den deutschen Markt?

Jens Ennen: Generell hat sich unser Marktanteil seit der Krise 2010 sehr gut entwickelt und



Statteten der Hellmich Kranservice GmbH einen Besuch ab: Aaron Ravenscroft (1. von links), Jens Ennen (2. von links) und Andreas Werner (rechts). René Hellmich freute sich über das Interesse an seinem Unternehmen, und die Redaktion des Kranmagazins nutzte die Gelegenheit zum Interview.



Kurzvita

Aaron Ravenscroft ...

... ist seit März 2016 Executive Vice President Mobile Cranes bei Manitowoc. Während seiner bisherigen Karriere bekleidete er verschiedene Positionen mit zunehmender Verantwortung. Zuletzt war er bei der Weir Group tätig, davor unter anderem bei Robbins & Myers, Gardner Denver und Wabtec. An der Bucknell University erwarb er seinen Bachelor of Arts in Wirtschaftswissenschaften und den MBA (Master of Business Administration) an der Carnegie Mellon University. Aaron Ravenscroft lebt mit seiner Familie in Madison, Wisconsin.

Jens Ennen ...

... Diplom Ingenieur für Maschinenbau, ist seit 25 Jahren bei Manitowoc in verschiedenen Engineering Positionen tätig, bis hin zum Senior Vice President Global Engineering für alle Manitowoc Produkte. Seit 2014 ist er weltweit für das AT- und TM-Geschäft zuständig, und seit 2016 ist Jens Ennen Senior Vice President Mobile Cranes in Europa und Afrika. Jens Ennen lebt mit seiner Familie in Oldenburg.



Zum Tausch von Komponenten einer Windkraftanlage setzte die Sommer Kranverleih GmbH aus Delmenhorst ihren GMK6400 ein. Der Kran war bei dem Einsatz mit MegaWingLift und Wippspitze ausgerüstet und erreichte so eine Systemlänge von 133 m. Außerdem wurde die Tragkraft auf 8,9 t erhöht. Genug also, um die bis zu 1 t schweren Komponenten auf 131 m Höhe zu heben.

SYMBOL FÜR

UNBEGRENZTE

MÖGLICHKEITEN

(DANEBEN: FREIHEITSSTATUE)



**10 JAHRE PLANUNG,
GEFÄHRLICHE BAUARBEITEN?
DAS GEHT AUCH SICHERER.**

STEIL
KRANARBEITEN

Mehr Informationen unter
www.steil-kranarbeiten.de

schwankte global in den letzten Jahren zwischen 18 % und 20 %. Aufgrund der unterschiedlichen wirtschaftlichen Lage in einzelnen Ländern und Regionen variiert der Anteil entsprechend. Wie Aaron eben schon sagte, spielt in diesem Zusammenhang natürlich auch der Ölpreis eine Rolle. Nicht vergessen darf man aber zudem die Umstellung auf die EU-Stufe IV und Tier 4f, die ja einen nicht zu unterschätzenden Einfluss auf die Verfügbarkeit entsprechender Krane hatte. Aber ganz ehrlich ist der Marktanteil eine sicherlich interessante, doch wirtschaftlich eher untergeordnete Größe. Um Ihre Frage nach dem deutschen Markt zu beantworten: Im langjährigen Durchschnitt verkaufen wir circa 15 % unserer Produktion in Deutschland.

KM: Dann gehen wir doch einmal weg von den Marktanteilen und wenden uns den Kranklassen zu. Welche Krane werden in Deutschland derzeit besonders nachgefragt?

Jens Ennen: Besonders gefragt sind derzeit die 3- und 4-Ach-

ser, sowohl die leichteren Krane im 70-/80 t-Segment als auch die schweren 100-Tonner. Darüber hinaus sind auch die schweren 5-Achser sehr gut nachgefragt.

KM: Und was ist mit den 2-Achsern? Sehen Sie für diese Gerätekategorie überhaupt noch einen Markt?

Jens Ennen: Das 2-Achs-Segment ist wirklich ein äußerst schwieriges Feld. Zum einen, weil die Preise in dieser Kranklasse schon seit Jahren mehr als unerfreulich sind und wir uns als Kranhersteller natürlich fragen müssen, ob sich der Entwicklungsaufwand für einen solchen Kran überhaupt noch wirtschaftlich rechtfertigen lässt. Hinzu kommt, dass diese Kranklasse von konkurrierenden Kransystemen bedient wird, die von den Kranbetreibern in den vergangenen Jahren offensichtlich immer stärker nachgefragt wurden. Aus diesem Grund haben wir bei Manitowoc entschieden, diese Kranklasse vorerst nicht zu bedienen. Für Kranbetreiber, die in dieser Kranklasse einen Investitionsbedarf sehen, bieten wir im

Manitowoc-Kranportfolio zudem mit den RT-Kranen eine gute und preiswerte Alternative zum Beispiel für Einsätze auf Baustellen, auf denen der Kran länger im Einsatz sein soll.

KM: Also das Thema 2-Achser wäre dann an dieser Stelle abgehakt. Doch wenn wir uns die GMK-Produktpalette ansehen, dann fällt auf, dass deren Umstellung auf die EU-Stufe IV/Tier 4f weitestgehend abgeschlossen ist, aber gerade am oberen Ende der Produktpalette noch Handlungsbedarf besteht. Gemeint ist der „bewährte“ GMK7450, was können wir hier erwarten?

Jens Ennen: Wir haben gerade erst erfolgreich den GMK5250L eingeführt und sind dabei, den GMK4100L-1 und den GMK5150L inklusive GMK5150 in den Markt zu bringen. Darüber hinaus befinden wir uns in den letzten Schritten der Motorenumstellung auf die EU Stufe IV/Tier 4f bei einigen Modellen, haben aber für die Zukunft noch einige Optionen offen, über die wir zu diesem Zeitpunkt aus verständ-

lichen Gründen noch nicht sprechen wollen.

KM: Wir können Ihnen also an dieser Stelle noch nicht entlocken, auf welcher Messe Ihr Unternehmen wie viel Tragkraft auf wie vielen Achsen vorstellen wird? Dabei hat doch die Nachfrage nach Großkränen in Deutschland, aber nicht nur dort, getrieben zum Beispiel von der Windkraft, enorm zugenommen. Es ist ja nicht so, dass Manitowoc dieses Segment nicht bedienen könnte, aber statt mit einem Gittermastraupenkran von Manitowoc setzte Ihr Unternehmen zum Beispiel auf den GTK1100.

Aaron Ravenscroft: Manitowoc-Raupenkrane sind traditionell sehr stark im amerikanischen Markt vertreten. Das ist unser Heimatmarkt, dort sind wir groß geworden. Und natürlich wollen wir genau diesen Markt weiterhin in gewohnt starker Weise mit unseren Produkten bedienen. Der amerikanische Markt stellt auch ganz andere Anforderungen an Gittermastraupenkrane. Die



Übergabe eines GMK3060 im Juli 2016 an die Hellmich Kranservice GmbH. Bei dem Kran handelt es sich um einen der ersten GMK3060, der wieder in Wilhelmshaven gebaut wurde. Das Gerät ersetzt einen 15 Jahre alten Grove GMK3050, der über 22.000 Betriebsstunden zuverlässig seinen Dienst getan hat. Die Fahrer Alexander Erbes und Mark Rachor freuen sich mit dem bei Manitowoc geschulten Fuhrparktechniker Michael Franzmann über den Neuzugang im Fuhrpark der Hellmich Kranservice GmbH in Riedstadt, der auch weitere Grove Krane bis zum GMK6300L umfasst.

Windkraft zum Beispiel spielt in Amerika nicht diese Rolle wie in Europa oder anderen Märkten.

KM: Sehen Sie in Amerika überhaupt Chancen für die Windkraft?

Aaron Ravenscroft: Amerika verfügt über so große Öl- und Gasreserven, dass ich auf absehbare Zeit eigentlich nicht sehe, dass die Windenergie hier eine besondere Rolle spielen wird.

KM: Gut möglich, dass sich das Windkraftgeschäft in Deutschland ebenfalls verändert und zukünftig die Hauptarbeit im Service von Windenergieanlagen liegen wird, was wiederum andere Krane erfordert.

Das Thema Service spielt in Ihrem Unternehmen aber auch auf einer anderen Ebene eine Rolle. Vor gut und gerne sechs Jahren hat Manitowoc nämlich eine groß angelegte Qualitäts- und Serviceoffensive gestartet. Wo sehen Sie sich auf dem Weg zur angestrebten Qualitätsführerschaft?

Jens Ennen: Von unseren Kunden hören wir, dass wir uns auf dem richtigen Weg befinden. Dies ist natürlich ein Weg, den man permanent weitergehen muss. Und wir gehen nun auch mit der Eröffnung unseres neuen Testzentrums den nächsten wichtigen Schritt bei der kontinuierlichen Verbesserung unserer Produkte. Wir sehen, dass sich diese Anstrengungen bezahlt machen und dass es sich lohnt, diesen Weg weiterhin zu gehen. Ähnliche Fortschritte erzielen wir im Kundendienst. Neben einer größeren Anzahl zusätzlicher Monteure in Deutschland haben wir auch intern über ein spezielles Ausbildungsprogramm weitere Mitarbeiter an den Service im Feld herangeführt. Diese können jetzt bei Bedarf jederzeit aus dem Werk disponiert werden.

KM: Hinsichtlich der Serviceabdeckung kann es ja nicht schaden, verschiedene Stützpunkte

zu unterhalten. Wird in diesen Überlegungen Langenfeld mittel- oder langfristig eine Rolle spielen?

Jens Ennen: Langenfeld ist als Servicestandort ein wichtiger Bestandteil unseres Unternehmens. Wir betreiben dort ein Ersatzteillager, die Reparatur und die Aufbereitung von Kranen, unsere Gebrauchtkranabteilung sowie unsere eigene Vermietflotte von Turmdrehkränen.

Mister Ravenscroft, Herr Ennen, wir danken Ihnen sehr für das Gespräch.

KM



Der neue GMK5250L von Dornseiff im Einsatz beim Neubau einer Produktionshalle. Die Aufgabenstellung auf dem Gelände des Automobilzulieferers lautete, Kälteaggregate mit einem Gewicht von bis zu 2,4 t bei 57 m Ausladung auf dem 22,5 m hohen Gebäudedach zu platzieren – und das bei äußerst beengten Platzverhältnissen. Um die Störkante überwinden zu können, wurde die neue Spitzenverlängerung eingesetzt. Sie ist hydraulisch unter Last bis zu 50° abwinkelbar und bietet eine Länge von maximal 37,3 m. Bei dem Einsatz kam der GMK5250L mit 70 m langem Hauptausleger plus 29,3 m Spitze zum Einsatz.



WIR VERKAUFEN KEINE TRAILER!

Das ist eine ziemlich eigenartige Behauptung für einen Fahrzeugbauer. Aber unsere Kunden wählen Nooteboom nicht nur wegen unseren hervorragenden Produkten. Wir leisten mehr. Die besten Ideen stammen nämlich aus enger Zusammenarbeit. Indem wir einander richtig zuhören, einen wirklichen Dialog führen und so zusammen die besten Lösungen erreichen. Partnerschaft mag ein Klischee sein, aber wenn wir unser Know-how und unsere Möglichkeiten mit denen unserer Kunden kombinieren, entstehen die besten Lösungen. Das ist unser Credo.

So verstärken wir uns gegenseitig und verwirklichen unsere gemeinsamen Ideen. Das somit die vielleicht besten Spezialfahrzeuge, welche man kaufen kann, entstehen wollen wir natürlich nicht bestreiten.

Nooteboom. Gets you there.

WWW.NOOTEBOOM.COM



Gets you there.