



Rückkehr zu den Kernkompetenzen

Der Markenwechsel im vergangenen Jahr, die Wiederkehr der Marke Demag, war weit mehr als ein spektakulärer Marketing-Coup, wie sich immer deutlicher herauskristallisiert. Der neue, alte Demag-Geist beseelt die Kranbauer aus der Pfalz. Zurück zu den Kernkompetenzen, zurück zu alter Stärke! Die KM-Interviewpartner ließen keinen Zweifel daran, dass tatsächlich eine neue Zeit begonnen hat.

KM: Vor fast einem Jahr haben Sie auf der bauma die Wiedereinführung der Marke Demag begangen. Wie hat der Markt auf diese Rückbesinnung reagiert und konnten Sie die damit verbundenen selbst gesteckten Erwartungen erfüllen?

Klaus Beulker: Wir spüren seitdem eine sehr positive Resonanz und eine sehr positive Entwicklung. Insbesondere verzeichnen wir im mittleren Segment, also beim AC 100-4 und vor allem bei den 5-Achsern, zur Zeit sehr viele Aufträge aus Mitteleuropa. Insbesondere die 5-Achser sind im Markt angekommen und es hat sich herumgesprochen, dass es nicht so schlecht ist, bei dieser Kranklasse auch an uns zu denken. Damit können wir aktuell einen Nachfragerückgang bei den Großkränen, sowohl AC als auch CC, ausgleichen. Vor allem bei unserem Bestseller CC 3800 ver-

zeichneten wir weniger Bestellungen. Soviel ich weiß, ist nichts bei den Marktanteilen passiert, aber die Bestellungen sind zurückgegangen, das lässt sich nicht bestreiten. Ich gehe aber davon aus, dass wir zumindest das Vorjahresniveau erreichen werden. Von daher bin ich, was die Großkrane angeht, sehr optimistisch und

freue mich vor allem auch auf die Resonanz des Marktes auf unsere neuen Produkte.

KM: In der Tat waren wir nicht wenig überrascht, als mit dem AC 55-3 und dem AC 60-3 für die Conexpo die Markteinführung zweier 3-Achser angekündigt wurde. Ein Tragkraft-Segment, das seit einiger Zeit ja vom ehe-

maligen PPM-Werk in Montceau-les-Mines in Frankreich bedient wurde. Wo werden diese beiden neuen Krane gefertigt?

Klaus Beulker: In Wallerscheid. **KM:** Und in Montceau-les-Mines? Das gehört doch jetzt zu Terex Material Handling und somit zu Konecranes. Werden dort

überhaupt keine Mobilkrane mehr gefertigt?

Klaus Beulker: Genau, Montceau-les-Mines gehört zu Konecranes. Allerdings haben wir im Moment noch einen Vertrag zur Lieferung des 2-achsigen AC 40 für ein Jahr.

KM: Es ist gar nicht so lange her, dass die Produktion der damals sogenannten Challenger-Krane komplett nach Frankreich gegeben wurde. Jetzt kommt dieses Segment wieder nach Wallerscheid – ist das nicht ein wenig viel hin und her in so kurzer Zeit?

Klaus Beulker: Das Demag-Fundament, die Kompetenz und die Erfahrung, die wir zum Bau von Mobilkränen in allen Tragkraft-Segmenten haben, war und ist hier am Standort die ganze Zeit vorhanden. Die zurückliegenden Entscheidungen möchte ich hier jetzt nicht beurteilen, wichtig ist aber, dass wir bei unseren Ingenieuren so gut wie keine Fluktuation hatten und haben. Wichtig ist, dass wir uns auf unsere Ursprünge besinnen und wir die Erfahrungen, die wir im Feld gewonnen haben, in Verbesserungen einfließen lassen konnten. Was ich überall hier bei Demag

„... ich bin fest überzeugt, dass wir noch so manchen überraschen werden.“

Ein Upgrade des AC 500-8 ist seit diesem Jahr erhältlich.



spüre, ist ein unglaublicher Spirit, ein unglaublicher Stolz, ein unglaublicher Ehrgeiz an unsere Erfolge anzuknüpfen und ich bin fest überzeugt, dass wir noch so manchen überraschen werden.

KM: Ihren Worten ist zu entnehmen, dass Demag auch wieder stärker unterhalb der Großkran-klasse Flagge zeigen möchte, jenen Segmenten also, in denen die Stückzahlen gemacht werden und wo die Marktanteile Ihres Unternehmens offensichtlich rückläufig waren.

Klaus Beulker: Gut, wir haben ja auch Modelle aufgegeben, kein Wunder, dass die Marktanteile zurückgegangen sind, das darf man jetzt auch nicht vergessen. Aber man darf auch nicht ignorieren, dass wir in den letzten zehn Jahren unsere doch gute Position verloren haben, das ist sicherlich keine Erfolgsgeschichte. Aber ich bin mir sicher, dass wir rasant aufholen werden. Der Wettbewerb hat hoffentlich einen Rückspiegel!

KM: Das Bild in Zahlen übersetzt, welche Marktanteile streben Sie denn an?

Klaus Beulker: Steve Filipov (Anm. d. Red.: seit Oktober 2016 erneut Präsident von Terex

Cranes) hat uns sehr anspruchsvolle Ziele gesetzt. Er hat gesagt, er möchte in Deutschland wieder Nummer 2 sein. Aber der Punkt ist nicht allein, dass Steve Filipov anspruchsvolle Ziele setzt. Steve Filipov spricht spontan Kran. Er

muss sich nicht verstellen, sondern lebt das. Das ist für uns eine ungeheure Veränderung, die sich im Fühlen und Denken aller Mitarbeiter niederschlägt: Wir wollen Demag sein!



Dr. Frank Schröder, Director of Product Management, All-Terrain-Krane, ist seit 16 Jahren bei Terex Cranes. In dieser Zeit war er mit verschiedenen Aufgaben in der Fertigungszentrale in Zweibrücken betraut. Er begann seine Laufbahn bei Terex in der Konstruktionsabteilung, wechselte später auf verschiedene Managementpositionen im Kundensupport und bekleidete dann vier Jahre lang die Position des Director of Parts & Service. Bis vor Kurzem unterstützte Frank Schröder als Director of Commercial & Product Support Strategy die globalen Prozesse des Segments zur Verbesserung und Entwicklung von Vertrieb und Service.



Ingo Nöske, Director, Global Product Management, Raupenkrane, verfügt über 20 Jahre Erfahrung in der Kranentwicklung und kehrte nach längerer Tätigkeit bei zwei internationalen Herstellern zu Terex Cranes zurück. In den vergangenen acht Jahren hat er verschiedene Führungspositionen ausgeübt, darunter als Leiter der Produktentwicklung im Bereich Konstruktion und zuletzt als global verantwortlicher Leiter der Raupenkran-Produktentwicklung. Bevor er Terex Cranes 2008 verließ, war er leitender Entwicklungsingenieur und Projektleiter Gittermastausleger im Werk Zweibrücken.



Dr. Klaus Beulker, Senior Director Operations, Zweibrücken, ist seit Mitte 2014 im Unternehmen. Davor war er als Geschäftsführer und Director Operations bei der Allweiler GmbH, einem Unternehmen von Dannaher, mit Sitz in Radolfzell, beschäftigt. Vor dieser Zeit war er als Director Operations bei der MTU Friedrichshafen GmbH tätig und davor noch einige Jahre als Produktionsleiter bei der ZF Friedrichshafen AG. Herr Dr. Beulker hat an der Universität Aachen seinen Abschluss im Maschinenbau mit einem Dokortitel erlangt.

KM: Und in Zahlen ausgedrückt? Nummer 2 sein zu wollen, heißt mindestens 20 % Marktanteil zu erreichen.

Klaus Beulker: Ich höre die Diskussion, ich höre die Zahlen. Ich denke innerlich, ja na klar, 'ne Zahl muss auch irgendwie her. Entscheidend aber ist doch, dass wir unseren Kunden, und die Kunden uns, partnerschaftlich begegnen. Eine Partnerschaft auf Augenhöhe, die zum Ziel hat, die Bedürfnisse des Kunden zu erkennen und seine Probleme zu lösen. Und wenn uns das gelingt, dann ergeben sich die Marktanteile von alleine.

KM: Zu den Bedürfnissen des Kunden gehört auch, dass der Hersteller einen funktionierenden und vor allem auch schnellen Service bietet. Wie unterstützen Sie Ihre Kunden in dieser Hinsicht und wie schnell?

Klaus Beulker: Wir beschäftigen uns in dieser Hinsicht mit zwei großen Themenfeldern. Auf der einen Seite entwickeln wir innovative Produkte und auf der anderen Seite müssen wir die Qualität und die Zuverlässigkeit sicherstellen. Wenn der Service oft gefordert wird, bedeutet dies, dass bestimmte Bauteile nicht zuverlässig sind. Das hat Auswirkungen auf die Einsatzbarkeit des Krans, aber auch Auswirkungen auf den Wiederverkaufswert. Damit befassen wir uns jeden Morgen als Erstes. Wir gehen der Frage nach, wo intern und extern Sicherheitsmängel aufgetreten sind und wie wir diese beheben können. Danach befassen wir uns mit den sogenannten Crane-Downs, also den aktuellen Kranausfällen. Dieser gesamte Vorgang beansprucht etwa zehn Minuten, und wir konzentrieren uns Tag für Tag auf etwa drei Phänomene weltweit, über die wir lösungsorientiert

Der AC 350-6 ist ein echtes Arbeitstier – hier im Industrieinsatz.



Der CC 6800 im Einsatz mit Windkit.



diskutieren. Also: Was ist passiert? Wie können wir darauf reagieren? Was können wir tun, um Derartiges zukünftig zu vermeiden? Ganz klar, wir müssen unseren Kunden einen optimalen Service bieten, wichtig ist aber auch, dass die Erkenntnisse der Servicetätigkeit in die Produktqualität einfließen. Unsere Mitarbeiter müssen das leben, es kann ihnen nicht einfach von oben verordnet werden.

KM: Ihre Kunden, das sind auf zahlreichen Märkten vorwiegend familiengeführte Unternehmen, die den persönlichen Geschäftskontakt wünschen. Wie passt dieser Anspruch zur Terex-Personal-Politik, die ja doch mit relativ häufigen Wechseln einhergegangen ist?

Klaus Beulker: Ich erkenne, dass Konstanz notwendig ist, dennoch bleibt Terex ein amerikanisches Unternehmen mit einer entsprechenden Unternehmensphilosophie. Ich sehe meine Aufgabe aber unter anderem darin, alles mir mögliche zu tun,

um unseren Kunden diese Konstanz zu bieten. Wenn man sich unser deutsches Vertriebsteam zum Beispiel anschaut, dann haben wir schon einige Konstanz, die auch direkte Ansprechpartner für die Kunden sind. Gleiches gilt für das Serviceteam – und das wird von unseren Kunden auch so wahrgenommen. In vielen Bereichen haben wir wirklich treue Mitarbeiter, die auch einen Stolz und einen Anspruch mitbringen.

KM: Von einigen dieser Mitarbeiter werden Sie sich mit der Schließung von Bierbach wohl trennen müssen. Die Schließung dieses Werkes ist Teil eines größer angelegten Umstrukturierungsprozesses. Wie weit sind diese Maßnahmen bis jetzt umgesetzt? Und was ist noch zu erwarten?

Klaus Beulker: Die Aufgabe, die uns gestellt wurde, ist weltweit zu prüfen, an welchen Standorten wir künftig Krane produzieren. Dabei geht es um zwei Dinge. Einmal, den Kapitaleinsatz zu verbessern und andererseits, sich auf die Kernkompetenzen zu konzen-



trieren. Selbstverständlich bleibt Demag ein innovativer Kranhersteller, aber was die Fertigung angeht, haben wir definiert, dass unsere Kernkompetenz der Kranbau im engeren Sinne ist, also insbesondere der Ausleger. Vor diesem Hintergrund ist die Entscheidung zu sehen, das Werk in Bierbach zu schließen.

KM: Aber Bierbach ist doch ein wichtiges Testgelände für die Großkrane, wo wollen Sie diese denn zukünftig testen?

Klaus Beulker: Hierauf gibt es noch keine abschließende Antwort. Klar ist, dass das Werk in Bierbach geschlossen werden soll, doch sowohl menschlich wie auch technisch sind noch einige Fragen zu klären. So laufen derzeit zum Beispiel noch die Verhandlungen mit dem Betriebsrat.

KM: Da haben Sie sich ja eine ganze Menge vorgenommen: Qualitätsverbesserung, Serviceverbesserung, Kapitaleinsatzverbesserung und das alles zu einer Zeit, in der eine neue Krangene-

ration an den Start geht und die Marktanteile gemacht werden. Fürchten Sie nicht, dass dies zu viele Baustellen gleichzeitig sein könnten?

Klaus Beulker: Das ist eine berechtigte Frage. Es ist schon eine ziemliche Herausforderung, aber wir können auch keines dieser Themen aussparen. Wir bewegen uns in einem wirtschaftlich schwierigen Kontext, den wir nicht ignorieren können. Wir müssen reagieren und den Kapitaleinsatz verbessern. Jedes Unternehmen muss so handeln. Gleichzeitig müssen wir natürlich unsere Produktpalette aktualisieren und – nicht zu vergessen – Qualität und Service optimieren. Sie haben recht, es ist eine große Herausforderung, der wir uns aber geschlossen stellen.

KM: Womit wir noch einmal beim Service wären. Herr Schröder, wie schnell ist ein Serviceteam bei einem defekten Kran und wie schnell läuft der Kran dann wieder?

Frank Schröder: Ich war mehrere Jahre für den Service verantwortlich und kann Ihnen versichern, dass Sie über Telefon sofort einen Ansprechpartner und Hilfe erhalten. In Abhängigkeit von der Schwere des Fehlers beheben wir Stillstände im Schnitt innerhalb eines Tages. Wenn wir den Fehler über einen telefonischen Support nicht beheben können, so verfügen wir in Deutschland über ein engmaschiges Netz an Servicetechnikern, sodass ein Techniker innerhalb weniger Stunden am Kran sein kann. Und falls Ersatzteile erforderlich sind, können wir diese ebenfalls innerhalb eines Tages liefern. Generell erfassen wir jeden Servicefall und messen, wie schnell Unterstützung geleistet und Fehler behoben wurden. Wir sind in dieser Hinsicht absolut auf der Höhe der Zeit und stellen uns nicht schlechter als der Wettbewerb.

KM: Welche Rolle spielen in Ihren Überlegungen hinsichtlich des Services die Bereiche online-Wartung und Teleservice?

Frank Schröder: Wir testen gerade ein solches System und konnten jetzt schon einige Erfahrungen sammeln. Inzwischen sind wir in diesem Bereich so sicher, dass eine Markteinführung nicht mehr allzu lange auf sich warten lassen wird und wir unseren Kunden diesen Service anbieten können. Dieser wird die online-Überwachung der Betriebszustände des Krans ebenso umfassen wie die vorbeugende Wartung oder das Flottenmanagement.

KM: Autonomes Fahren, Digitalisierung: was gibt's im Kran der Zukunft? Vielleicht sogar schon im EU-Stufe V-Kran?

Frank Schröder: Grundsätzlich koppeln wir die Entwicklung und Einführung neuer Technologien nicht an Abgasstufen. Bei der Digitalisierung stellt sich die Frage nach dem Kundennutzen. Selbstverständlich wollen wir als Demag Innovationsführer sein, auch bei der Einführung neuer elektronischer und digitaler Systeme. Allerdings müssen diese aus-

Der CC 3800-1 ist ein echter Bestseller.



gereift und zuverlässig sein. Wenn Sie sich unsere neuen 5-Achser anschauen, dann werden Sie feststellen, dass in diesen die IC-1 Plus zum Einsatz kommt. Diese Steuerung wird von Kranbedienern ebenso wie von Kranbetreibern hinsichtlich Bedienbarkeit, Handhabbarkeit und hinsichtlich des Komforts uns gegenüber als marktführend bezeichnet. Dass Krane über Ausstattungsmerkmale wie Berganfahrassistenten und Tempomaten verfügen, wird oftmals gar nicht mehr als Neuerung wahrgenommen, weil diese Technologien bereits aus anderen Bereichen bekannt sind. Ein wichtiges Thema bei der Nutzung neuer Technologien ist natürlich der Sicherheitsaspekt. Alles, was den Betrieb und die Bedienung eines Kranes sicherer macht, ist natürlich ein direkter Pluspunkt für den Kunden. In diesem Bereich nutzen wir selbstverständlich alle Techniken, die verfügbar sind, wie zum Beispiel Sensoren zum automatischen Rüsten und Erfassen des Gegengewichtes. Das sind die

Kernaspekte: Qualität, Sicherheit, Zuverlässigkeit, Innovation – das ist es, was Krane auszeichnen soll.

Ingo Nöske: Ihre Frage zielt ja auf den sehr strapazierten Begriff Industrie 4.0. Nach meiner Wahrnehmung hat die Baubranche jetzt erst begonnen, den richtigen Umgang mit diesem digitalen

Nutzen für sich zu entdecken. Alle möglichen Daten zu sammeln und zur Verfügung zu stellen ist kein Problem, die Frage ist, was man mit diesen Daten zum Wohl des Kunden anfangen kann. Für den Kran bedeutet dies, dass wir uns aktuell auf 16 Informationen geeinigt haben, die wir für den Service für unsere Raupen- und Telekrane und das Fleetmanagement nutzen, wie es Herr Schröder dargestellt hat. Das betrifft unsere Kernkompetenz als Kranhersteller. Die übrigen Informa-

tionen können wir ebenfalls zur Verfügung stellen, nur müssen dann andere, nachgeschaltete Institutionen den Kundennutzen generieren.

KM: All diese Technologien wollen natürlich auch bezahlt sein, und gerade in den preiskritischen Klassen stellt sich die Frage, wer den Mehrwert dieser Technik be-

zahlt. Können Sie sich vorstellen, ein solches technologisches System in einen 2-Achser einzubauen? Können Sie sich überhaupt noch vorstellen, in der 2-Achsklasse tätig zu werden, oder überlassen Sie dieses Feld anderen Krantypen?

Frank Schröder: Das ist eine gute Frage, die wir intern intensiv diskutieren. Noch aber bedienen wir diesen Markt mit dem Terex AC 40/2, von dem wir 40 bis 45 Einheiten pro Jahr produzieren.

Aber dennoch stellt sich natürlich die Frage, ob wir einen solchen 2-Achser in die Demag-Produktlinie integrieren, oder aber aufgeben. Eine entsprechende Wirtschaftlichkeitsprüfung, bei der die Aspekte Anschaffungs- und Betriebskosten sowie gegebenenfalls Wiederverkaufswert berücksichtigt werden, führen wir gerade, auch in enger Absprache mit unseren Kunden, durch.

KM: Zeichnet sich seitens der Kunden schon ein Trend ab?

Frank Schröder: Wir würden es gerne sehen, weiterhin einen 2-Achs-Kran in der Produktfamilie zu haben und die Akzeptanz ist mit den genannten Stückzahlen ja auch gut. Unser Fokus liegt zur Zeit jedoch auf der Markteinführung der 3-Achser, AC 55-3 und AC 60-3. Außerdem haben wir einen 6-Achser auf der Zielgeraden, den wir Ende des Jahres zur Marktreife gebracht haben werden. Deshalb bleibt es erst einmal beim bewährten und überarbei-

„Der AC 45 City wird 2018 erhältlich sein.“



Der AC 55-3 ...

teten Terex AC 40/2, der unter anderem in afrikanischen Märkten stark nachgefragt wird. Und aus England verzeichnen wir eine starke Nachfrage für den AC 40/2L.

KM: 40 t Tragkraft hat es bei Terex ja nicht nur auf zwei, sondern mit dem CityKran auch auf drei Achsen gegeben. Auf der bauma wurde bereits ein Nachfolger angekündigt. Können Sie uns jetzt Genaueres zu dem Kran verraten?

Frank Schröder: Es wird einen AC 45 City geben. Also einen direkten Nachfolger des AC 40 City, von dem wir bis 2014 1.000 Krane produziert haben. Und auch für den Nachfolger registrieren wir jetzt schon ein riesiges Interesse. Der AC 45 City wird 2018 erhältlich sein.

KM: Was die Umstellung auf EU-Stufe IV, Tier 4f angeht, war Ihr Unternehmen anfangs mit dem Explorer schon sehr früh auf dem Markt. Nach der Umstellung der 5-Achser hat es jedoch ziemlich lange gedauert, bis auch andere Kranklassen umgestellt wurden. Hätten Sie sich in einigen Kranklassen eine frühere Markteinführung gewünscht?

Frank Schröder: Es ist richtig, wir waren Vorreiter und wir haben uns auf die 5-Achs-Klasse konzentriert, wo wir jetzt mit dem

AC 130-5, AC 160-5, AC 220-5 und dem AC 250-5 eine komplett neue Produktfamilie anbieten können. Dann haben wir sukzessive und auch ganz konsequent alle anderen Modelle umgestellt und sind jetzt mit dem AC 500-8 soweit, dass wir die komplette Produktpalette in EU-IV, Tier 4f anbieten. Ich kann also nicht sehen, dass wir hinten dran waren.

KM: Sie sagen, Sie haben die Produktpalette komplett umgestellt. Gilt das auch für die 9-Achser?

Frank Schröder: Ich nehme hier mal den AC 1000-9 raus.

KM: Höre ich da raus, dass der AC 1000-9 auch auf absehbare Zeit nicht umgestellt wird?

Frank Schröder: Richtig. Wir sehen, dass wir im Moment eine Nachfrage für den AC 1000-9 haben und diese Nachfrage auch ohne die Motorenumstellung gut erfüllen können.

KM: Wie sieht es bei den 4-Achsern aus? Haben Sie da etwas auf den Markt gebracht? Haben wir da etwas verpasst?

Frank Schröder: Nein ich glaube, versäumt haben Sie nichts. Die

gesamte Produktlinie, inklusive der 4-Achser, wollen wir in den nächsten zwölf bis 18 Monaten vervollständigt haben. Doch wie gesagt, Priorität besitzt jetzt die Einführung des AC 300-6 sowie des AC 45 City. Darüber hinaus sehen wir unterhalb des 4-achsigen 100-Tonnners noch einen steigenden Bedarf für einen 4-Achser in der 80-t-Klasse, mit dem wir an den Erfolg des AC 80-2 anknüpfen möchten.

KM: Sie erwähnten den neuen AC 300-6, der sich aktuell im Prototypenbau befindet. Der Kran soll ja einen 80 m langen Ausleger bieten, welche Einsatzfelder haben Sie damit im Blick?

Frank Schröder: Unser Ziel war es, einen langen Teleskopausleger zu realisieren, der hohe Tragkräfte auf kurzen Radien bietet. Ein in kurzer Zeit rüstbarer Kran, der in Steilstellung und voll austeleskopiert noch 15 t Tragkraft bietet – ideal zur Turmdrehkranmontage. Natürlich haben wir auch bei diesem Kran den intensiven Dialog mit unseren Kunden gesucht und Verbesserungen hinsichtlich der Verfahrbarkeit und der Transportlogistik vorgenommen.



... und der AC 60-3 feierten zur Conexpo Premiere.



Auslieferung eines AC 250-5: In der 5-Achs-Klasse ist Terex sehr stark aufgestellt.

Außerdem bietet der Kran die Möglichkeit, die Doppelklappspitze aus der 5-Achs-Familie zu nutzen. Das Stichwort hierfür: weitestgehende Verwendung von Gleichteilen. Darüber hinaus wird es für diesen 300-Tonner auch eine Wippe geben, mit der die Kunden ins Großkransegment einsteigen können.

KM: Konzeptionell werden in der 6-Achs-Klasse ja unterschiedliche Wege beschritten. Einerseits die 6-Achser mit langen Teleskopauslegern und eher im 300 t-Tragkraftsegment angesiedelt, sowie andererseits die 6-Achser im „Groß“kranbereich in Vollausstattung mit Wippe und Auslegerabspannung im 400 t-Tragkraftsegment. Wie positioniert sich Ihr Unternehmen in diesem Segment – zum Beispiel mit einem Nachfolger für den AC 350?

Frank Schröder: Auf Ihre Frage nach den Großkränen möchte ich im Moment noch zurückhaltend antworten. Wir bieten mit dem AC 500-8, dem AC 700-9 und dem AC 1000-9 eine akzeptierte, zuverlässige, gute Großkranfamili-

lie. Darunter bieten wir noch AC 350-6 mit Superlift, den wir weiterhin bauen möchten. Wir haben die Projekte im Großkransegment gelistet und werden die Überarbeitung der Großkranpalette im Auge behalten. Bitte sehen Sie mir

„... ich bin der Überzeugung, dass es eine Renaissance der kleineren TC geben wird – eine der Demag-Kernkompetenzen übrigen.“

nach, dass ich zu einzelnen Nachfolgern jetzt noch nicht konkreter werden kann, das ist zu früh.

KM: Ein ganz großes Thema ist die Einhaltung der Achslasten, und nicht nur das, sondern zunehmend ist es auch erforderlich, die Krane mit 10 t Achslast zu verfahren.

Frank Schröder: Richtig. Darum bieten wir zunehmend mehr Modelle, die jetzt kommen, in 12 t- und in 10 t-Achslast-Varianten an. Das ist schon einmal gesetzt. Wir gehen aber noch weiter und können noch geringere Achs-

lasten durch zusätzliches Abrufen von Ausstattung oder Gegengewicht erreichen.

KM: Herr Nöske, Sie sind unser Gesprächspartner für die Gittermastkrane. Im Übergang zwischen den AT-Kranen zu den Gittermastraupenkränen führte Demag immer noch die TC-Gittermastautokrane im Programm. Wird es diese Kranklasse auch in EU-Stufe IV geben?

Ingo Nöske: Im Moment ist ja der einzige TC, den wir anbieten, der TC 2800, und den CC 2800 gibt es im Moment nur in EU-Stufe 3, Tier 3. Den Kran möchten wir aber gerne auf EU-Stufe 4, Tier 4f umstellen. Die Herausforderung, die sich uns stellt, wird die neue Schwerpunktlage des Oberwagens sein. Ob wir auf diesem Hintergrund noch einen TC 2800 anbieten können, wird sich zeigen. Insgesamt aber sehen wir im TC-Segment aufgrund der eben angesprochenen Achslastproblematik ein zunehmend interessanter werdendes Betätigungsfeld. Wenn in der Praxis schon ganze Abstützkästen, Wippzylinder, gar ganze Teleskopausleger bei einem Telekran demontiert

werden müssen, um die restriktiven Achslastbestimmungen einzuhalten, dann ist der Aufwand zum Rüsten eines Gittermasten mit seinen überlegenen Tragkräften nicht mehr so erheblich. Unsere Kunden fragen solche Konzepte auch unterhalb des TC 2800 an und ich bin der Überzeugung, dass es eine Renaissance der kleineren TC geben wird – eine der Demag-Kernkompetenzen übrigen. Nehmen Sie zum Beispiel den sehr erfolgreichen TC 600, ein Gittermastkran der 160 t-Klasse, der heute gerade auf längerfristigen Baustellen und oder im Betonfertigteiltbau kon-

zeptionell wieder interessant erscheint.

KM: Sie nehmen hier die Antwort auf eine Frage vorweg, denn wir haben uns schon gefragt, ob Demag nicht auch das kleinere Gittermastsegment bedienen möchte, gerade auch angesichts der Brückenbaustellen in Deutschland und der erheblichen internationalen Nachfrage in diesen Kranklassen. Schielt Demag jetzt also auf die kleineren Gittermastklassen?

Ingo Nöske: Schielen ist ja erlaubt, und im Hause Terex gibt es ja auch noch die HC-Linie in den USA, mit Tragkräften zwischen 80 und 285 t, für die wir jetzt mitverantwortlich sind. Diese Gittermasttragkraftklasse wird ja im unteren Segment stärker von den Teleraupen unter Druck gesetzt. Jetzt haben wir mehrere Möglichkeiten: Teleskopoberwagen aus Zweibrücken auf HC-Unterwagen zu einem Demag-Produkt verschmelzen und andererseits HC-Oberwagen auf modifizierte AC-Fahrgestelle für kleinere TC-Krane – und wir müssen natürlich prüfen, wie sich das verhochzeiten lässt (Anm.d.Red.: Bezeichnung aus der Produktion für das Zusammensetzen von Ober- und Unterwagen). Und selbstverständlich müssen unsere Kunden und wir die möglichen Konzepte einer Wirtschaftlichkeitsprüfung unterziehen. Ein nicht ganz einfaches Unterfangen, weil wir uns hier in einem sehr preiskritischen Segment bewegen.

KM: Sind die Überlegungen, die Sie gerade anstellen, auch ein Reflex auf die nicht unerheblichen Krankapazitäten im Bereich zwischen 600 und 800 t Tragkraft? Wird Ihnen nicht schwindelig angesichts der zahlreichen CC 2800 und CC 3800, die Demag bis heute geliefert hat?

Ingo Nöske: Schwindelig? Wir sind schon auch ein bisschen stolz drauf, diese Stückzahlen erreicht zu haben. Es sind ungefähr 100 CC 3800 im Markt, hinzu

kommen eine nicht unerhebliche Menge an CC 2800, die, wie unsere Kunden uns immer wieder bestätigen, immer noch ihre Marktberechtigung haben. Die Entwicklungen beim CC 3800 sind aktuell immer noch sehr getrieben von den Anforderungen bei der Windenergie und mit jeder neuen Entwicklung haben die Anlagenbauer ihrerseits reagiert und die Turmhöhen weiter vorangetrieben. Inzwischen haben wir aber einen Punkt erreicht, wo wir an technische Grenzen stoßen. Das betrifft insbesondere die Länge der Auslegersysteme in Relation zur Abstützbasis, weswegen wir für den CC 3800-Oberwagen auch eine PC-Variante (Anm. d. Red.: PC = Pedestal Crane) entwickelt haben. Natürlich wird der CC 3800 neben der Windkraft aber auch in vielen anderen Bereichen erfolgreich eingesetzt. Das kann aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass wir uns mehr und mehr in eine größere Volumen-Kranklasse bewegen.

KM: Wo sehen Sie diese?

Ingo Nöske: Wie wir aus der Offshore-Industrie, vom Kraftwerks- und Brückenbau erfahren,

geht die Bautätigkeit immer stärker dahin, noch größere Bauteile vor Ort am Boden vorzufertigen und dann einzuheben. Und nach unserer Interpretation wird es nicht die 800 t-Klasse sein, die künftig diese Aufgaben übernimmt, sondern Krane der 1000 t-Klasse, wie der CC 6800.

KM: Den CC 6800 hat Terex ja schon länger im Programm. Wie viele dieser Großkrane wurden bislang ausgeliefert?

Ingo Nöske: Etwa halb so viele wie vom CC 3800 – auf der ganzen Welt verteilt.

KM: Das ist ja für einen Kran in dieser Klasse auch nicht so wenig.

Ingo Nöske: Nein, nein, das ist nicht so wenig. Allerdings war dies bislang eine Kranklasse, die von den großen Krandienstleistern global vermarktet wurde. In vielen lokalen Märkten ist diese Kranklasse noch gar nicht großartig zum Einsatz gekommen. Inzwischen interessieren sich aber auch immer mehr regional tätige Krandienstleister für einen Kran in dieser Tragfähigkeitsklasse.

KM: Wenn die 1.000 t-Klasse die neue Volumenklasse wird, was passiert mit all den 600- und 650-Tonnern, die sich im Markt befinden?

Ingo Nöske: Wir hören von Kranbetreibern, die sagen, dass sie diese Klasse zu 90 % in der Windkraft auslasten. Das wird sich in Deutschland allerdings beruhigen. Auf der anderen Seite sehen wir aber auch, dass für die geplanten Windenergieprojekte auf anderen Kontinenten gar nicht genügend Krankapazitäten vor Ort in dieser Tragkraftklasse vorhanden sind. Von daher haben wir zwar Respekt vor diesen großen Stückzahlen, können eine Übersättigung aber nicht erkennen, auch wenn es nicht ganz so einfach ist, die Krankapazitäten über den Globus zu verschieben.

KM: Wenn Sie sagen, dass Sie das Volumensegment im Großkranbereich künftig eher beim CC 6800 sehen, wo sehen Sie das Volumensegment in den kleineren Tragkraftklassen? Im Bereich 300 t oder noch kleiner?

Ingo Nöske: Volumentechnisch ist das 300 t-Segment weltweit

betrachtet schon ein sehr großer Markt, an dem wir im Moment nicht partizipieren. Allerdings sind in der 300 t-Klasse die Mietpreise katastrophal niedrig. Ein Phänomen, dass aber leider in der gesamten Hebetchnik beobachten müssen. Wenn wir davon ausgehen, dass ein Betreiber alleine für die Maschine monatlich 2 % des Neuanschaffungswertes erzielen muss, um profitabel wirtschaften zu können, dann gilt praktisch für die gesamte Hebetchnik, dass diese Marge nicht erreicht wird. Und die kleinen Gittermastraupenkrane sind von dieser Entwicklung besonders betroffen. Es stellt sich also die Frage, wie wir uns als Hersteller positionieren können. Wir prüfen aktuell, in welchen Segmenten wir mit welchen Kranen unseren Kunden profitable Lösungen anbieten können.

KM: Herr Beulker, Herr Schröder, Herr Nöske, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Das Gespräch führten Jens und Manuela Buschmeyer

KM

Der TC 2800 von Welti-Furrer bei der Windkraftmontage.

