

Näher am Kunden als je zuvor: Vertrieb und Service wachsen organisatorisch weiter zusammen



Mit dem Potain MCT 325 hat Manitowoc seine Obendreher-Palette erweitert. Das Unternehmen stellte den neuen Kran im August im Manitowoc-Werk in Zhangjiagang, China, vor, bei der die 16 t-Version des MCT 325 mit 75 m-Ausleger zu sehen war.

Seit Januar 2019 ist Orlando Mota bei Manitowoc nicht nur Senior Vice President für den Vertrieb von Potain-Turmdrehkränen, sondern auch Senior Vice President für die Grove-Mobilkrane. Grund genug, Orlando Mota ein paar Fragen zu stellen.



Orlando Mota verantwortet bei Manitowoc sowohl die Turmdreh- wie auch die Mobilkrane.

KM: Herr Mota, Ende letzten Jahres haben Sie die Position des Senior Vice President bei Manitowoc Cranes übernommen.

Wie war bis dahin Ihr beruflicher Werdegang bei Manitowoc?

Orlando Mota: Ich bin seit 2004 bei Manitowoc und habe dort verschiedene Positionen ausgefüllt, bevor ich 2016 zum Vice President für den Vertrieb von Turmdrehkränen für Europa und Afrika ernannt wurde.

Im Januar 2019 übernahm ich neben den Turmdrehkränen als Senior Vice President die Verantwortung für Mobilkrane in Europa. Mein Aufgabengebiet umfasst alle Verkaufs-, After-Sales- und Marketingaktivitäten für die Marken Grove und Potain.

Während meiner Zeit bei Manitowoc war ich also für die Bereiche Vertrieb, After-Sales, Support, Entwicklung und Marketing in einem immer größer werdenden Gebiet verantwortlich. Dabei habe ich nicht nur sehr unterschiedliche

Produkte, Kunden und Arbeitsstile kennengelernt, sondern auch verschiedene Länder und Kulturen.

KM: Was sind Ihre Aufgaben und was Ihre persönlichen Ziele in Ihrer neuen Position?

Orlando Mota: Mein Hauptziel ist es, weiterhin in neue Produkte und Technologien zu investieren und gleichzeitig zu prüfen, wie wir unsere Marktabdeckung vergrößern können. Um dies zu erreichen, hören wir unseren



Die Grove-Geländekrane GRT655L and GRT655 werden jetzt auch im italienischen Werk in Niella gefertigt.

Derzeit sehen wir in Europa einen wachsenden Markt für Turmdrehkrane.

Kunden ganz genau zu, da dies aus unserer Sicht von entscheidender Bedeutung ist, um die Marktbedürfnisse zu erkennen und zu erfüllen. Außerdem haben wir die Struktur des Produkt-Supports mit dem Ziel verbessert, schnellere und effektivere Crane Care-Services bieten zu können. Ich bin davon überzeugt, dass wir dadurch näher als je zuvor an unseren Kunden sind und sie bestmöglich unterstützen können. Dadurch können wir uns auch besser auf die Implementierung von Kundenfeedback

und die Berücksichtigung von Kundenbedürfnissen konzentrieren, wenn es um die Entwicklung neuer Produkte geht. Im Rahmen dieser verbesserten Kundennähe möchte ich auch die Reaktionsgeschwindigkeit unseres Services erhöhen und die Ersatzteilbereitstellung sowie den technischen Support weiter verbessern.

KM: Wie schätzen Sie den Marktanteil der Portain Turmdrehkrane in Europa und insbesondere in Deutschland und Zentral-Europa ein?

Orlando Mota: Derzeit sehen wir in Europa einen wachsenden Markt für Turmdrehkrane. Wir wollen natürlich unseren Marktanteil erhöhen, weil wir von unseren Produkten überzeugt sind und sie auf den Märkten entsprechend vertreten sehen wollen.

KM: Der Mobilkranmarkt ist in diesem Jahr ziemlich in Bewegung gekommen. Wie sieht Ihre Strategie aus, um die Position der Grove AT-Krane in diesem Umfeld zu stärken?

Orlando Mota: Insgesamt sehen wir in Europa keine nennenswerte Steigerung der Nachfrage nach Mobilkränen. In den meisten Bereichen hat der Markt ein recht hohes Niveau erreicht



Bauma-Neuheit Grove GMK5220XL-1.

KM-Bild

ANZEIGE

Maschinenheber	Transportfahrwerke	Anschlagpunkte	Industriekrane
HTS		... the load moving experts Unsere Produkte für Ihren Maschinentransport	
ECO-Jack® ECO-Skate®			
Heben und bewegen bis 220 to und mehr			
HTS Hydraulische Transportsysteme GmbH			www.hts-direkt.de



Neues auf drei Achsen: der GMK3050-2 und der GMK3060L wurden ebenfalls auf der bauma vorgestellt.

KM-Bild

Manitowoc ist der erste Hersteller in der Kranbranche, der eine App dieser Art herausgebracht hat.

und auf der anderen Seite wird es noch einige Zeit dauern, bis sich zum Beispiel die Windkraftbranche wieder belebt. Zur Stärkung unserer Marktposition in diesem Umfeld werden sicherlich unsere Produktneuheiten beitragen, die wir auf der bauma präsentiert haben – sechs Krane aus der AT- und RT-Reihe haben wir im Frühjahr in München vorgestellt. Positive Rückmeldungen seitens der Kunden belegen, dass unsere Anstrengungen erfolgreich waren, die Krane den Markt- und Kundenbedürfnissen entsprechen, und ich bin überzeugt, dass wir eine sehr wettbewerbsfähige Produktpalette anbieten. Hervorheben möchte ich die neue, visionäre Unterwagenkabine „cab2020“, die den Fahrern künftig einen ganz besonderen Fahrkomfort bieten wird. Darüber hinaus zählt sich die Arbeit unseres Kranprüfzentrums (PVC) in Wilhelmshaven aus, durch welche sich die Qualität unserer Krane kontinuierlich weiter verbessert. Dass nun auch GRT-Modelle in unserem Werk in Niella in Italien produziert werden, stärkt ebenfalls unsere Position in Europa und anderen Märkten und ermöglicht uns mehr Optionen und Vorteile, wie zum Beispiel oftmals kürzere Transportwege zum Kunden.

KM: Manitowoc ist aktuell im Gegensatz zu den beiden Wettbewerbern im AT-Kransegment noch kein Full-Liner. Gibt es Pläne das zu ändern, indem in absehbarer Zeit auch ein 8-achsiger Kran das GMK-Portfolio nach oben abrunden wird?

Orlando Mota: Wir prüfen natürlich ständig die Potenziale in allen Segmenten und selbstverständlich haben wir dabei auch größere

Krane über 500 t Tragkraft im Blick. Daneben haben wir allerdings noch einige regulatorische Projekte zu bewältigen, wie zum Beispiel die Umstellung auf die Abgasnorm EU-Stufe V

sowie neue Crashtest-Anforderungen, die in Kürze erfüllt werden müssen. Welche Produkte wir derzeit entwickeln, kann ich zu diesem Zeitpunkt nicht verraten, aber wir haben gute Ideen, von denen wir überzeugt sind, dass diese unseren Kunden ebenfalls gefallen werden.

KM: Bei den Turmdrehkränen hat das Faserseil offensichtlich Einzug gehalten. Wird Potain diesem Trend folgen?



Auslieferung nach Spanien: Dieser GMK4100L ging unlängst an den Transport- und Krandienstleister Aguado.

Orlando Mota: Bei Mobilkränen haben wir 2013 mit der Einführung von Kunststoffseilen begonnen und haben dabei einige Krane mit Kunststoffseilen ausgestattet, um Erfahrungen zu sammeln. Das geringere Gewicht eines Kunststoffseils war bei Einsätzen ein großer Vorteil für die Kunden, besonders hinsichtlich des Transports und bei der Handhabung. Zudem kann auch die Tragkraft gesteigert werden. Wir haben jedoch auch die Grenzen dieser Seile in Bezug auf Kosten und hinsichtlich der Rendite für unsere Kunden kennengelernt. Wir sind der Ansicht, dass solche Seile für die Anwendung im Mobilkranbereich noch einiges an Weiterentwicklung erfordern, um synthetische Seile zu einer realisierbaren Option zu machen. Eine Ausweitung auf Turmdrehkrane ist daher derzeit nicht geplant.

KM: Die Digitalisierung der Kranbranche ist aktuell ein relevantes Thema. Wo sehen Sie persönlich die Chancen dieser Entwicklung?

Orlando Mota: Wir stellen eine zunehmende Nachfrage im Bereich der Einsatzplanung und Integration von Kranen auf Baustellen fest. Darum bieten wir eine Vielzahl entsprechender Werkzeuge an, die bei der Einsatzplanung helfen und den Bediener vor Ort unterstützen. Wir bieten On-Board-Planungstools wie den Auslegerkonfigurator für unsere Mobilkrane

mit CCS an, der das Prüfen von Traglasttabellen überflüssig macht – Traglasttabellen, die im Übrigen mittlerweile auf bis zu 25.000 Seiten angewachsen sind. Der Auslegerkonfigurator führt den Bediener in Sekundenschnelle zur bestmöglichen Kran-Konfiguration für einen konkreten Einsatz. Außerhalb der Kransteuerung bieten wir über unsere Homepage Abstützdruck- und Bodendruckrechner an, und Kunden von Mobilkränen erhalten die Jobplanungssoftware Cranebee von Cranimax sowie Zugang zur 3D Liftplan Software.

Ein weiteres Thema sind Telematiklösungen. Hier bieten wir CraneSTAR an, allerdings sehen wir bei unseren Mobilkran-Kunden auch, dass sie ihre eigenen Systeme verwenden, in denen andere Fahrzeuge wie Transport-Lkw ebenfalls integriert sind. Diese Systeme liefern meist Informationen zu Fahrtzeiten, Standort, Kraftstoffverbrauch und ähnliches. Die Digitalisierung erfasst aber auch die Bereiche Service und Wartung, und wir haben mit CraneSTAR Diag und der mobilen Fehlercode-Anzeige-App für Handys einen ersten Schritt bei unseren Turmdrehkranprodukten gemacht.

Unser Ferndiagnosesystem CraneSTAR Diag ist Teil unserer neuesten Lösung für den Fern-

wartungssupport. Das leistungsstarke Telematiktool ist für alle Potain CCS- und MCT-Krane erhältlich und wird als Option für Hup-Krane angeboten. Durch den Fernzugriff auf Betriebs- und Wartungsinformationen der Krane werden Wartungszeiten und mögliche Ausfallzeiten reduziert.

Was wir im Mobilkranbereich bereits bieten, ist die Smartphone-App von Manitowoc Crane Care. Dies ist eine kostenlose Diagnose-App, mit der Kunden die Verfügbarkeit ihrer Mobilkrane erhöhen können, indem sie technische Probleme, die hin und wieder auftreten können, ohne Unterstützung von Drittanbietern diagnostizieren können, was zu schnelleren Reparaturen und Wartungen führt. Die App hilft dabei, die numerischen Diagnosecodes zu verstehen, die von den Bordsteuerungssystemen des Krans generiert werden. Manitowoc ist der erste Hersteller in der Kranbranche, der eine App dieser Art herausgebracht hat.

KM: Herr Mota, wir bedanken uns für das Interview.

ANZEIGE



Kranservice

Willi Draut

Sachverständigenbüro

64319 Pfungstadt

Ostendstraße 16

Tel.: 06157 - 9891920

Fax: 06157 - 9891921

Mail: info@draut-ks.de