

## Klare Mehrheit für Sanierungsplan und Schutzschirmverfahren

# In Zukunft noch bessere Produkte und Services

Jens Ennen ist als Geschäftsführer der Tadano Demag GmbH seit Wochen ein vielbeschäftigter und vielgefragter Mann in unserer Branche. Seine Aufgabe ist es, mit dem Sachwalter die in der Sanierung bzw. Planinsolvenz befindlichen Gesellschaften Tadano Demag und Tadano Faun wieder auf Kurs zu bringen und eine Mehrheit für die Zustimmung zu den Insolvenzplänen in der Gläubigerversammlung zu finden. Das KRANMAGAZIN hatte die Gelegenheit Herrn Ennen hierzu noch einige Fragen zu stellen.



Tadano-Demag-Geschäftsführer Jens Ennen.

KM-Bild

**K**M: Herr Ennen, hinter Ihnen liegen anstrengende Monate, Tadano Demag und Tadano Faun haben letzten Oktober ein Schutzschirmverfahren beantragt.

**Ennen:** Ja, wir haben eine schwierige Zeit hinter uns, aber haben nun einen klaren Fahrplan, unsere Unternehmen fit für die Zukunft zu machen. Wir schauen nun gemeinsam nach vorne und sind zuversichtlich, dass TDG und TFG in Zukunft noch bessere Produkte und Services für ihre Kunden bieten können.

**KM:** Letzte Woche hat die Gläubigerversammlung dem Insolvenzplan für beide Unternehmen zugestimmt, wie geht es jetzt weiter?

**Ennen:** Jetzt werden wir unsere ganze Kraft darauf verwenden, die Restrukturierungsmaßnahmen schnell und effizient umzusetzen. Einige davon laufen ja bereits. Wir haben ein breites Spektrum von aufeinander abgestimmten Maßnahmen auf dem Plan, die alle Bereiche

des Unternehmens betreffen: von der Art und Weise, wie wir in Zukunft Krane bauen wollen, über die Harmonisierung von Prozessen bis hin zur Modernisierung unseres Produktportfolios.

**KM:** Sie haben ja in den letzten Monaten schon einige neue Produkte auf den Markt gebracht, letzten Monat erst den AC 80-4.

**Ennen:** Die Harmonisierung und Modernisierung des Produktportfolios ist eines der Kernthemen. Dabei liegt ein Fokus auf der Neuentwicklung innovativer Produkte – nicht nur Maschinen, sondern auch Technologien. Wie Sie gesagt haben, kommen wir da schon mit großen Schritten voran. Wir haben im letzten Jahr sehr erfolgreich den GTC-1800EX, eine Teleraupe, und den AC 450-7 gelauncht. Die Rückmeldung unserer Kunden ist sehr positiv, wir haben mit diesen Maschinen genau ihren Anforderungen entsprochen. Auch das Interesse am AC 80-4 ist hoch. Und noch in diesem Quartal werden wir neue Maschinen der HK Serie – unsere LKW-Aufbaukrane – auf den Markt bringen. Inge-

samt planen wir mit 15 neuen Produkten in den nächsten Jahren.

Ein weiterer wichtiger Schritt wird die Harmonisierung der AT Linie sein. Durch die Integration von Demag haben wir in einigen Traglastklassen Überlappungen, die wir abbauen werden. Ob dabei einem Modell aus Lauf oder Zweibrücken, oder direkt einer Neuentwicklung der Vorzug gegeben wird, entscheiden wir von Fall zu Fall.

**KM:** Mit der Zusammenführung der AT Produktreihen ändert sich auch die Fertigung. Wie stellen Sie sich die Produktion in den beiden Werken in Lauf und Zweibrücken in Zukunft vor?

**Ennen:** Man könnte sagen, wir gehen zurück zu den Wurzeln. Wir werden in Lauf und Zweibrücken Kompetenzzentren einrichten, die den Stärken der beiden Werke entsprechen. In Lauf werden wir uns auf die Produktion der Unterwagen spezialisieren, da dort traditionell eine hohe Expertise für Fahrzeugbau zu finden ist.

Schließlich haben sie in der Vergangenheit alle bekannten Kranhersteller mit Unterwagen versorgt – auch Demag. Außerdem wird am Standort die Reparaturwerkstatt und das Gebraucht-kranbusiness für die Straßenkrane zentralisiert. In Zweibrücken werden Oberwagen und Ausleger hergestellt. Auch hier nutzen wir die traditionellen Stärken des Standorts. Hier erfolgt dann auch die „Hochzeit“ und die Auslieferung der Krane.

**KM: Bis wann wollen Sie das umsetzen?**

**Ennen:** Wir denken, dass die Neuorganisation in der Fertigung bis Ende 2023 abgeschlossen sein wird. Im Moment arbeiten wir mit Hochdruck daran, die Voraussetzungen dafür zu schaffen – wie etwa die Harmonisierung unserer IT-Systeme. Es laufen auch schon erst Pilotprojekte, zum Beispiel die Ausleger-Fertigung für den ATF 130 in Zweibrücken.

**KM: Diese Aufteilung ist aber nicht für die Raupenkrane vorgesehen, oder?**

**Ennen:** Nein, die Raupen werden weiterhin in Zweibrücken gefertigt, aber auch hier sind wir an der Neuorganisation dran. Wir haben die CC Business Unit gebildet, in der sich innerhalb des Unternehmens unsere Raupenkranspezialisten organisieren. Durch die Bündelung von Know-how können wir deutlich agiler und flexibler auf individuelle Kundenbedürfnisse eingehen. Durch spezialisierte Ansprechpartner für Sales und Service können wir künftig noch näher am Kunden sein.

**KM: Gibt es noch weitere Änderungen?**

**Ennen:** Ja, und viele haben wir schon mit der Integration von Demag im August 2019 angestoßen. Unsere Vertriebs- und Service-Organisation wurde harmonisiert. Zukünftig soll es eine Vertriebsorganisation für TDG und TFG geben, um den Kunden das Geschäft mit uns einfacher zu machen. Dazu wird auch die einheitliche Service-Organisation beitragen; vereinheitlichte Prozesse und gemeinsame Plattformen werden es uns ermöglichen, den Kunden schneller und besser zu helfen.

**KM: Beide, Tadano Faun und Tadano Demag sind im Moment nicht profitabel. Wann wollen Sie wieder schwarzen Zahlen schreiben?**

**Ennen:** So schnell wie möglich, aber bei einem solchen Umbau sieht man die Resultate nicht von heute auf morgen. Es wird ein paar Jahre dauern, bis die Maßnahmen umgesetzt sind und greifen. Glücklicherweise steht unsere Muttergesellschaft in Japan fest hinter unseren Entscheidungen und glaubt an unsere Pläne, die beiden Werke zukunftsfähig aufzustellen. Und nicht zuletzt können wir an beiden Standorten auf unsere engagierten und talentierten Mitarbeiter zählen.



**KM: Sind mit Abschluss des Schutzschirmverfahrens auch die „Altlasten“ von Terex abgetragen?**

**Ennen:** Natürlich war das Werk in Zweibrücken stark in die Terex Cranes Organisation eingebunden – denken Sie nur an Rechnungsstellung, Auftragsabwicklung und ähnliches. Wir haben aber schon im August 2019 damit angefangen, gemeinsame Plattformen und Anwendungen voneinander zu trennen. Der Prozess ist überwiegend abgeschlossen und da, wo noch Verbindungen bestehen, arbeiten wir eng und vertrauensvoll mit Terex zusammen, um auch hier möglichst schnell Lösungen zu finden.

**KM: Wenn man sich den Insolvenzplan von Tadano Demag anschaut, dann hat man den Eindruck, dass bei der Übernahme von Demag durch Tadano entweder nicht alle Karten auf dem Tisch lagen oder die Berater von Tadano nicht richtig geprüft haben, da Demag wohl auch schon vor der Übernahme ein Sanierungsfall war, wie sehen Sie das aus heutiger Sicht?**

**Ennen:** Die wirtschaftliche Lage der Demag war nicht zufriedenstellend. Das war aber durchaus bekannt. Trotz der großen Innovationskraft blieben Investitionen lange Zeit aus und die Potenziale von Demag wurden nicht voll ausgeschöpft. Es war auch von Beginn an klar, dass Synergien zwischen den beiden Werken in Lauf und Zweibrücken genutzt und Prozesse ange-

passt werden müssen. Wir haben mehrere Optionen dazu geprüft. Am Ende hat uns aber die Corona-Pandemie – die niemand vorhersehen konnte – keine Wahl gelassen, und das Schutzschirmverfahren war somit alternativlos.

**KM: Bei einer Quote von ca. 80 % Zulieferteilen wäre die Unterstützung Ihrer bisherigen Partner sicher wichtig. Wie ist die Reaktion Ihrer Zulieferer auf den Insolvenzplan?**

**Ennen:** Wir sind mit allen unseren Zulieferern schon seit Beginn des Schutzschirmverfahrens in sehr engem Austausch. Es ist uns wichtig, alle betroffenen Parteien bestmöglich über den Verlauf zu informieren. Die Rückmeldungen, die ich bekommen habe, sind sehr positiv. Die Zulieferer sehen vor allem die Chancen, die in der Restrukturierung liegen.

**KM: Wie sehen Sie die Zukunftsaussichten in dieser für alle Marktteilnehmer schwierigen Zeit?**

**Ennen:** Ich kann leider nicht in die Glaskugel schauen und die Zukunft für andere Marktteilnehmer voraussagen. Aber Tadano Demag und Tadano Faun befinden sich dank des Restrukturierungsplans auf dem Weg in eine gute Zukunft. Wir streben in den Kernbereichen Qualität, Innovation und Kundensupport eine nachhaltige Verbesserung an, um in Zukunft die erste Wahl unserer Kunden sowohl bei Maschinen als auch bei Services zu sein. **KM**