

„Wir starten jetzt richtig durch!“

Interview mit Jens Ennen, Geschäftsführer von Tadano Demag und Tadano Faun.

KM: Herr Ennen, die Umstrukturierung bei Tadano ist in vollem Gange – Wo stehen Sie heute?

Jens Ennen: Wir sind sehr gut auf dem Weg, die schwierige Zeit haben wir hinter uns, der Abbau der Mitarbeiter und die Restrukturierung waren nicht einfach – und befinden uns jetzt in der Phase des konstruktiven Aufbaus, die positive Motivation mit sich bringt. Wir haben ein sehr gutes Team und sehr gute Fachleute. Alle haben gute Laune und sind stolz, hier zu arbeiten. Wir starten jetzt richtig durch und zeigen der Welt, wir sind wieder da, das sind unsere neuen Produkte, das sind unsere neuen Services, das ist unsere neue Mannschaft und unsere neue Ausrichtung. Für uns ist das die erste Stufe der Rakete, die wir zünden und da werden weitere folgen in den nächsten 2-3 Jahren.

Was unsere Kunden angeht, wollen wir der „nahbare“ Kranhersteller sein, mit ihnen und unseren Partnern (da sind ja auch Lieferanten und Finanzierer) auf Augenhöhe sprechen. Die menschliche Komponente ist uns wichtig, nicht nur das pure Business; natürlich wollen wir am Ende auch Krane verkaufen, aber wir wollen auch ein freundschaftlicher Partner sein. Und wenn man sich mal streiten muss, weil irgendwas schiefgegangen ist, versuchen wir das auf einem vernünftigen Level abzarbeiten.

KM: Wie ist das bisherige Feedback der Kunden auf die neue Strategie?

Jens Ennen: Die generelle Botschaft ist, wir freuen uns, dass das bei euch geklappt hat und ihr die schwierige Zeit überstanden habt. Wir wollen Alternativen zu anderen Lieferanten auf dem Markt und ihr seid eine sehr ernst zu nehmende Alternative – und mit all dem, was ihr vorhabt werdet ihr sicher noch besser – das ist ja genau, was wir erreichen wollen. Nachdem wir sechs Monate in einer Restrukturierung gesteckt haben, ist noch nicht alles perfekt, aber das was wir vorhaben verstehen die Kunden und sagen, das ist die richtige Richtung.

KM: Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit Japan?

Jens Ennen: Die Zusammenarbeit mit Japan funktioniert sehr gut. Wir sind froh, einen



Gesellschafter zu haben, der langfristig orientiert ist, der in der Hebebranche fest verankert ist und in den Bereichen, in denen er selber produziert und verkauft, Weltmarktführer ist. Tadano weiß, was in der Hebebranche gewünscht und gefordert ist und die haben die entsprechende Langzeitstabilität, um so einen Restrukturierungsplan, der nun mal dauert, zu unterstützen. Für die Japaner ist die graduelle Verbesserung wichtiger als kurzfristig gestiegene Quartalszahlen, deren Nachhaltigkeit am Ende nicht gegeben ist. Der Prozess der Entscheidungsfindung läuft bedächtiger ab und findet, wie es in der japanischen Kultur üblich ist, im Konsens statt. Das muss nicht schlecht sein.

Wenn wir etwas entschieden haben, haben wir es gemeinsam entschieden, setzen es auch gemeinsam um – und dann werden hinterher auch keine Schuldigen gesucht, wenn das vielleicht doch nicht die richtige Entscheidung war. Das ist ein angenehmeres Arbeiten, als das, was man aus amerikanischen Unternehmen kennt. Und ganz wichtig: für die Restrukturierung hat Tadano Leute mit Kransachverstand an Bord geholt, aber die ganze Planung und Umsetzung haben wir selbst gemacht, die Maßnahmen führen wir selber durch, wir entscheiden auch selber, was wir entwickeln und was nicht. Natürlich müssen wir erklären, was wir tun und warum wir das tun und wann wir erwarten, dass sich das auszahlt. In der jetzigen Situation könnte es keinen besseren Gesellschafter geben.

KM: Sie bilden dieses Jahr wieder insgesamt 27 Azubis an beiden Standorten aus, werden Sie diesen Menschen nach Beendigung ihrer Ausbildung einen Arbeitsvertrag anbieten können?

Jens Ennen: Davon gehen wir fest aus und wir wollen auch die Zahl der Auszubildenden in den nächsten Jahren hochfahren, weil die Demografie auch bei uns irgendwann zuschlägt, gerade im produktiven Bereich ist unsere Belegschaft schon verhältnismäßig alt, das heißt im gewerblichen Bereich werden wir die Anzahl an beiden Standorten erhöhen und gehen davon aus, dass wir damit das Ausscheiden durch Erreichen des Rentenalters ausgleichen können. Zudem gehen wir davon aus, dass wir durch unsere Modelloffensive und die anderen Maßnahmen, mittelfristig unseren Marktanteil steigern und dann werden wir noch mehr Mitarbeiter im produktiven Bereich brauchen. Das heißt ja, wir haben eine sehr gute Zukunftsperspektive für diese Leute.

KM: Frage zur Mangelwirtschaft, welche Strategien verfolgt Tadano, um mit Lieferengpässen und höheren Kosten zurecht zu kommen?

Jens Ennen: Wir versuchen im Moment, strategische Partnerschaften mit unseren Lieferanten einzugehen, um langfristig die Versorgungskapazitäten sicher zu stellen, weil wir merken, dass der Markt nicht mehr in der Lage ist, auf kurzfristige Schwankungen zu reagieren. Also aufwärts schon gar nicht, aber auch wenn man

mal reduzieren will, tun die sich alle sehr schwer. In den kritischen Bereichen, wenn es um Stahlbau, um Aluminium-Schweißkonstruktionen oder um Kabinenbau geht, alles was besonders für uns ist und nicht aus der LKW- oder Automotive-Industrie kommt, versuchen wir langfristige Kooperationen auf die Füße zu stellen. Und so eng wie möglich über die Anbindung an unser eigenes Produktionsplanungssystem sicherzustellen, dass die Lieferanten genau wissen, was wir wann brauchen, um dann entsprechend vorbereitet zu sein. Da muss man auch Rohmaterial vorkaufen, damit man zum Beispiel ein Stahllager bevorraten kann, aus dem man dann drei, vier Lieferanten versorgen kann, damit diese die entsprechenden Schweißkonstruktionen ausführen können. All diese Maßnahmen setzen wir jetzt gerade um, um langfristig sicherzustellen, dass wir das Wachstum, das wir erreichen wollen auch erreichen können.

KM: Welche Motivation haben Sie, das Gebrauchtkrangeschäft fortzuführen. Bedeutet das nicht jeweils einen neuen Kran weniger auf dem Markt?

Jens Ennen: Das muss man im großen Zusammenhang sehen. Bei einem Großteil unseres Gebrauchtkrangeschäftes ist es so, dass wir vom Kunden ein Gerät in Zahlung nehmen, dieses in einen verkaufsfähigen Zustand versetzen, kleine Mängel an einem 10 oder 20 Jahre alten Kran gibt es natürlich, oft ist auch der Lack nicht mehr so ansprechend, da lackieren wir dann auch neu, das sind so die normalen Arbeiten, die den Großteil unseres Reparaturgeschäftes ausmachen.

Dann gibt es aber auch immer wieder Kunden, die sagen, diese treue Seele hat mir jetzt 20 Jahre lang gute Dienste geleistet und ich will den gerne behalten und dann machen wir das auch, das ist ja auch eine Form von Kundenbindung. Insgesamt müssen wir das Geschäft ankurbeln aus dem einfachen Grund, wenn wir dem Kunden die Möglichkeit bieten, sein

Gebrauchtgerät irgendwo vernünftig zu vermarkten, kauft er das neue Gerät natürlich auch bei uns. Es gibt zwar auch Gebrauchtcranhändler aber da fühlt man sich vielleicht nicht so wohl wie beim Hersteller und durch das Zusammenlegen der Faun und der Demag haben wir auch beschlossen, das Thema Gebraucht- und Reparaturwelt zu forcieren und die großzügig dimensionierte Reparaturmöglichkeit in Lauf zu nutzen. Gerade die Kollegen von Faun haben natürlich aus ihren Bundeswehrhistorien unglaublich viel Erfahrung im Aufarbeiten. Die verfügen über das entsprechende Know-how, wie man was Altes wieder auf den Stand der Technik zurückbringt. Ja, wir bieten das an und wenn der Kunde das will, tun wir das gerne.

KM: Welche der Tadano-Kransparten ist den momentan am erfolgreichsten?

Jens Ennen: Tatsächlich sind alle Produkte, die wir haben, wieder im Aufwind nachdem sie durch Corona leider erstmal einen massiven Abschwung hinnehmen mussten. Im Moment sind es die HKs; die Einführung des 4.050 und 4.070, die den Auftragseingang beschleunigt haben. Nun ist das aber auch unsere kleinste Produktlinie, d.h. also der prozentuale Anstieg ist da am höchsten, aber in Summe auf das Auftragsvolumen bezogen sind es ganz klar die All-Terrain Krane, das ist ja auch unser Hauptprodukt, was Stückzahlen und Umsatz angeht. Aber wie gesagt, grundsätzlich geht im Moment alles.

KM: Eine Frage, die sicher jeder Ihnen stellt: wie sieht es aus mit e-Antrieb?

Jens Ennen: Mit dem E-Pack für die kleineren All Terrain Krane sind wir für den Moment ganz gut aufgestellt, dadurch haben wir die Möglichkeit, das Gerät für die Baustellenarbeit elektrisch zu betreiben, wenn es einmal am Standort ist. Auch können wir elektrisch abstützen und elektrisch das Gegengewicht aufnehmen, eben alles bis auf das Fahren. Nach und nach werden wir das an alle Geräte adaptieren,

an denen das von der Leistung her reicht. Auf der Bauma 2022 werden wir weitere Produkte zeigen. Auch haben wir ehrgeizige Pläne, das Thema insgesamt anzugehen. Neben dem Ziel, den CO2-Footprint der Geräte zu verringern, will Tadano auch die Produktion umweltfreundlicher gestalten. Wir achten zum Beispiel darauf, möglichst wenig Verpackungsmüll zu erzeugen und innerbetriebliche Transporte möglichst zu vermeiden. Auch werden wir jetzt auf HVO-Diesel umsteigen, damit zumindest der Diesel, der hier verbraucht wird, CO2-neutral ist.

KM: Haben Sie neue Pläne zum Stichwort „Digitaltechnik“?

Jens Ennen: Zum Thema Digitalisierung werden wir auf jeden Fall einen Webshop bekommen, in dem man Ersatzteile kaufen kann, das wird eine deutliche Erleichterung und Neuerung für unsere Kunden darstellen. Und es gibt noch viele Sachen, die man aus der Telematik-Welt heraus generieren kann. Da sind wir mit unserer bidirektionalen IC1-Remote-Schnittstelle ganz vorne mit dabei, d.h. wir können mit dem Kran sprechen, wir können uns angucken, was er gerade macht oder aus der Entfernung eine Diagnose erstellen. Das wird uns mittelfristig in die Lage versetzen, „Preventive Maintenance“ einzuführen, so dass man dem Kunden frühzeitig sagen kann, du solltest dich mal um den Motorölwechsel oder einen Filterwechsel kümmern, bevor etwas passiert. Auch beschäftigen wir uns mit dem Themen Einsatzplanung und Abrechnung, wir möchten dem Kunden Werkzeuge an die Hand geben, mit denen er seine Einsätze in Zukunft effizienter als bisher planen und einfacher abrechnen kann.

KM: Herr Ennen, ich bedanke mich für das Gespräch.

Das Interview fand am 29.09.2021 in Zweibrücken statt, die Fragen stellte Anke Steffens.

ANZEIGE



**...Ihr Spezialist für
BF3 / BF3 Neo / BF3plus &
BF4-LED-WVZ-Systeme**

...einfach sicherer!

BF3 / BF3 Neo / BF3plus & BF4-LED-WVZ-Systeme

Unsere WVZ-Systeme bieten Ihnen Planungssicherheit im Geschäftsalltag. Durch robuste Grundsysteme und technologische Innovationen bieten wir Ihnen absolut zuverlässige Systeme. Zusätzlich bieten wir auf unsere Anlagen bis zu 5 Jahre Garantie. Unsere Qualität zahlt sich für Sie nachhaltig aus!

www.kustech.de

*kustech Systeme GmbH · Hasselhorst 9 · 23689 Techau
Tel. 0 45 04 / 60 94-60 · Fax 60 94-80 · info@kustech.de · www.kustech.de*

