KRAN & SCHWERTRANSPORT MAGAZIN

Es gibt immer irgendwo einen Markt, man muss nur rechtzeitig da sein

Seit gut sechs Monaten ist Volker Krautwig als Vertriebsleiter Zentraleuropa der Manitowoc Crane Group für die GMK- und Potain-Produkte verantwortlich. In dieser Zeit wurden zahlreiche, zum Teil ungewöhnliche strategische Entscheidungen gefällt. So werden GMK-Produkte in großen Teilen Deutschlands durch eine externe Handelsvertretung vertrieben. Bei einem Gespräch in Langenfeld hatte das KM-Team die Gelegenheit, die Hintergründe dieser Entscheidungen und die Zielsetzungen der Manitowoc Crane Group zu beleuchten. Natürlich ging es dabei auch um eine Einschätzung der Kranmärkte und um die Bauma 2004.

KM: Herr Krautwig, in der Manitowoc Crane Group hat es in letzter Zeit einige Veränderungen gegeben, jedenfalls soweit es die in Deutschland und Europa starken Marken Potain und Grove betrifft. Nach dem Ausscheiden des langjährigen Geschäftsführers der Deutschen Grove, Mike Lamb, wurden Sie zum Vertriebsleiter Europa berufen. Worin bestehen und sehen Sie Ihre Aufgaben?

Krautwig: Im Rahmen der Integration von Potain und Grove in die heutige Manitowoc Crane Group, wurde seinerzeit entschieden, den Vertrieb nach Regionen aufzuteilen und zu organisieren. Es gibt heute weltweit drei Regionen. Da ist erstens der amerikanische Bereich, also Nord- und Südamerika, dann der Bereich EMEA, also Europa, der Mittlere Osten und Afrika, und der Bereich Asien/Pazifik mit Australien. Worüber wir sprechen ist der Bereich EMEA. Wir hier in Langenfeld sind verantwortlich für den Vertrieb Zentraleuropa. Zentraleuropa heißt für uns der deutschsprachige Raum, also Deutschland, Österreich und Schweiz, die osteuropäischen Länder Polen, Tschechien, Ungarn sowie für den Mobilkranbereich, die GMK-Produkte, auch die Türkei. Des Weiteren betreuen wir für den Mobilkranbereich von Langenfeld aus noch Luxemburg. Das ist unser Verantwortungsbereich, und zwar für die Produktbereiche Potain, Grove und natürlich für die Manitowoc-Raupen. Potain sehen wir dabei nach wie vor als Marktführer in Deutschland, und unsere Hauptaufgabe besteht selbstverständlich darin, diese Position zu halten, vielleicht auch auszubauen. Ein weiterer Schwerpunkt ist natürlich Grove. Grove ist mit den Mobilkranen die Nummer Zwei im deutschen Markt. Innerhalb dieser Zentraleuropa-Organisation ist Deutschland der Hauptmarkt und wir sehen hier sicherlich ein größeres Potential für Grove. Hier sehen wir mehr Möglichkeiten und Synergien, die sich aufgrund der Integration in die Manitowoc Crane Group anbieten und die genutzt werden müssen. Unsere Hauptaufgabe ist es, die Präsenz von Grove vor allem im deutschen Markt, aber auch im Gesamtverantwortungsbereich Zentraleuropa auszubauen. Das erfolgt auch durch den Ausbau der Baureihe.

KM: Also mehr GMK-Produkte?

Krautwig: Wir werden die Produktreihe GMK in den nächsten Jahren erweitern. Es werden neue Geräte hinzukommen. Verabschiedet in der Planung sind bis Ende 2005 vier neue Maschinen, die zusätzlich in die Produktreihe aufgenommen werden. Das ist das eine. Des Weiteren werden wir unsere Angebote im Rahmen von Finanzierungen und Leasing erweitern und ausbauen. Auch hier gibt es Potential. Wir werden außerdem die Möglichkeiten innerhalb Manitowoc Crane Care stärker ausnutzen. Crane Care ist ja eine eigenständige Marke innerhalb der Manitowoc Crane Group, die sich ausschließlich um Service, Ersatzteile, Schulung, Dokumentation – also das After-Sales-Geschäft – kümmert, all jene Dinge eben, die nicht direkt mit dem Verkauf der eigentlichen Maschine zu tun haben. Hier bieten sich viele Möglichkeiten, die wir stärker in den Vordergrund stellen werden. Wir möchten unseren Kunden vermitteln, welche nutzbaren Vorteile sich ihm durch die Manitowoc Crane Group im Hintergrund bieten.

KM: Sie sprachen den Aspekt Finanzierungen an. Gibt es oder wird es so etwas wie Manitowoc Finanzierungen geben?

Krautwig: Richtig, es gibt zum Beispiel ein Programm, das heißt Manitowoc Crane Credit. Dieses wird derzeit an die Gegebenheiten in unseren Märkten hier in Europa angepasst und zukünftig angeboten werden. Zum Teil wird es jetzt schon angeboten, aber noch nicht im vollen Umfang. Es ist ein ganzes Paket, das wir für den Ausbau unserer Präsenz schnüren: Dazu gehört eben Crane Care, dazu gehört Crane Credit und dazu gehört der Ausbau der Baureihen. Die GMK-Produktreihe bietet bislang sieben Krane, das ist unseres Erachtens ausbaufähig. Wir sehen insgesamt einfach mehr Potential für Grove und das wollen wir erschließen.

KM: Eine Zwischenfrage: in welchem Bereichen sind denn diese Krane angesiedelt?

Krautwig: Jetzt ganz aktuell, das ist ja auch schon kein Geheimnis mehr, ist der neue 55-Tonner, der GMK 3055, der zusätzlich zum GMK 3050 aufgenommen wird, in die Baureihe gekommen. Des Weiteren wird im kommenden Jahr ein weiterer 5-Achser hinzukommen, zu dem ich heute aber noch nicht so viel sagen möchte. Und es werden bis Ende 2005 weitere Krane im unteren und im mittleren Segment folgen. Das ist entschieden, das wird so kommen. Also bis Ende 2005 ist mit vier bis fünf neuen Modellen aus dem Hause Grove zu rechnen.

KM: Und womit ist nach dem Jahr 2005 zu rechnen?

Krautwig: Das prüfen wir momentan noch, gemeinsam mit unseren Kunden. Diese Gespräche mit den Kunden sind feste Einrichtungen. Dort wird besprochen, wie unsere Kunden die Zukunft einschätzen, wo sie die Schwerpunkte sehen und wo sie uns sagen, o.k. hier muss man ansetzen oder hier kann man das eine oder andere verbessern, ganz klar. Aber dieser Prozess läuft noch, es wäre verfrüht, heute schon etwas dazu zu sagen.

KM: Insgesamt waren die letzten Jahre für Grove ja äußerst turbulent. Wie haben sich Chapter 11 und die Übernahme-Diskussionen auf die Marktstellung des Unternehmens in Deutschland und Europa ausgewirkt? Ist dort Terrain verloren gegangen?

Krautwig: Die Situation durch Chapter 11 und so weiter war bestimmt nicht förderlich. Aber ich bin kein Freund davon, immer nur Ursachenforschung zu betreiben, immer nur in der Vergangenheit herumzuwühlen, warum etwas so ist, wie es ist. Das bringt uns nicht weiter. Deswegen sage ich und alle anderen in unserem Team: Wir müssen einfach mal die Vergangenheit hinter uns lassen und nach vorne blicken. Unsere Aufgabe ist es heute, in unserem Vertriebs- und Verantwortungsgebiet alle Marken innerhalb der Manitowoc Crane Group zu fördern und entsprechend zu positionieren. Da wollen wir alle Möglichkeiten nutzen, die uns diese Konstellation mit Manitowoc Crane Group gibt. Es gibt ein großes Potential in der Gruppe. Uns stehen alle möglichen Dinge zur Verfügung, die wir ausnutzen können und müssen.

KM: Und natürlich spielt auch die Qualität Ihrer Produkte eine Rolle, die ganz allgemein hohes Ansehen genießt. Also das muss man ganz klar sagen. Allerdings wurde in der Vergangenheit zum Teil der Service oder die Ersatzteilversorgung bemängelt ...

Krautwig: Was die Qualität unserer Produkte angeht, stimme ich mit Ihnen überein. Das bestätigen uns auch Betreiber, die nicht die Grove-Brille aufhaben. Wobei ich persönlich mich der Meinung anschließe, dass ohnehin keine schlechten Krane mehr gebaut werden. Zum zweiten Punkt: Wir mussten in den letzten Jahren sicherlich die eine oder andere Hürde nehmen, das ist völlig richtig. Unsere derzeitige Position im Markt ist auch nicht die, die wir uns

vorstellen. Da ist Potential nach oben vorhanden, das wollen wir ausschöpfen. Und die Probleme, die es vielleicht in der Vergangenheit mit Ersatzteillieferung oder anderem gab, die liegen hinter uns. Dies müssen und werden wir unseren Kunden und dem Markt dokumentieren. Wir sind gut aufgestellt.

KM: Neben personellen Veränderungen wurden bei Grove auch große Teile der Vertriebstätigkeit ausgelagert. Mit der KranAgentur Werner betreut ein von Manitowoc unabhängiges Unternehmen große Vertriebsgebiete in Deutschland. Was versprechen Sie sich von dieser Strategie? Und wo genau betreut die KranAgentur Werner in Deutschland die Kunden, in welchen Gebieten?

Krautwig: Auch diese Entscheidung wurde in diesem Jahr gefällt. In einigen Gebieten in Deutschland und zur Verstärkung des Vertriebs insgesamt mit einer externen Handelsagentur zusammenzuarbeiten. Das ist eben die KranAgentur Werner in Zweibrücken. Die Mitarbeiter um Geschäftsführer Herrn Werner herum sind alles, einschließlich natürlich Herrn Werner selbst, erfahrene Leute auf dem Sektor Mobilkrane. Sie kennen den Markt sehr genau, und wir erwarten durch diesen Schritt eine Festigung und eine Stärkung unseres Vertriebes in Deutschland. Das mag für den einen oder anderen vielleicht überraschend sein, dass ein Hersteller dieser Art Investitionsgüter eine solche Strategie wählt. Aber wir denken, damit einen wichtigen Schritt in Richtung Ausbau der Marktposition unserer GMK-Produkte gemacht zu haben.

KM: Schaffen Sie da nicht eine Konkurrenzsituation zu den Vertriebsmitarbeitern bei Grove?

Krautwig: Nein. Die KranAgentur Werner bearbeitet ein fest umrissenes Gebiet, das zum 1. Januar nächsten Jahres nochmals erweitert wird. Innerhalb dieses Gebietes hat die KranAgentur Werner die alleinige Vertriebsverantwortung uns gegenüber. Das ist aber unabhängig von den Gebieten, in denen die KranAgentur Werner nicht tätig ist. Und dies ist vornehmlich der bayrische Raum, dort haben wir einen sehr erfolgreichen Mitarbeiter, der noch nicht so lange bei uns ist, aber der schon sehr, sehr große Erfolge vorweisen kann. Dann ein Mitarbeiter, der nicht weniger erfolgreich ist, im norddeutschen Gebiet, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern sowie der bisherige Vertriebsmitarbeiter, der für Nordrhein-Westfalen und Teile von Niedersachsen zuständig ist.

KM: Wäre es dann nicht konsequent gewesen, diese Mitarbeiter ebenfalls in der Agentur einzugliedern?

Krautwig: Nein, das sehe ich nicht so. In den Gesprächen damals wurde gemeinsam entschieden: a) Wir gehen diesen Weg. b) In diesen Gesprächen wurde dann analysiert, in welchen Gebieten sich dieser Weg anbietet. Es ist ja für den einen oder anderen sicherlich ein untypischer Weg. Wir haben uns natürlich auch darüber unterhalten, wo die Risiken dabei liegen. Die Vor- und Nachteile wurden abgewogen. Auf jeden Fall wurde innerhalb der Gespräche, die erfolgt sind, dann gemeinsam festgelegt, dass wir uns auf diese Gebiete konzentrieren wollen und dass wir für die anderen Gebiete eben den Weg mit einer Handelsagentur, mit Herrn Werner und seinen Mitarbeitern, gehen.

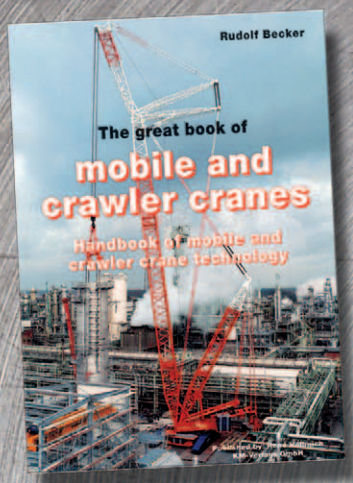
KM: Auch den Gebrauchtkran-Bereich wollte Manitowoc forcieren. Eine eigene Abteilung, ein eigener Unternehmensteil soll die Vermarktung gebrauchter Krane organisieren. Vermarktet dieser Unternehmensteil die gesamte Produktpalette, also Mobil- und Turmdrehkrane sowie zukünftig die Raupenkrane? Wie weit ist der Aufbau gediehen, welche Geräte vermarktet diese Abteilung?

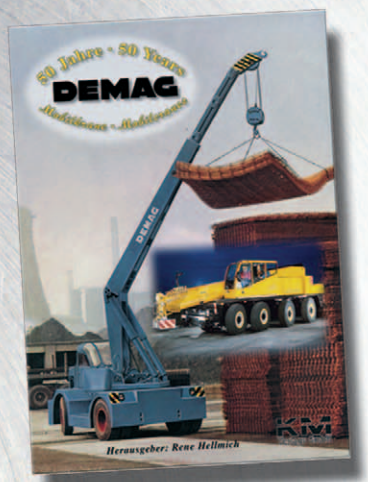
Krautwig: Also insgesamt muss man erst einmal voranstellen, dass die Thematik Gebrauchtkrane einen sehr, sehr hohen Stellenwert in der Organisation hat. Das ist im Bereich Potain gewachsen, aber war auch schon immer so im Bereich Grove, auch zu Grove-Zeiten. Es ist neben dem Neukran-Vertriebsnetz ein eigenes Vertriebsnetz installiert worden, das sich ausschließlich um den Vertrieb gebrauchter Krane kümmert. Trotzdem muss man natürlich zwischen Grove und Potain unterscheiden.

Grundsätzlich haben wir zwei sehr verschiedene, konträre Vertriebsstrukturen im Haus. Einmal den Bereich Potain mit dem Vertrieb über Händler und andererseits den Bereich Grove mit dem direkten Vertrieb. Diese beiden Bereiche sind völlig verschieden und man kann sie auch nicht zusammenlegen. Beide Bereiche haben also auch ihre eigenen Erfordernisse, wenn es um die Vermarktung gebrauchter Krane geht. Fangen wir mal mit Grove an. Hier in Langenfeld liegt die zentrale Verantwortung für den Gebrauchtkranvertrieb EMEA, also Europa, Mittlerer Osten und Afrika. Das macht Herr Peter Schidor für den Bereich Grove. Das heißt also, dass von hier aus alle Bewegungen und alle Aktivitäten koordiniert werden. Der weitere personelle Ausbau dieser Abteilung direkt zu Beginn des Jahres 2004 ist beschlossene Sache. Wir haben die Möglichkeit und Herr Schidor hat die Möglichkeit, die weltweite Organisation Manitowoc Crane Group für die Vermarktung zu nutzen. Das betrifft natürlich insbesondere die Vernetzungen über Intranet und Internet und so weiter, so dass wir auch auf andere Bestände, andere Vertriebsgesellschaften zugreifen können – und natürlich auch umgekehrt.

KM: Was geschieht mit den Maschinen, wenn sie hier in Langenfeld ankommen?

Krautwig: Wir haben hier in Langenfeld mit der Halle, mit dem Workshop draußen alle Möglichkeiten. In die Halle passen 15 Autokrane, da sind Gruben, Hallenkrane, Ölabscheider, da ist das komplette Equipment einer modernen Werkstätte vorhanden. Wenn die Maschinen reinkommen, werden sie durchgecheckt und werden, je nach Kundenwunsch, von der kleinen Inspektion bis zu einer kompletten Überarbeitung mit neuer Lackierung, hier aufgearbeitet. Wir bieten die Maschinen auch mit Gewährleistung an, wenn der Kunde das wünscht. All diese Möglichkeiten haben wir hier. Wie gesagt, das Gebrauchtkrangeschäft hat einen sehr hohen Stellenwert und das gilt auch für den Bereich Potain. Die Gebrauchtkranverantwortung für die Region EMEA Potain liegt nicht hier in Langenfeld, sonder in Ecully, der früheren Zentrale von Potain SAS. Dort koordiniert Herr Hans Olson, der ein alter Hase im Krangeschäft ist, auch im Potain-Krangeschäft, die Gebrauchtkranaktivitäten. Herr Olsen ist im Sommer neu zur Manitowoc Crane Group gestoßen. Er hat früher für Potain in Skandinavien gearbeitet. In Zentraleuropa ist Corinne de la Fitte???, eine langjährige Mitarbeiterin von Potain in Walldorf, verantwortlich für den Vertrieb der gebrauchten Potain-Krane. Auch ihr steht natürlich das Netzwerk





KM Verlags GmbH

Immer auf dem neuesten Stand

... sind Sie mit den **Fachtiteln der KM-Verlags GmbH**. Hier finden Sie Top-Informationen rund um die Kran- und Schwertransportbranche. Die wichtigsten Neuheiten, die aktuellsten Trends, die wertvollsten Tipps liefert Ihnen das Kran- & Schwertransportmagazin – rund 35.000 Branchenkenner nutzen bereits regelmäßig das KRANMAGAZIN als hochwertige Informationsquelle. Seit 2000 erscheint im KM-Verlag außerdem das BÜHNENMAGAZIN, die einzige deutschsprachige Fachzeitschrift für die Arbeitsbühnenbranche. Ein Bestseller besonderer Güte ist unsere hochkarätige Fachbuchreihe „Das große Buch der Fahrzeugkrane“: Band 1 erklärt moderne Fahrzeugkrantechnik im Detail, Band 2 beleuchtet alle rechtlichen Fragen rund um das Thema Kranvermietung, Bergung und Schwertransport. Für Demag-Fans ein Muss: „50 Jahre Demag Krane“, und wer sich umfassend darüber informieren will, wie in der DDR Krane gebaut wurden, kommt an „Giganten der Arbeit“ nicht vorbei.

KM Verlags GmbH · Eichendorffstraße 47 · D-64347 Griesheim
Tel. +49(0)6155/823030 · Fax +49(0)6155/823032 · E-Mail: hellmich@kranmagazin.de · Internet: www.kranmagazin.de

der Manitowoc Crane Group zur Verfügung. Der Unterschied zwischen Potain und Grove liegt in den unterschiedlichen Vertriebsstrukturen. Grove ist natürlich durch den Direktvertrieb automatisch mit Inzahlungnahmen konfrontiert. Das heißt, wenn wir heute eine neue Maschine verkaufen, dann müssen wir in der Regel eine oder mehrere Maschinen in Zahlung nehmen. Im Händlervertrieb, also bei Potain, hat diese Aufgabe bisher und zum großen Teil bis heute der Händler übernommen. Aber aufgrund der wirtschaftlichen Veränderungen der Rahmenbedingungen, die wir heute einfach haben, ist nicht jeder Händler unbedingt in der Lage, diese Inzahlungnahmen in eigener Verantwortung und aus eigener Kraft zu tätigen. In solchen Fällen müssen wir als Hersteller uns einfach unserer Verantwortung bewusst werden, die Händler an diesem Punkt zu unterstützen. Daher haben wir Mitte letzten Jahres entschieden, dass wir unsere Kunden und Händler aktiv bei der Inzahlungnahme gebrauchter Turmdrehkrane und Schnellmontagekrane unterstützen. Das bedeutet, dass wir nicht nur einen Kran zurücknehmen, wenn wir auf der anderen Seite schon einen Abnehmer dafür haben. Wir werden aktiv in diesen Markt hineingehen und unseren Händlern gebrauchte Krane abnehmen. Schließlich ist es unsere Hauptaufgabe, durch unsere Gebrauchtkranaktivitäten Platz zu schaffen im Markt für neue Krane. Natürlich gibt es auch konjunkturelle Probleme, die die Nachfrage nach Baukranen nicht gerade fördern. Jemand, der Angst um seinen Arbeitspatz hat, wird jetzt nicht unbedingt Kredite aufnehmen, um ein Eigenheim zu bauen. Die Hauptursache, jedenfalls unserer Meinung nach, für den schwachen Markt, was den Abfluss neuer Maschinen in den Markt ernsthaft behindert, ist, dass der Markt noch immer in hohem Maße verstopft ist durch viele junge gebrauchte Krane, die im deutschen Markt zur Verfügung stehen.

KM: Krane, die keine zehn Jahre alt sind.

Krautwig: Richtig. Das sind die Maschinen, über die wir uns 1994/95 alle miteinander gefreut haben, die Zahlen, was da in den Markt gegangen ist, sind ja bekannt. Und diese Maschinen sind zum großen Teil heute noch im Markt. Also gilt es, und darin sehen wir auch unsere Aufgabe, Raum für neue Krane zu schaffen, indem wir die Händler darin unterstützen, die alten Krane aus dem Markt zu nehmen.

KM: Noch einmal zum GMK-Bereich und die KranAgentur. Gilt das, was Sie über die Unterstützung der Potain-Händler beim Gebrauchtkrangeschäft sagten, auch für die Agentur? Wie sehen denn dort die Absprachen bezüglich Inzahlungnahme und Vermarktung von gebrauchten Geräten aus?

Krautwig: Die Inzahlungnahme der Alt- oder Gebrauchtgeräte erfolgt weiterhin über die Deutsche Grove GmbH. Das ist mit der KranAgentur Werner ganz klar so abgestimmt. Wir übernehmen die Inzahlungnahme der gebrauchten Geräte. Wir stehen auch nach wie vor in der Pflicht beim Kunden, daran hat sich überhaupt nichts geändert. Was Kundendienst angeht, was die Ersatzteilversorgung angeht und auch die gewohnten Ansprechpartner ändern sich für den Kunden nicht. Dieser Weg, den wir beschreiten, der Vertrieb der Maschinen über eine KranAgentur, der bedeutet für den Kunden nicht, dass er, wenn er ein Problem mit dem Kundendienst hat, die KranAgentur Werner anruft. Er hat die gleichen Ansprechpartner wie immer, daran ändert sich nichts.

KM: Noch einmal zu den Turmdrehkranen. Gibt es denn auch Anzeichen einer Erholung bei den gebrauchten Turmdrehkranen?

Krautwig: Wir sehen immer noch ein Überangebot an gebrauchten Kranen im deutschen Markt, sowohl im untendrehenden als auch im obendrehenden Bereich. Das resultiert zum Teil immer noch aus der Wiedervereinigung. Auf der anderen Seite sind in einzelnen Segmenten mittlerweile schon Engpässe zu beobachten. Zum Beispiel müssen sie einen 45 m-Schnellmontagekran heute schon lange suchen, um noch einen guten und auch für Sie interessanten Kran zu finden. Es gibt natürlich Zuwächse, und das sind sicherlich für die nächsten Jahre die interessanten Märkte, in Osteuropa und vor allem Russland. Das sind Gebrauchtkranmärkte, in die viel abfließen wird. Allerdings sollte man nicht glauben, dass Russland jetzt zum Schrottplatz für alte Krane wird, die aus Europa kommen. Das mit Sicherheit nicht. Wer dieser Annahme ist, der wird sich täuschen. Es sind Gebrauchtkranmärkte, aber auch dort erwartet man gute Qualität. Das ist ganz klar. Grundsätzlich, sage ich einfach mal: Es gibt immer irgendwo einen Markt, man muss nur rechtzeitig da sein.

KM: Also wenn es in einzelnen Segmenten schon Engpässe gibt, dann dürfte doch die Talsohle schon einmal erreicht sein?

Krautwig: Ich sehe die Talsohle erreicht, ja, aber ich sehe keine gravierende Besserung. 2003 wird sich auf etwas besserem Niveau abspielen als 2002. Wir hatten 2002 in Deutschland einen Gesamtmarkt von 271 Baukranen, davon waren 100 Obendreher und 171 Untendreher. Das haben wir früher in einem Monat verkauft. In diesem Jahr werden wir nach unseren Hochrechnungen bei 310, vielleicht 320 Geräten liegen, die der gesamte deutsche Markt aufnimmt. Prozentual gesehen, können wir uns über eine starke Zunahme des Marktes freuen, aber in nackten Zahlen ist es nichts. Es ist ganz klar zu wenig. Um Ihre Frage jetzt konkret zu beantworten. Ich denke, dass die Talsohle erreicht ist, weil diese 271 oder auch 320 Einheiten nicht mal den minimalen Austauschbedarf decken. Die Situation in Deutschland ist eben die: es gibt nach wie vor eine hohe Zahl gebrauchter Krane – zu viele für den Geschmack aller Hersteller, da sind wir ja nicht alleine. Und Aufgabe ist es nach wie vor, die Kranbestände abzubauen. Ich schätze, dass heute noch rund 25.000 Krane in Deutschland existieren, vielleicht sind es 24.000. 1996/97 waren wir bei 36.000. Also, es sind schon einige Krane aus dem Markt gegangen, aber es gibt nach wie vor noch ein großes Angebot an jungen gebrauchten Kranen im Markt. Dort bedienen sich natürlich sowohl Bauunternehmer, wenn sie sich denn entscheiden einen Kran zu kaufen und nicht zu mieten, aber auch die Kranvermieter. Aber wie gesagt, das nimmt den Herstellern Absatzmöglichkeiten für Neugeräte. Allerdings führt dies auch dazu, dass die Kranbestände in Deutschland überaltern. Früher lag das durchschnittliche Alter in den Mietparks der Händler bei 8, 8,5 Jahren. Das liegt heute irgendwo bei 11 oder 12 Jahren. Das heißt, eine Austauschinvestition, wie sie früher getätigt worden wäre, wird heute verschoben, nicht um Monate, sondern um Jahre. Weil eben ein Turmdrehkran verdammt lange hält und man ihn mit relativ kleinem finanziellen Aufwand relativ lange am Leben erhalten kann. Also werden notwendige Austauschinvestitionen, Ersatzinvestitionen nicht vorgenommen, noch nicht. Ich denke, und da sind sich eigentlich alle Gelehrten so ziemlich einig, wobei man sich

noch nicht auf den Zeitpunkt einigen konnte, die Erholung des Baukranmarktes in Deutschland, die wird schlagartig erfolgen. Das passiert ohne Vorwarnung. Aber ich glaube nicht, dass es nächstes Jahr schon der Fall sein wird. Doch wenn dieser Fall eintritt, werden die Hersteller natürlich mit dem Problem zu kämpfen haben, dass sie sich darauf nicht oder nur sehr schwer vorbereiten können. Wenn Sie sich die konjunkturellen Ausschläge anschauen im Baggerbereich, Erdbewegungsbereich oder auch im Mobilkranbereich: die Ausschläge sind relativ sanft. Wenn Sie sich mal die letzten 30 Jahre Turmdrehkranmarkt anschauen, da sehen Sie eine vollkommen andere Situation. Wir haben seit 2000 zweimal hintereinander eine Halbierung des Marktes gehabt. Genauso geht es auch wieder nach oben. Aber wir erwarten dies eher für 2005. Es muss erst wieder ein gewisser Grad an Optimismus bei den Investoren und bei den Konsumenten einkehren. Es muss sich erst wieder ein gewisses Sicherheitsgefühl einstellen.

KM: Die Überalterung des Maschinenparks kann aber für die Vermieter auch zu einem Problem werden ...

Krautwig: Das ist heute schon ein Problem für den einen oder anderen Betreiber eines Mietparks, sei es im Mobilkranbereich oder sei es im Baukranbereich. Als Vermieter muss ich zusehen, dass ich einen gesunden Mix aus neuen, modernen und älteren Kranen im Maschinenpark betreibe. Ansonsten läuft der Betreiber Gefahr, sich selbst aus dem Markt heraus zu katapultieren, weil der Mieter, sein Kunde, zwar zu geringen Preisen mieten möchte, dafür aber immer die modernste Technik fordert. Und irgendwann entsteht hier eine Lücke. Wenn der Vermieter drei, vier Jahre nicht investiert, dann muss er auf einmal sehr viel Geld in die Hand nehmen, denn dann muss er nicht einen Kran kaufen, sondern gleich ein ganzes Paket. Das ist für den Vermieter dann eine sehr schwierige Situation.

KM: Sie haben eben die Marktsituation bei den Turmdrehkranen in Deutschland beschrieben. Wie sehen Sie denn die Entwicklung bei den Mobilkranen?

Krautwig: Das ist pauschal sehr schwierig oder gar nicht zu beantworten. Nachfrage und Angebot sind von Markt zu Markt unterschiedlich. Wir verzeichnen, wenn wir uns den Mobilkranmarkt anschauen, in Deutschland aktuell einen Rückgang bei den Großkranen und eine Verlagerung der Nachfrage zu den kleinen und mittleren Geräten. Das ist das, was wir im Moment beobachten. Aber wenn wir zum Beispiel den spanischen Markt nehmen, dort registrieren wir einen Anstieg der Nachfrage nach Großkranen, weil in Spanien in den nächsten Jahren noch 8.000 bis 10.000 Windkraftanlagen gebaut werden sollen. Hinzu kommen ehrgeizige Infrastrukturprojekte. Also dort ist eine Belebung der Nachfrage nach großen Mobilkranen und auch nach Raupen zu verzeichnen.

KM: Bisher war der deutsche Markt, und jetzt kommen wir zu Manitowoc und zu den Raupen, nicht unbedingt ein Markt für Manitowoc-Raupen. Das aber soll sich ja ändern. Das erklärte Ziel von Manitowoc ist es, die Raupenkrane des Unternehmens in Europa populärer zu machen. Welche Strategien werden dabei verfolgt?

Krautwig: Der Bereich der Raupenkrane, der Crawler Cranes von Manitowoc, ist der dritte Vertriebsbereich neben Potain und GMK, wobei die Reihenfolge nichts mit der Gewichtung zu tun hat. Manitowoc verfolgt ganz klar das Ziel, die eigenen Raupenkrane in Europa populärer zu machen, stärker in den Markt zu bringen. Dazu ist eine eigene Vertriebsorganisation mit eigenen Vertriebsmitarbeitern eingerichtet worden, die sich in den einzelnen Märkten ausschließlich um dieses Produkt kümmern und weder mit Turmdrehkranen oder mit GMK-Produkten zu tun haben. Anders funktioniert das nicht. Der Sitz dieser Organisation ist in Breda, also in der neu gegründeten Niederlassung der Deutschen Grove GmbH in Holland. Dort liegt auch die Hauptverantwortung für die EMEA-Region. Nichts desto Trotz sind die Vertriebsleiter der anderen Gebiete, also Zentraleuropa, Südeuropa oder Nordwesteuropa ebenso verantwortlich für den Ausbau des Marktes für die Manitowoc-Raupen. Damit gehen auch die Aktivitäten in der technischen Weiterentwicklung der Maschinen einher. Die amerikanischen Raupen, so wie sie heute bekannt sind, werden auf die Bedürfnisse der europäischen Märkte angepasst. Das heißt, sie werden europäisiert. Die erste Maschine, die davon betroffen ist, ist das bekannte Modell 999. Diese Raupe wird derzeit an die Belange der europäischen Märkte und der Kunden hier angepasst. Die Maschine wird in Zukunft in Wilhelmshaven gebaut werden und wird in der europäischen Version unter der Bezeichnung Modell 15000 erstmals auf der Bauma im nächsten Jahr zu sehen sein.

KM: Was zeichnet die veränderten, europäisierten Krane gegenüber den amerikanischen Geräten aus?

Krautwig: Es ist ja so, dass jeder Markt seine Anforderung an solch eine Maschine hat, und Manitowoc war bisher vorrangig auf dem amerikanischen Kontinent zu Hause. Es gab zwar auch einen Markt für Manitowoc-Raupen in Europa, in Afrika und in anderen Bereichen, aber natürlich nicht in dem Maße, wie wir uns das wünschen. Das hat man erkannt und man hat auch erkannt, dass es hier andere Anforderungen an die Maschinentechnologie gibt. Das betrifft zum Beispiel die Motorisierung der Geräte. Der deutsche Kunde bevorzugt einen Mercedes-Benz Motor. Das ist zum Beispiel eine Modifizierung auch an der 999, der zukünftigen 15000. Das betrifft aber insbesondere die Transportmaße. In Europa sind andere Transportmaße und -gewichte zu beachten als in Amerika, wobei die 999 oder auch 15000 mit 3 m Transportbreite schon jetzt Maßstäbe in dieser Gewichtsklasse setzt. Aber es gibt sicherlich Optimierungsbedarf zum Bei-

spiel bei den Hauptauslegerelementen, bei den Montageeinrichtungen der Maschine und so weiter. Diese Anforderungen werden konstruktiv umgesetzt, und das erfolgt auch zum Teil in Zusammenarbeit mit europäischen Betreibern, die auf dem Raupenmarkt tätig sind, die auch Manitowoc-Raupen kennen und deren Erfahrungen wir berücksichtigen und einfließen lassen. Denn ein Hersteller kann nichts Schlimmeres machen, als der Konstruktion zu sagen: „Baut mal einen Kran!" Und anschließend darf der Vertrieb dann sehen, ob die Maschine überhaupt zu verkaufen ist. Man muss die Erfordernisse des Marktes und die Belange des Kunden einfließen lassen. Und das gelingt uns bisher ganz gut. Wie gesagt, die Manitowoc-Raupen für den europäischen Markt sind keine komplett neu konstruierten Maschinen. Es sind für den europäischen Markt modifizierte, teilweise in Details veränderte Maschinen. Dabei werden die Kundenwünsche berücksichtigt und umgesetzt. Wir achten aber auf einen Punkt ganz genau: Wir wollen keine technisch überzüchteten Maschinen anbieten. Das betrifft gerade den ganzen Bereich der Software, der Bedienung des Gerätes. Nach unserer Erfahrung, aus den vielen Gesprächen mit den Betreibern heraus, wissen wir, dass viele Kunden heute der Meinung sind, dass man es in Richtung Bedienung, Computer, Software und so weiter auch übertreiben kann. Viele Kunden sagen heute, „ich kann doch nicht für jede neue Maschine meinen Fahrer erstmal drei Monate auf einen Lehrgang schicken, damit der in der Lage ist, den Kran zu bedienen". Die Krane müssen verständlich sein und bleiben. Sie müssen bedienbar bleiben, und sie müssen auch die Möglichkeit bieten, dass der Betreiber sie warten oder gewisse Maßnahmen selbst durchführen kann.

KM: Diese Erfahrung haben ja schon die deutschen Maschinenbauer gemacht, die auch wesentlich mehr Technologie als notwendig in ihre Maschinen eingebaut haben – und Marktanteile verloren haben. Inzwischen – und keineswegs zum Nachteil der Maschinenbauer – ist man aber dazu übergegangen, diese Ausstattungen nur noch als Option anzubieten ...

Krautwig: Auch Manitowoc bietet zum Beispiel Touch-Screens in der Kabine an und vieles andere mehr. Das ist alles da, aber es ist optionale Ausrüstung. Der Kunde hat selbst die Wahl, ob er es als Ausstattung haben möchte oder nicht. Der Standard sieht anders aus. Der Standard sieht so aus, dass die Maschine verständlich sein muss, sie muss einfach zu bedienen und zu handeln sein und sie muss baustellengerecht sein. Manchmal erscheint die Krankabine eines Raupenkrans schon wie ein Flugzeug-Cockpit, dabei handelt es sich doch meines Erachtens um eine Baumaschine.

KM: Wird denn die 15000 von Grund auf in Wilhelmshaven gebaut, praktisch als Neukonstruktion auf der Grundlage der 999? Oder kommt die Maschine als 999 an und wird dann umgebaut?

Krautwig: Nein, nein, die 15000 wird von Grund auf in Wilhelmshaven gebaut. Die Basis allerdings ist schon die 999, eine Neukonstruktion ist es also auch nicht. Aber gut, die Amerikaner bauen zum Beispiel die Eckstiele der Auslegerelemente als offenes Profil, das macht in Europa keiner mehr. Bei einer 15000 werden das Rundstäbe sein, so wie sich das gehört. Somit ist das schon eine Neukonstruktion der Auslegerelemente. Aber das Maschinenteil selbst, das Drehteil und so weiter wird nicht komplett neu konstruiert, sondern hier an die Belange der europäischen Märkte angepasst. Sie erhalten einen Mercedes-Benz-Motor statt eines Cummins und eine neigbare Kabine, die müssen sie in Europa grundsätzlich anbieten. Das haben die Amerikaner nur bei den großen Raupen. In Amerika fragt keiner danach. Also diese Modifizierungen jetzt nur mal als Beispiele

KM: Da kann man ja sagen, dass Sie in Wilhelmshaven eine zusätzliche Produktlinie aufmachen.

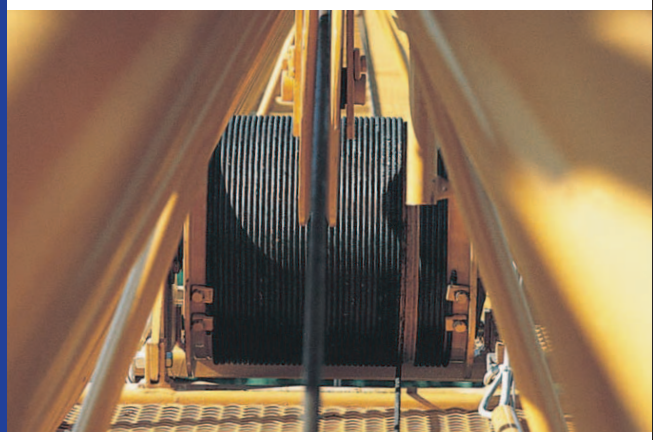
Krautwig: Richtig. Das ist die Situation heute. Und die 999 respektive 15000 wird nicht die einzige Raupe bleiben.

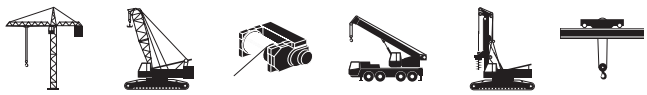
KM: Was kommt denn dann als nächste Raupe?

Krautwig: Das kann ich Ihnen heute noch nicht sagen. Aber ich kann Ihnen sagen, dass es sowohl nach unten als auch nach oben weiter gehen wird. Es wird sicherlich eine 555 geben, die europäisiert wird. Draußen, auf dem Werksgelände, sehen Sie eine 2215 stehen, die jetzt in die Türkei geht. Ich kann Ihnen heute aber noch nicht sagen, in welcher Reihenfolge und nach welchem Zeitplan das europäische Manitowoc-Raupenprogramm ausgebaut

PFEIFER

Seile für Krane und Baumaschinen





Als Spezialist in der Seilanwendungstechnik sind wir kompetenter und zuverlässiger **Partner** namhafter Kran- und Baumaschinenhersteller. Hohe **Qualität,** guten **Service** und höchste **Sicherheit** können Sie von uns erwarten. Profitieren auch Sie von dieser **Erfahrung**.

Gern liefern wir Ihnen **einsatzfertige Seile.**

Typische Verschleißseile führen wir lagermäßig.

Testen Sie uns: **Nennen Sie uns Ihre Anforderungen!**

PFEIFER SEIL- UND HEBETECHNIK GMBH

DR.-KARL-LENZ-STRASSE 66
D-87700 MEMMINGEN
TELEFON 08331-937-267
TELEFAX 08331-937-341
E-MAIL seile@pfeifer.de
INTERNET www.pfeifer.de

wird.

KM: Aber da werden Sie sicherlich ja Prioritäten setzen nach dem, was der Markt auch verlangt. Wo sehen Sie denn die Märkte, sowohl bei den Raupen als auch bei den AT-Kranen?

Krautwig: Wenn wir uns zunächst die Raupen anschauen, so erwarten wir für die mitteleuropäischen Märkte, allen voran Deutschland, einen Rückgang bei den ganz großen Raupen. Ein Rückgang beim Windkraftanlagenbau wird Kapazitäten freisetzen. Die Folge wird sein, dass der Markt diese Maschinen nicht mehr in diesem Maß aufnehmen wird, wie er es bisher getan hat. Auf der anderen Seite denken wir, und da bin ich mir ziemlich sicher, dass der deutsche Markt und die europäischen Märkte, die bisher noch keine typischen Raupenmärkte waren, also außer Holland und England, dass diese Märkte sich derzeit in einer Art Umdenkprozess befinden, was den Einsatz von Raupen auf konventionellen Baustellen angeht. Das Bauen mit Betonfertigteilen, die angeliefert werden nimmt zu, die Fertigteile werden größer und schwerer und die hohe Mobilität – Verfahrbarkeit unter Last als Beispiel – sprechen dabei für Raupenkrane als wirtschaftlichere Alternative zu den Telekranen. Von daher werden unserer Auffassung nach im Raupenkranbereich Maschinen zwischen 100 und 300 t Tragkraft gefragt sein. Das bedarf natürlich auch einer gewissen Sensibilisierung des Endkunden für diese Krantechnik, weil die meisten Kunden heute bei den Vermietern anrufen und sagen, ich brauche mal eine Mobilkran oder einen Autokran. Aber da wird derzeit umgedacht. Was den Telekranbereich angeht, ist eine ähnliche Verschiebung zu beobachten. Die Nachfrage nach Kranen im Bereich sieben, acht Achsen, sagen wir mal gößer 400 t, ist momentan rückläufig. Es gibt jetzt schon eine nicht unerhebliche Anzahl gebrauchter Krane im Markt und deswegen sehen wir, was den zentraleuropäischen Markt angeht, keine großen Absatzmöglichkeiten für die nächsten Jahre, sondern eher eine Verschiebung in den kleinen und mittleren Bereich. Wir empfinden den Bereich des 2-Achsers als nicht uninteressant für die nächsten Jahre, aber auch hoch sagen wir mal bis zum 5-Achser. Da wird in den nächsten Jahren die Musik spielen. Und darauf konzentrieren wir uns auch, was die Entwicklung der Baureihe angeht.

KM: Zum Schluss die unvermeidliche Frage: Was werden wir auf der BAUMA sehen?

Krautwig: Wir werden auf etwa 4.000 qm auf der Bauma Neuheiten aus allen Bereichen Manitowoc Crane Group und dem Bühnensektor – also dem Manlift-Bereich – präsentieren. Das betrifft auf der einen Seite den Turmdrehkranmarkt, wo wir im obendrehenden und auch im untendrehenden Bereich neue Produkte zeigen werden. Das wird – so viel kann ich verraten – nicht nur ein weiterer IGO sein. Wir werden im Bereich der Grove-Mobilkrane, das ist ja kein Geheimnis mehr, den GMK 3055 zeigen, in den beiden Auslegervarianten mit bis zu 43 m. Wir werden aber auch von jedem anderen Modell, also von jeder Achsklasse, einen Vertreter auf der Messe haben, bis hoch zum GMK 7450. Wir werden im Raupenkranbereich die neue 15000 zeigen sowie voraussichtlich die 1015, eine Maschine für den Spezialtiefbau. Und dann werden natürlich auch im Bühnensektor Manlift-Neuheiten zu sehen sein.

Herr Krautwig, wir bedanken uns für das Gespräch.