Der italienische Hersteller TCM stellte eine 70 t-Teleskopraupe mit Abstützungen vor. KM-Bild

HMF Ladekrane und Hydraulik GmbH: Torben Ude Petersen; Geschäftsführer

„Aufgrund dessen, dass wir jetzt in einem neuen Freigelände sind (Anm. d. Red.: neues Nordgelände), bin ich mit der Bauma nicht zufrieden. Hierher kommen einfach nicht die Massen von Leuten wie auf das herkömmliche Freigelände, deshalb hat die Messe für uns noch nicht das gebracht, was wir uns erhofft haben. Meiner Meinung nach hätte die Messe die Straße, die das Nordgelände vom übrigen Freigelände trennt, schließen und eine Umgehungsstraße bauen müssen, um sozusagen ein großes Freigelände zu schaffen, denn die Brücken sind eine echte Behinderung, da staut es sich. Zudem können die Leute die Brücken nicht finden. Der freie Besucherfluss ist behindert durch die Brücken. Und mancher traut sich vielleicht auch gar nicht erst auf die Brücken angesichts der Massen, die sich dort stauen.

Mini-Raupenkran aus dem Hause Maeda. Als Neuheit hatte das Unternehmen die 4,9 t-Maschine LC785 dabei, mit der das Modell LC 755 ersetzt wird. KM-Bild

Manitowoc Crane Group: Volker Krautwig, Vertriebsleiter Zentraleuropa GMK- und Potain-Produkte

KM: Wie ist die BAUMA 2004 aus Ihrer Sicht verlaufen?
Krautwig: Für uns ist die Bauma 2004 sehr zufriedenstellend verlaufen.
KM: Wie waren Sie mit dem Besucheraufkommen zufrieden?
Krautwig: Hervorragend. Und auch die Internationalität und die Qualität der Besucher kann ich nur als hervorragend bezeichnen.
KM: In welchem Umfang konnten Sie Geschäftsabschlüsse tätigen?
Krautwig: Wir hatten auf der Messe eine unerwartet hohe Anzahl von Kranverkäufen, und zwar im 3-stelligen Bereich.
KM: Welche Kran- und Tragkraftklassen wurden besonders nachgefragt und aus welchen Einzelmärkten kamen die Nachfragen?
Krautwig: Besonders nachgefragt wurden Igo Krane im Bereich 30 – mt und MDT Topless Krane im Bereich 100 bis 300 mt. Bei den Grove Teleskopkranen stieß vor allem der Grove GMK 3055 auf eine sehr gute Resonanz, aber auch allgemein die 5- bis 7-achsigen Krane. Die Nachfragen kamen aus Deutschland und anderen europäischen Ländern, aber auch aus dem Mittleren Osten, aus der GUS und den USA.
KM: Wie sehen Sie nach Ihrer Erfahrung auf der BAUMA die weitere geschäftliche Entwicklung in diesem Jahr?
Krautwig: Ich denke, wir können im Vergleich zum Jahr 2003 mit einem verhaltenen Anstieg rechnen.
KM: Wie stellen Sie sich auf die gestiegenen Stahlpreise ein?
Krautwig: Leider durch Preiserhöhung unserer Produkte.

Terex-Demag: Christian Schorr-Golsong, Leiter des Marketings

KM: Herr, Schorr-Golsong wie verläuft aus Ihrer Sicht die Bauma?
Schorr-Golsong: Für uns läuft die Bauma sehr gut. Wir sind sehr zufrieden. Das Interesse an Kranen und auch die Investitionsbereitschaft ist vorhanden. Die Leute schauen sich nicht nur um und zeigen Interesse am Produkt selbst, sondern sie sind auch durchaus interessiert, einen Kran zu kaufen. Es gibt aktive Verkaufsverhandlungen, und wir konnten auch schon bis heute (Anm. d. Red.: 01.04.04) mehr als 25 Geräte hier auf der Bauma verkaufen. Alle Größenordnungen, vom kleinen Teleskopkran bis zur dicken Raupe.
KM: Und aus welchen Ländern stammt die Kundschaft?
Schorr-Golsong: Die Kundschaft kommt aus der ganzen Welt. Wir haben ein großes Paket an den englischen Kunden Select und nach China verkauft, aber auch einiges nach Arabien, Kuwait und den USA. Zudem gingen Verkäufe nach Skandinavien, Italien, Österreich, um nur Einiges zu nennen. Es ist wirklich Querbeet: Europa, Amerika, Asien ...
KM: ... und Deutschland?
Schorr-Golsong: Deutschland schwächelt noch ein bisschen, aber auch hier konnten wir einige Geräte verkaufen, zum Beispiel einen AC 100 und den brandneuen AC 55 City an Schmidbauer.
KM: Ein dominierendes Thema der diesjährigen BAUMA sind die Stahlpreise, die teilweise drastisch steigen werden. Wie wird Terex darauf reagieren?
Schorr-Golsong: Das ist eine knifflige Frage. Natürlich werden auch wir mit den steigenden Preisen konfrontiert. Und vor allem, wenn jetzt die Verkaufs- und Produktionszahlen anziehen, werden wir auch in diese Preisspirale hineingeraten. Also, wir haben jetzt noch keine Preiserhöhungen definiert und das Ganze ist noch in der Überlegung, aber natürlich ist das ein Problem, das uns auch betrifft.
KM: Und Sie werden auf jeden Fall in angemessener Weise darauf reagieren?
Schorr-Golsong: Wir müssen.