



Auf der BAUMA: Wolff 355B, Wolff 6023 Clear und 6031 Clear – Wolffkran-Messe motto: Galerie der Originale.

Wipper für den Kraftwerksbau

Ein Blick in den Münchner Bauma-Himmel machte es deutlich. Selten hatte man seit 1998 so viele Turmdrehkrane auf dem Messegelände gesehen. Vor allem die hohe Wippkrane-Dichte fiel dabei ins Auge. Das KM-Team im Interview mit den beiden Wolffkran-Geschäftsführern Klaus Buch und Ulrich Dörzbach sowie dem Produktmanager Gerd Tiedtke.

KM: Die Wippkrane scheinen derzeit eine regelrechte Renaissance zu erleben. Auf kaum einer Bauma waren so viele Wipper zu sehen wie im vergangenen Jahr. Und auch auf den Baustellen in Deutschland scheinen häufiger Wippkrane eingesetzt zu werden. Teilen Sie diese

Meinung, oder glauben Sie eher an einen Zufall?

Buch: Nein, gar nicht. Sie haben das ganz treffend formuliert. Man sieht tatsächlich immer mehr Wippkrane. Momentan wird die Baukonjunktur sehr stark von den Kraftwerksbauten getragen. Und gerade hier spielt der Wippkran eine zentrale Rol-

le. Zum einen aufgrund der großen Anzahl der Geräte, die auf Kraftwerksbaustellen eingesetzt werden, zum anderen aufgrund der großen Höhen, die hier gefordert sind. Nehmen Sie zum Beispiel die hohen Treppenhaustürme, die im Rahmen von Kraftwerksbauten entstehen.

KM: Da können die Kranbetreiber ja von Glück reden, denn Kraftwerksbau in Deutschland scheint keineswegs ein Strohfeuer zu sein.

Buch: Richtig. Ich kann Ihnen auf Anhieb zehn Kraftwerke aufzählen in Deutschland, die derzeit in der Projektierungsphase sind und für die Wipp-

krane benötigt werden. Sie können also davon ausgehen, dass Wippkrane in den nächsten Jahren sehr oft auf deutschen Baustellen zu sehen sein werden.

„Wir nehmen für uns in Anspruch, das Original zu sein.“

KM: Wolffkran gilt als Pionier bei den Wippkranen. Können Sie uns ein wenig über die Geschichte der Wolffkran-Wipper erzählen?

Bauprojekt „Highlight Business Towers, München“,
2004-2005: Im Einsatz vier Wolff 320 B und ein
Wolff 160 B.



Tiedtke: Wolffkran ist eines der ältesten Maschinenbauunternehmen in Baden-Württemberg und wurde bereits 1854 als Eisengießerei gegründet. Seit 1887 liefert das Unternehmen fördertechnische Erzeugnisse. Ein wichtiger Meilenstein in der Historie bei Wolffkran war die Vorstellung des ersten schnellmontierbaren Turmdrehkrans auf der Leipziger Messe 1913. Dieser Kran war ein Wippkran. Der



Wolff Laufkatzkran folgte 1928. Aufgrund dieses Sachverhaltes und der zahlreichen „Kopien“ unserer Technikmerkmale hatten wir auf der Bauma 2007 das Motto „Galerie der Originale“ gewählt.

KM: Und wie hat sich der Wipper in den letzten Jahrzehnten entwickelt?

Tiedtke: 1986 brachte Wolffkran den 320 B heraus. Den

konzeptionelle Aufbau ist anders.

KM: Insgesamt aber ist der geringe Platzbedarf das entscheidende Argument für einen Wipper?

Dörzbach: Ja. Wippkrane bieten den Vorteil, dass sie ihren Ausleger einziehen können. Dadurch wird der Radius verstellbar und der Kran wird nach vorne hin sehr schlank. Man kann

„Ein neuer Kran zum fast alten Preis ...“

Kran gab es in zahlreichen Varianten, und zwar mit elektromechanisch (BE) und dieselhydraulisch (BD) Antrieben sowie mit und ohne Hilfshub. Einige Jahre später folgten Anpassungen bei der Tragfähigkeit und der Gegenauslegerlänge und 1997 die Anpassung auf frequenzgeregelter Antriebe.

Anfang der 90er Jahre wurden weitere Krane zur Abrundung der Baureihe entwickelt. Es folgten der 100er, der 180er, der 500er sowie der 900er (ex 60140B).

Kennzeichnend für alle Wolff-Krane waren und sind auch heute die hohen Tragfähigkeiten im Einstrangbetrieb. Mit 14 t Tragfähigkeit im Eintrag beziehungsweise 28 t im 2-Strangbetrieb war der Wolff 320 B damals wegweisend und begründete zusammen mit dem 2 m Turmanschluss das Erfolgsrezept dieses Bestsellers.

Im Jahre 2006 beziehungsweise mit der Vorstellung des neuen Wolff 355 B auf der Bauma 2007 wurde diese Entwicklung konsequent fortgesetzt und eine völlige Neugestaltung des Krans vorgestellt.

KM: Auffällig an diesem Gerät ist doch die radikal kurze rückwärtige Ausladung. Da ist ja fast gar nichts mehr.

Tiedtke: Nein, das ist nicht ganz richtig. Die rückwärtige Ausladung ist in etwa vergleichbar mit der vom 320 B, aber der

bequem an Gebäuden und Gegenständen vorbeischieben. Dieser Vorteil würde nichts bringen, wenn der Kran einen langen Gegenausleger hätte, dann hätte man ja wieder einen vergrößerten Platzbedarf beziehungsweise bräuhete auf der Baustelle einen großen Ab-



„Typische“ Wippkraneinsätze direkt an der Fassade: Zwei Wolff 180 B im Einsatz in Frankfurt und in Manchester.



stand zu Gebäuden, Störkanten oder anderen Kranen. Um dies zu vermeiden, sind geringe Gegenausladungen wichtig.

Tiedtke: Generell hat Wolff mit 7,20 m bei einem 300 tm-Kran



Der jüngste Wolff-Wipper, der Wolff 355 B, feierte in München auf der BAUMA 2007 Premiere.

einen sehr kurzen Gegenausleger, was unseren Kunden natürlich Vorteile bringt. Aber betrachtet man die Entwicklung vom 320 B zum 355 B stellt man fest, dass es sich hier nicht nur um eine Weiterentwicklung mit verstärkten Leistungsdaten handelt, sondern wir haben einen kompletten Schnitt im Design gemacht. Wir haben für den Kran einen ganz neuen Stahlbau konzipiert.

KM: Welche Vorteile bringt dieser neue Stahlbau?

Tiedtke: Dieser Stahlbau bringt in zwei Richtungen Vorteile. Einmal hinsichtlich des Transports und zweitens in punkto Montage. Für einen wirtschaftlichen Transport müssen wir die Teile klein halten. Bei der Montage ist es ganz wichtig, dass die Montagegewichte stimmen. Deshalb haben wir den Kran so entwickelt, dass wir eine optimale Kombination aus Montageteilen erhalten haben, die alle in etwa gleich schwer sind und somit von ein und demselben Autokran gehoben werden können. Wir haben den

ganzen Gegenausleger und das Fachwerk in Einzelelemente aufgelöst, die jedes für sich sehr leicht sind und sich sehr platzsparend transportieren lassen. Außerdem bringt das neue Design für uns als Hersteller auch Erleichterungen in der Fertigung, sodass wir hier einen Kran mit einer sehr großen Leistung zu einem Preis anbieten können, der nicht viel höher liegt als der für den 320 B.

KM: Ein neuer Kran zum fast alten Preis – das freut natürlich den Kunden. Aber eine solche Entwicklung macht ein Hersteller ja nicht in den luftleeren Raum hinein, da erwartet man natürlich auch ein Kaufinteresse im Markt.

Buch: Ja, ganz klar. Ich hatte eben ja schon den Bereich Kraftwerksbau erwähnt. Aber auch im Hochbau finden wir mittlerweile klassische Bauunternehmen, die jetzt bereit sind, auch in Wippkrane zu investieren. In Städten wie Frankfurt oder Berlin werden wieder große Gebäude gebaut – opti-

TADANO FAUN

Herzlichen DANK

allen Leserinnen und Lesern
des **KRAN**
MAGAZIN
für die meisten Platzierungen !



| | |
|-------------------|----------------|
| ATF 360G-6 | Platz 1 |
| ATF 220G-5 | Platz 1 |
| ATF 90G-4 | Platz 2 |
| ATF 65G-4 | Platz 2 |
| ATF 50G-3 | Platz 3 |
| ATF 40G-2 | Platz 2 |

Ihr TADANO FAUN Team

* Dank * Thanks * Merci * Bedankt * Grazie * Tack * Tak * Takk *

* Thanks * Danke * Tack * Tak * Takk * Grazie * Bedankt * Merci *

male Baustellen für Wippkrane. Und weil die Wipper hier ihre Vorteile voll ausspielen können, planen einige große Unternehmen aufgrund der laufenden Projektierungen, Wippkrane anzuschaffen. Da sind wir als Premiumprodukt-Hersteller natürlich bestens aufgestellt.

KM: Was Deutschland anbelangt kann man also durchaus festhalten, dass die Wippkrane an Bedeutung gewonnen haben. Welche Argumente halten Sie dafür für relevant?

Dörzbach: Es gibt mehrere Argumente für den Wippkran. Ein ganz wesentlicher Punkt ist aber der, dass sich bei den Wippkranen sehr, sehr hohe Traglasten erzielen lassen. Wenn sie den Ausleger einziehen, reduziert sich das Lastmoment und sie haben im inneren Bereich sehr große Traglasten: 28 t oder bis zu 45 t bei den größeren Kranen. Und das sind genau die Werte, die im Kraftwerksbau benötigt werden.

Tiedtke: Ein weiterer Vorteil sind die sehr großen Winden. Das war sicherlich das Erfolgsrezept beim 320 B, dass man zum Beispiel 14 t im Einstrangbetrieb heben konnte. Das zeichnet einen Wippkran eben auch aus, dass man einsträngig sehr elegant arbeiten kann.

KM: Erzielt man in der Vermietung mit dem Wippkran entsprechend bessere Preise?

Buch: Der Wippkran ist natürlich technisch aufwendiger ausgestattet als der Laufkatzkran, deshalb hat er einen höheren Neuwert. Der Mietpreis bildet sich ja auf der Grundlage des Neuwerts. Ich würde den Mietpreis des Wippkrans gegenüber dem Laufkatzkran mit plus 30% veranschlagen.

Tiedtke: Natürlich muss man auch die Verfügbarkeit sehen. Geräte dieser Art – das gibt es nicht an jeder Ladenecke zu kaufen. Ein Laufkatzkran mit 200 mt oder selbst 300 mt ist relativ gebräuchlich. Aber wenn sie jetzt einen Wipper suchen mit 200 mt oder 300 mt dann werden sie sich schwertun, einen zu finden.

KM: Die sind also kräftig ausgebucht?

Buch: Ja, allein aufgrund der zahlreichen Kraftwerksprojekte

Wipper nachbauen, eben weil die Nachfrage da ist.

KM: Und wie sieht es bei den Laufkatzkrane aus?

wird, rechnet man klassischerweise mit einer Mietzeit zwischen sechs und zwölf Monaten. Trotzdem haben wir auch

„Die Nachfrage ist generell überdurchschnittlich – unabhängig davon, ob es sich um Laufkatzkrane oder Wippkrane handelt.“

sind unsere Wipper, die wir vermieten, von der Projektvorschau her die nächsten vier, fünf, sechs Jahre verplant. Entsprechend werden wir auch unsere Produktion auslegen und

Buch: Wir haben dort natürlich auch eine Auslastung, aber nicht über vier bis fünf Jahre. Die Wipper sind ja projektgebunden. Beim Laufkatzkran, der im Hochbau eingesetzt

bei den Laufkatzkrane einiges im Vorlauf und eine hohe Auslastung. Auch hier stellen wir fest, dass die Kunden wieder investieren und kaufen. Die Nachfrage ist generell über-



Ein historischer Wolff: Der erste Wolff-Wippkran begründete 1913 eine inzwischen 95-jährige Turmdrehkrantradition.



Bauprojekt Commerzbank Frankfurt, 1994-1996: Auf dem Bild ist der Wolff 60140 (heute wird dieser Wolff 900 B benannt) im Einsatz zu sehen.

durchschnittlich – unabhängig davon, ob es sich um Laufkatzenkranne oder Wippkranne handelt. **Dörzbach:** Man kann generell sagen, dass wir momentan international stark aufgestellt sind. Zur Zeit geht der Großteil unserer Produktion in den Verkauf und nicht mehr in unsere eigene Flotte. Der Verkauf geht nach Deutschland, aber auch in die ganze Welt. Wir haben international einen sehr großen Kaufmarkt.

Buch: Das Verhältnis deutscher zu internationaler Markt liegt bei etwa 20% zu 80%.

KM: Und wo liegen international Ihre Hauptmärkte?

Buch: England natürlich als klassischer Wippkran-Markt. Darüber hinaus Saudi-Arabien, Dubai, wir haben einen Partner mit der Streif Baulogistik in der Ukraine als Händler. Das sind die klassischen Märkte, in denen wir die Geräte überwiegend absetzen. Hinzu kommen Überseemärkte wie zum Beispiel Kanada, wo wir auch sehr aktiv sind.

Dörzbach: Und die Schweiz darf man natürlich nicht vergessen.

Buch: Die kann man auch noch einmal mit etwa 20% veranschlagen.

KM: Wie sieht das Marktgeschehen denn allgemein aus? Kaufen jetzt auch wieder die Endkunden?

Buch: Selbstverständlich, im deutschen wie im internationalen Markt.

Herr Buch, Herr Dörzbach, Herr Tiedtke, wir danken Ihnen für das Gespräch. *KM*

1a - CRANERENT – Wer hoch hinaus will, braucht ein starkes Fundament

1a - CRANERENT von 1a Solutions GmbH
Einfach, sicher, effektiv. Das PC-Spezialprogramm für Kranverleih und Kranservice.

- **Modul Kranverleih:**
 - Rechnungs-/Mahnwesen, Arbeitsnachweis, Sammelrechnung
- Genaue Kostenverfolgung
- Frei wählbare Prüftermine + Erinnerung
- Übersichtliche graphische Disposition, auch über Internet abrufbar
- Modernes DFÜ Filial-Konzept (auch VPN)
- Leicht zu bedienen
- International einsetzbar + internetfähig
- Buchhaltungssysteme integrierbar wie DATEV, LEXWARE, SAP
- **Fahrzeugortung:** Historie und aktuelle Standorte jederzeit feststellbar
- Auftragsstatus und Arbeitsnachweis per PDA
- **Modul Kranservice:** - Werkstattauftrag, Angebot, Rechnung, etc.
 - Teilekataloge von IVECO, DAF, VOLVO, Renault hinterlegbar
 - Carsoft-Schnittstelle vorhanden
- **Kranvertrieb:** - Preisblatt - Internettransfer zu Portalen wie Truckscout, etc.



1a - CRANERENT bringt Sie vorwärts:

Entlasten Sie sich und Ihre Mitarbeiter.

Sparen Sie Zeit, Geld und Nerven. Nutzen Sie brachliegende Ressourcen

Tel. (0 93 06) 98 26 38 Fax (0 93 06) 98 10 03 E-mail: hotline@1a-solutions-gmbh.de www.1a-solutions-gmbh.de