

# „Chancen ergreifen und nutzen“

**Stefan Schuch, Inhaber und Geschäftsführer des Speyerer Unternehmens Krandienst Schuch, erläutert seine Unternehmensstrategie.**



Stefan Schuch

**KM: Herr Schuch, was muss ein moderner inhabergeführter Krandienstleister tun, um erfolgreich zu sein?**

**Schuch:** Die Anforderungen an die Unternehmensleitung im Krangeschäft verändern sich. Heute werden verstärkt betriebswirtschaftliche Dinge gefordert. Man muss sich noch stärker am Markt orientieren: nur durch moderne Geräte mit langen Masten sind wir als Dienstleister wettbewerbsfähig. Wir machen es unseren Kunden so einfach wie möglich mit uns zusammenzuarbeiten. Dabei spielt die Wahl des Standortes eine wichtige Rolle. Wir setzen auf dezentrale Strukturen. Unsere Niederlassungen sind in direkter Nähe zu unseren großen Kunden angesiedelt. Der Standort Ludwigshafen erwirtschaftet einen größeren Teil mit der BASF und ihren Subdienstleistern, für den Standort Saarbrücken kommen viele Aufträge von der benachbarten Dillinger Hütte und ihren Zulieferern, in Frankfurt ist es die Infraserv Höchst. Wir positionieren unsere Krane genau dort, wo die Arbeit ist. Unsere Kunden haben ihren direkten Ansprechpartner vor Ort, wir sparen uns lange An- und Abfahrtswege und außerdem schaffen wir einen Werbeeffect. Denn durch die vielen Kranbewegungen sehen unsere Kunden: beim Schuch, da tut sich was. Letztendlich geht es

natürlich bei einem mittelständischen Familienbetrieb wie dem unseren nur um eins: Chancen sehen und nutzen.

**KM: Was meinen Sie konkret damit?**

**Schuch:** Wir wollen dem Zimmermann nicht immer nur den Balken hochheben. Der reine Kranbetrieb macht nur noch 50% unserer Geschäftstätigkeit aus. Hinzugekommen ist der Handel mit Ladekränen, wir betreiben auch Saugbagger. Und unser jüngstes Projekt ist der Spezialfahrzeugbau. Wir haben einen eigenen Schienenkran entwickelt und zur Marktreife gebracht. Auch hier haben wir eine Chance gesehen und sie schnell für uns genutzt – keiner der bedeutenden Kranhersteller hat noch Schienenkrane im Portfolio. Jetzt sind wir in dieses Segment eingestiegen.

*Es bringt nichts, einen Großkran zu bestellen, wenn man die Logistik nicht selbst übernehmen kann.*

**KM: Haben Sie schon Kunden gewinnen können?**

**Schuch:** Wir sind in Verhandlung, die ersten 25 Geräte in die USA zu verkaufen. Die Schienenkrane werden dort für Infrastruktur-Baumaßnahmen an Bahnhöfen eingesetzt. Im Rahmen der Terrorismusbekämpfung machen die USA ihre Bahnhöfe hermetisch dicht, ähnlich wie ihre Flughäfen. Diese Entwicklung kommt, leider, auch auf uns in Europa zu. Es wird für Schienenkrane viel zu tun geben.

**KM: Wo findet der Fahrzeugbau statt?**

**Schuch:** Der Stahlbau erfolgt über unseren Standort in Zielona

Ein PPM TC 40 L der AKV Schirra Schuch beim Einheben eines Kirchenkreuzes.



Gora in Polen. Denn Stahlbau ist in Deutschland auf Grund des enormen Facharbeitermangels gar nicht so einfach durchführbar. Wir sind ganz einfach dorthin gegangen, wo es noch sehr gute Schweißer gibt.

**KM: Was sind Ihre nächsten Schritte im Bereich Kran-Service?**

**Schuch:** Wir bauen unseren Standort Sembach bei Kaiserslautern zu einem Zentrum für Großkrane aus: Hier werden alle Geräte ab 300 t zusammengefasst. Unter anderem auch die neue Raupe Terex Demag CC 2800-1, die wir nächstes Jahr bekommen und auch unserer neuer Terex Demag 1.000 t-Mobilkran. Es bringt nichts, einen Groß-

kran zu bestellen, wenn man die komplette Logistik, die dahinter steckt, nicht selbst übernehmen kann. Dazu gehört zum Beispiel ein Schwergutlager und moderne Logistik-Software. Wir haben in einen 32 t-Obendreher investiert und sind für den CC 2800-1 mit seinen bis zu 32 t schweren Teilen auf einen schnellen Umschlag vorbereitet. Zusätzlich werden alle Teile mit Barcodes versehen. So behalten wir immer den Überblick.

**KM: Welche Rolle spielt für Sie das Großkrangeschäft?**

**Schuch:** Die Investition in diese Krane ist langfristig gedacht. Hier können wir uns als Spezialdienstleister noch stark unterscheiden. Der Baumarkt zum Beispiel ist nicht mehr vom Autokran abhängig. Starke Turmdrehkrane und Lkw-Krane nehmen den kleinen Kranen etwas weg.

**KM: Welche Anforderungen stellt das Großkrangeschäft an Ihr Familienunternehmen im Vergleich zu den Riesen der Branche?**

**Schuch:** Ich bewundere die großen und internationalen Kran-

unternehmen. Sie sind perfekte Logistiker. Wir werden unsere Großkrane auch europaweit vermarkten, sehen uns aber nicht als Konkurrenz zu den Großen, sondern werden unsere Lücke schon finden.

**KM: Was braucht es noch, um einen Großkran erfolgreich in Europa zu betreiben?**

**Schuch:** Wichtig ist ein reisefreudiges Team. Wir betreiben unseren Demag AC 1000 und den CC 2800-1 von Polen aus. Da haben wir junge, hoch motivierte Mitarbeiter gefunden, die bereit sind, monatelang quer durch Europa zu fahren. Zum anderen haben wir mit unseren Niederlassungen in Paris und über eine Kooperation in Madrid und Tunesien schon in zwei wichtigen europäischen und nordafrikanischen Märkten ein Standbein aufgebaut. Wir sind auch bereits mit den ersten Kranen nach St. Petersburg unterwegs und bieten somit unseren Kunden wieder einen direkten Ansprechpartner vor Ort, der ihre Sprache spricht.

*Schuch China?  
Ich sag niemals nie,  
aber ...*

**KM: Welche Rolle spielt beim Großkrangeschäft der Markt für Windenergie?**

**Schuch:** Zumindest für Deutschland sehe ich hier keine größeren Wachstumsmöglichkeiten. Jetzt kommt die Zeit der Erneuerung, es gibt kaum neue Flächen. Wenn Bedarf besteht, sind wir da. Nur darauf spezialisieren werden wir uns nicht.

**KM: Welche Chancen sehen Sie für die neuen 1.000-Tonner?**

**Schuch:** Für den Terex Demag AC 1000 wird ein eigener Markt entstehen, so wie es damals bei dem 500-Tonner von Gottwald auch passiert ist. Die Hersteller werden Maschinen bauen, die zu den großen Kranen passen. Unser 1000 t-Telekran von Terex Demag wird manchen Raupeneinsatz ersetzen. Wenn man sich das bei einer großen Raupe genau

anschaut: 29 Lkw, zwei Tage Aufbau, die Manpower, die für so einen Einsatz notwendig ist – das ist alles schon enorm. Da ist der Autokran deutlich wirtschaftlicher. Außerdem, was jetzt noch im Tandemhub gezogen wird, kann dann von nur einem Kran geleistet werden.

**KM: Sie haben derzeit sieben Niederlassungen, vier davon im Ausland. Gibt es bald auch Schuch China?**

**Schuch:** Schuch China? Ich sag niemals nie, aber das sollen dann meine Söhne machen. Die sind schon so unterwegs und suchen Möglichkeiten in ganz Europa, die wir nutzen können. Ihren Ideen stehe ich völlig offen gegenüber, nur wirtschaftlich muss es sein.

**KM: Und was haben Sie persönlich für Ziele?**

**Schuch:** Mit 55 möchte ich aufhören. Man muss sich doch Ziele stecken, oder? Entweder meine Söhne beherrschen das Geschäft dann oder nicht (lacht).

**Herr Schuch, wir danken Ihnen für das Gespräch.**

KM

**TEL.: +49 6841 8091- 0**  
**FAX: +49 6841 8091 329**  
**EMAIL: sales@casar.de**  
**WEB: www.casar.de**