

„Wir wollen deutlich stärker aus dieser Krise hervorgehen!“

Die Krane aus Wallerscheid sollen zukünftig nach dem Toyota Production System gefertigt werden (im Bild der AC 100/4).

Seit September vergangenen Jahres ist Doug Friesen als Nachfolger von Alexander Knecht neuer Geschäftsführer der Terex Demag GmbH. KM wollte wissen, welche Ziele er verfolgt, wie das Unternehmen auf das derzeitige wirtschaftliche Umfeld reagiert und welche Auswirkungen für Wallerscheid und Zweibrücken zu erwarten sind.



Doug Friesen, Geschäftsführer Terex Demag GmbH.

KM: Herr Friesen, seit September 2008 sind Sie Geschäftsführer der Terex Demag GmbH. Könnten Sie uns einen kurzen Überblick über Ihren Werdegang und Ihre berufliche Entwicklung geben?

Friesen: Ich verfüge über umfangreiche Erfahrungen in der Führung von Produktionseinheiten, Lean Manufacturing sowie dem Management von Veränderungsprozessen, auch auf internationaler Ebene. Bevor ich zu Terex kam, war ich Vice President Operations/General Manager bei JCB in Savannah, Georgia, in den USA. Davor war

ich in leitender Funktion für General Motors tätig. Für die Opel-Division von GM Europa konnte ich als Produktionsdirektor im Werk Antwerpen, Belgien 4 Jahre lang umfangreiche Europa-Erfahrungen sammeln. Außerdem war ich in leitender Position für Toyota tätig, auch in Japan. Dort habe ich auch das Toyota Produktionssystem kennengelernt. Dieses System, welches über einen Zeitraum von mehr als 25 Jahren entwickelt wurde, ist inzwischen weltweit bekannt und wurde vielfach kopiert.

KM: Worum geht es bei diesem System?

Friesen: Es geht bei diesem System darum, wie man Kosten senkt und die Arbeitseffizienz steigert, indem man zum Beispiel die Arbeitswege reduziert und die Arbeitsabläufe besser organisiert. Als ich für General Motors in Antwerpen tätig war, war es Zielsetzung das dort angewandte Produktionssystem auf Lean Manufacturing umzustellen. Das war ein echtes Abenteuer, das sogar die Aufmerksamkeit der Harvard Business School auf sich gezogen hat, weil die es interessierte, wie man es schafft, einen derartigen

Wechsel in der Arbeitskultur zu vollziehen, wie man Mitarbeiter dazu motivieren kann, in völlig neuen Wegen zu denken – zumal hier ja ein japanisches System auf ein europäisches Werk übertragen wurde. Aber es hat hervorragend funktioniert und wir haben auf vielen Ebenen Erfolge erzielt: niedrigere Kosten pro Arbeitsstunden, gesteigerte Produktivität und vieles mehr. Als ich dann in die USA zurückkehrte, habe ich die Automobilindustrie verlassen und bin zu JCB und damit zu den Baumaschinen gewechselt. JCB war zu der Zeit gerade dabei, das erste Werk in Nordamerika zu bauen. In Savannah, Georgia haben wir das JCB-Werk von Grund auf und unter der Prämisse von Lean Manufacturing aufgebaut.

KM: Und dann fragte Terex bei Ihnen an?

Friesen: Ja, und ich fand das sehr spannend, denn Terex hatte ja über Jahre hinweg sein Geschäft durch Übernahmen erweitert. Dann entschied CEO Ron Defeo, dass das Wachstum des Unternehmens nicht mehr länger primär auf Übernahmen gründen sollte, sondern auf dem operativen Geschäft. Also weg

von den Akquisitionen hin zu Produktivität und Qualität. Und so habe ich 2004 bei Terex angefangen und war Vice President und General Manager in Nordamerika für Terex Cranes. Hier habe ich in den Werken Waverly und Wilmington das Terex Business System eingeführt, das auf dem Toyota Production System gründet. Unsere Kapazitäten waren in Waverly nur für 400 Einheiten ausgelegt. Aber indem wir das Terex Business System eingeführt haben, konnten wir uns auf 1.500 Einheiten steigern, ohne dass wir Kosten in Kauf nehmen mussten und ohne dass wir das Gebäude vergrößert hätten oder Ähnliches. Das hat ganz klar deutlich gemacht, dass dieses System funktioniert und auch in dieser Industrie durchführbar ist. Aber wenn man von Automotive über Baumaschinen zum Krangeschäft kommt, zeigt sich ganz deutlich, dass die Automobilindustrie der Kranbranche um 20 Jahre voraus ist. Und das ist mein Ziel: Ich möchte in dieser Branche modernere Methoden einführen, die in der Automobilbranche längst etabliert sind. Und in puncto Produktivität geht es

Gerade in Deutschland sind die Mitarbeiter in der Montage oft sehr stolz auf ihre Arbeit und auf das, was sie tun. Das soll natürlich auch in Zukunft so bleiben.

nicht nur darum, unsere Kostenstruktur zu verbessern, sondern es geht auch um die Verantwortung, die wir gegenüber den Kunden tragen. In der Autoindustrie, wo wir Taktzeiten von 60 Sekunden haben, müssen alle Abläufe termingerecht laufen, und man liefert auch termingerecht aus. Selbst im Baumaschinengeschäft läuft es etwas schneller als bei den Kranen.

KM: Sie wollen die zum Teil extrem langen Lieferzeiten verkürzen?

Friesen: Ich möchte absolute Lieferzuverlässigkeit als Teil unseres Geschäfts zum Standard für den Kundenservice machen. Ich sehe es als meine Aufgabe an, hier unterstützend einzugreifen. Der Terex Cranes Standort Zweibrücken ist ein großartiges Unternehmen mit bester Ausstattung und gewachsenen Strukturen. Und wir haben in der Vergangenheit unsere Kapazitäten auch ständig gesteigert, aber meiner Ansicht nach konnten wir den AT-Kran-Markt nicht ausreichend beliefern, ansonsten hätten wir jetzt nämlich größere Marktanteile. Und das war keine Frage von räumlichen Beschränkungen, sondern von internen Kapazitäten. Das zu ändern, daran arbeiten wir jetzt, und wenn der Markt wieder anzieht, sind wir bereit.

KM: Sie sind also fest davon überzeugt, dass sich das System auf die Kranbranche übertragen lässt?

Friesen: Ja, das geht ganz einfach. Okay ich sage „einfach“. Natürlich wird es ein hartes Stück Arbeit und es wird seine Zeit brauchen. Wichtig sind unsere Mitarbeiter, die müssen sich jederzeit darüber im Klaren sein, wie unsere Produktion zu den Bedürfnissen unserer Kunden in Beziehung steht. Ich meine wirklich jederzeit: Minute für Minute.

KM: Das hört sich nach starker Identifizierung mit dem Produkt an.

Friesen: Gerade in Deutschland sind die Mitarbeiter in der Montage oft sehr stolz auf ihre Arbeit und auf das, was sie tun. Das soll natürlich auch in Zukunft so bleiben. Aber wir wollen die Abläufe anders strukturieren, Arbeitsabläufe standardisieren und vereinfachen. Es wird ganz klare Qualitätsnormen geben und ganz klare Anweisungen dazu, wie Teile montiert werden müssen. Und wenn bei der Montage Probleme auftauchen, sollen die Mitarbeiter sie nicht einfach ignorieren. Wir werden alle auftretenden Probleme sofort während der Produktion beheben. Statt Gruppen mit 50 bis 60 Mitarbeitern wird es demnächst Gruppen mit 25 bis 30 Mitarbeitern



Bis etwa 300 t Tragkraft verzeichnet Terex Demag derzeit Nachfragerückgänge.

geben, für die ein Gruppenleiter zuständig ist. Unser Vorbild ist hier die Automobilindustrie – dort können die Mitarbeiter das Band anhalten, wenn Probleme auftauchen, die für sie nicht lösbar sind. Bei den Taktzeiten, die die dort haben, kann das sehr schnell sehr teuer werden, was glauben sie, wie schnell da ein Gruppenleiter angerannt kommt, um das Problem zu lösen? Genau das brauchen wir hier auch. Was uns natürlich von der Automobilindustrie unterscheidet, ist, dass die Taktzeiten von Kran zu Kran unterschiedlich sind. Aber die Prinzipien sind die gleichen, wir müssen sie nur anpassen. Und übrigens gilt das nicht nur für die Montage, sondern wir werden in sämtlichen Bereichen, in der Ent-

wicklung, im Vertrieb, im After-Sales-Service, im Marketing das Terex Business System einführen.

KM: Wie hat man sich das im Bereich Entwicklung vorzustellen?

Friesen: Wenn neue Krane entwickelt werden, müssen von Anfang an verschiedene Überlegungen in die Entwicklung mit einfließen: wie viele Teile müssen verbaut werden, wie viele Minuten benötigt man für die Montage einzelner Teile, wie können wir den Service für das Produkt bewerkstelligen, wie sieht es mit der Ersatzteilversorgung aus, was geschieht, wenn einzelne Teile repariert werden müssen. Dann wird der erste Kran gefertigt und alle Seiten, zum Beispiel auch Vertrieb und Service, klopfen den

HEINTZELMANN

Kran und Bühne – alles aus einer Hand

HEINTZELMANN Autokrane
im Traglastenbereich von 30 to bis 300 to.
Unsere weiteren Leistungen: Schwertransporte,
Ladekranfahrzeuge, Maschinenumzüge.

Heintzelmann Autokrane GmbH
Saarlauterer Straße 8
67071 Ludwigshafen - Oggersheim
Telefon 0621-6812340, Telefax 0621-6812342
www.heintzelmann.de
E-Mail: autokrane@heintzelmann.de

HEINTZELMANN Arbeitsbühnen
Teleskop-Gelenk-Bühnen bis 28 mtr
Teleskop-Bühnen bis 40 mtr
Scheren-Bühnen bis 18 mtr
Anhängerbühnen bis 20 mtr
LKW-Bühnen bis 30 mtr



kompetente
Beratung am
kostenlosen
Service-
Telefon

Freecall
0800-724 824 0

Ludwigshafen - Mannheim
Karlsruhe - Rohrbach
Neustadt - Landau - Speyer

Kran auf ihre Bedürfnisse hin ab. Erst wenn alle Probleme beseitigt sind, geht der Kran in die Produktion. Wenn der Kran dann ohne Anlaufschwierigkeiten in den Markt geht, dann haben wir alles richtig gemacht, und das ist unser Ziel.

Ich bin schon lange im Geschäft und habe schon viele Hochs und Tiefs in der Wirtschaft miterlebt.

KM: Wenn Sie dann noch termingerecht liefern können ... Sie hatten ja die geplante Verkürzung der Lieferzeiten angesprochen. Haben Sie keine Bedenken, dass sie von den Zulieferern ausgebremst werden? Oftmals hatten in der Vergangenheit ja auch zahlreiche Zulieferer Probleme, fristgerecht zu liefern.

Friesen: In der Kranbranche haben wir alle unsere Probleme mit der Lieferfähigkeit der Zulieferer. Das ist eine Sache, die ich, gerade weil ich aus dem Automotive-Bereich komme, nicht verstehe. Dort nämlich sind die Zulieferer in der Lage, fristgerecht zu liefern. Aber im Unterschied zur Automotive-Branche geht die Kranbranche ganz anders mit ihren Zulieferern um. Ein Teil des Problems rührt daher, wie wir unsere Programme planen und mit unseren Lieferanten abstimmen. Wenn man frühzeitig konkrete Mengen- und Zeitpläne vorgibt, ist es auch für die Zulieferer einfacher. Und eine gute Zusammenarbeit mit den Zulieferern ist enorm wichtig, denn bevor man Lean Manufacturing einführen kann, muss man sicherstellen, dass die Zulieferer jederzeit pünktlich liefern. Als wir in Waverly unsere Kapazitäten von 400 auf 1.500 Einheiten gesteigert haben, standen wir übrigens genau vor der gleichen Herausforderung. Aber Waverly hat gezeigt, dass dieses Ziel erreichbar ist. Und wenn man ein Taktsystem hat, bei dem bestimmte Dinge innerhalb einer bestimmten Zeit passieren, dann

wird es für die Zulieferer sogar möglich, just-in-time zu liefern.

KM: Wie lange glauben Sie denn, werden Sie benötigen, um alle diese Veränderungen hier durchzuführen?

Friesen: Dies ist sicher nicht kurzfristig zu erreichen und wird mehrere Jahre in Anspruch nehmen. Wir müssen täglich an uns arbeiten, um solch eine Veränderung bewirken zu können.

KM: Wenn Sie diese Herausforderung erfolgreich gemeistert haben, wo sehen Sie Ihre weiteren beruflichen Perspektiven?

Friesen: Es ist mein Ziel, diese Veränderungen nicht nur durchzuführen, sondern die neuen Prozesse und Denkweisen des Terex Business Systems tief im Unternehmen zu verankern. Denn in vielen Unternehmen werden mit jedem Managementwechsel auch die Strukturen geändert, weil diese einfach nicht tragfähig genug waren. Und das möchte ich verhindern, für den Fall, dass ich den Standort Zweibrücken einmal verlasse und eine neue Herausforderung im Terex Konzern annehme.

KM: Ihre Einarbeitungsphase fällt in eine Zeit großer wirtschaftlicher Turbulenzen: Wie gehen Sie mit dieser doch großen Belastung persönlich um?

Friesen: Für mich persönlich: ich nehme es, wie es kommt. Ich bin schon lange im Geschäft und habe schon viele Hochs und Tiefs in der Wirtschaft miterlebt. Allerdings ist dies der größte Abschwung, den ich jemals gesehen habe. Die letzten vier, fünf Jahre waren die besten Jahre unseres Lebens, und es war klar, dass das nicht ewig anhalten würde. Was runter geht, bleibt auch nicht für alle Zeiten unten, das geht auch wieder hoch. Und wenn ich mir ansehe, wie hart andere Bereiche von der Krise getroffen wurden, geht es uns hier doch noch recht gut. Wir müssen jetzt an unserer Zukunft bauen. Und eines ist für uns ganz wichtig. Wir wollen deutlich stärker aus dieser Krise hervorgehen, als wir hineingegangen sind. Mit den Veränderungen, die wir hier durchführen, gehen wir den richtigen Weg, weil

Der CC 6800 könnte nach Ansicht von Großkranbetreibern eine ähnliche Rolle im 1.000 t-Segment ausfüllen wie der CC 2800 im Bereich um 600 t Tragkraft.



wir effizienter werden. Und vor allem: das kostet kein Geld, das spart Geld.

KM: Die Kranindustrie ist offenbar ein Wirtschaftszweig, der gar nicht so extrem von der Krise betroffen ist wie andere Bereiche. Wer Kraftwerke bauen und Werkserneuerungen durchführen will, der braucht nun einmal Krane.

Friesen: Vor allem Krane der Größe, wie wir sie anbieten. Aber zum Beispiel in dem RT-Werk in Waverly müssen unsere Kollegen mit einem starken Rückgang der Nachfrage fertig werden. Da wir die Produktion auf 1.500 Einheiten gesteigert hatten, sind unsere Kapazitäten in Waverly derzeit nicht ausgelastet und als Folge dessen mussten wir auch schon Mitarbeiter entlassen. Unser Turmdrehkrangeschäft ist von dem schwachen Markt genauso wie alle anderen Turmdrehkranhersteller betroffen. Aber AT-Krane werden nach wie vor nachgefragt.

KM: Wird die Krise dennoch Konsequenzen auf die Werke in Wallerscheid und Zweibrücken haben?

Friesen: Es gibt natürlich Anpassungen des Produktionsprogrammes und Verschiebungen von Aufträgen. Aber wir haben trotzdem immer noch einen recht hohen Auftragsrückstand. In diesem Jahr werden wir den Auftragsrückstand abarbeiten und die erwarteten Neuaufträge bedienen. Darauf sind wir vorbereitet. Wenn ich mir die Zahlen ansehe, die wir letztes Jahr produziert haben, sind wir immer noch nicht allzu weit von letztem Jahr entfernt. Es läuft also noch recht gut.

KM: Wie wirkt sich die Finanzkrise angesichts der komplizierter werdenden Refinanzierung zum Beispiel von Finanzdienstleistern auf das Krangeschäft aus? Hat es Stornierungen von Kranen gegeben. Wenn ja, wie viele? Und wie unterstützt Ihr Unternehmen die Kranbetreiber in dieser Situation?

Friesen: Wenn Kunden Krane stornieren wollen, kann es dafür zwei Ursachen geben: Entweder der Auftrag, den der Kunde mit dem Kran erledigen wollte, wurde storniert, oder der Kunde hat Probleme mit der Finanzierung. Wenn die Kunden Probleme mit

der Finanzierung haben, bleiben wir am Kunden dran und unterstützen ihn. Wir fragen mittlerweile auch gezielt nach: Erstens, willst Du den Kran noch haben und zweitens, hast Du eine Finanzierung. Wenn er dazu ja sagt, dann fragen wir drittens: Hast Du Arbeit für den Kran? Denn es hat überwiegend Stornierungen für Krane gegeben, die nur spekulativ bestellt worden sind, Krane, für die niemand einen Job hatte.

Bezüglich Finanzierung fangen wir hier jetzt erst richtig an und nehmen Terex Financial Services mit ins Boot. In Nordamerika hat TFS in den letzten Jahren schon sehr gute Arbeit geleistet, und jetzt fängt

TFS an, global tätig zu werden, sodass wir unseren Kunden bei der Finanzierung unter die Arme greifen können. Und das ist auch notwendig, denn wir haben von Kunden gehört, die über ihre Bank einen Kran finanzieren wollten und beim ersten Gespräch 20 % Eigenkapital bringen sollten. Als sie einen Monat später dann das Geschäft festmachen wollten, sollten sie auf einmal 30 % Eigenkapital bringen. Das ist natürlich hart.

KM: Hat Terex Demag Kunden Krane zugesagt, auch wenn der Verdacht bestand, dass diese Kunden die Krane nur durchhandeln wollten?

Friesen: Ja, dieses Problem teilen wir mit den anderen Kranherstellern. Bislang haben wir nicht überprüft, was unsere Kunden im Einzelnen mit ihren Kranen vorhaben. Wenn ein Kunde einen Kran kaufen möchte, stellen wir uns nicht hin und sagen, du bist zwar ein Kunde, aber wir verkaufen Dir keinen Kran. Ob jemand seinen Kran weiterverkauft oder nicht, davon haben wir im Regelfall keine Kenntnis. Aber es stellt sich sicherlich die Frage, wie man das in der Zukunft kontrollieren kann und ob man das überhaupt kontrollieren kann? Ganz klar ist, dass dies einen negativen Einfluss auf die Kranpreise hat.

KM: Es hat auch amerikanische Händler gegeben, die Terex-Krane bestellt haben und sie dann auf dem deutschen Markt angeboten haben. Das hat für Verwirrung gesorgt.

Friesen: Lassen Sie mich erklären, wie wir das Handhaben. Für die Krane aus Zweibrücken haben wir Händler in Nordamerika. Und die haben Folgendes gemacht: die haben hier Krane mit der Absicht gekauft, sie gewinnbringend wieder – zum Beispiel nach Deutschland – zurückzuverkaufen. In der Hoffnung, die Preise würden weiter steigen, wurden Krane über Monate zurückgehalten. Als dann nichts mehr lief, haben sie versucht, die Krane unter Preis hier abzuverkaufen. Wir haben diesen Händlern jetzt ganz deutlich mitgeteilt, dass sie von Terex ein bestimmtes Kontingent an Kranen

erhalten, die aber nur für ihre Region gebaut wurden und nicht außerhalb Nordamerikas verkauft werden dürfen. Sollte ein Händler dennoch versuchen, Krane auf

anderen Märkten abzusetzen, wird sein Kontingent auf null Krane runtergesetzt. Normalerweise sollte der Vertrieb in den verschiedenen Regionen sich gegenseitig respektieren, aber es gibt immer Leute, die sich nicht an die Regeln halten. Da muss man auf

Zur Zeit ist die Dinglerstraße überhaupt nicht betroffen, denn bei den großen Raupenkränen läuft das Geschäft nach wie vor.



Mit dem CC 8800-1 Twin hat Terex Demag im Großkranbereich seine Produktpalette nach oben hin abgeschlossen.



PALFINGER CRANE

**Unerreicht -
in Hubkraft und
Reichweite**



PALFINGER baut die besten Knickarmkrane der Welt. Unerreicht in Technologie, Qualität und Service. Damit der Erfolg unserer Kunden sogar die Reichweite unserer Krane übersteigt.

Informieren Sie sich unter www.palfinger.de

3. Branchentreff für
Transport & Logistik
16.05./17.05. 2009
Frank Fahrzeugbau GmbH
Gewerbepark Frankenheim
www.frank-fahrzeugbau.de

PALFINGER GmbH
Feldkirchener Feld 1, 83404 Ainring

jeden Fall einen Riegel vorschieben.

KM: Erwarten Sie auf diesem Hintergrund ein Überangebot an neuen „gebrauchten“ Kranen?

Friesen: Unglücklicherweise werden als Folge der schwierigen Marktsituation tatsächlich zahlreiche neuwertige Krane angeboten. Das wird wohl noch zunehmen, und ich erwarte entsprechende Auswirkungen auf die Preise, was natürlich für die Kranindustrie problematisch ist.

KM: Planen Sie angesichts der wirtschaftlichen Situation Entlassungen in Zweibrücken oder Wallerscheid?

Friesen: Nun, man muss unterscheiden zwischen Wallerscheid und Dinglerstraße (Anm. d. R.: in Zweibrücken), wo die Großkrane gebaut werden: Ich spreche nur für diesen Moment, denn die Wirtschaft ändert sich so schnell. Zur Zeit ist die Dinglerstraße überhaupt nicht betroffen, denn bei den großen Raupenkränen läuft das Geschäft nach wie vor, und außerdem werden dort auch die großen AT-Krane gebaut. Aber in Wallerscheid, wo die kleineren Krane gefertigt werden,

Krane mit Tragfähigkeiten von 300 t und darunter sind die Krane, die am stärksten von dem Nachfragerückgang betroffen sind.

die stärker von der Krise betroffen sind, mussten wir Personalanpassungen vornehmen. Wir wollen bei unseren festen Mitarbeitern Entlassungen vermeiden und wir versuchen auch, möglichst viele Leiharbeiter zu halten, denn diese sind ja gut eingearbeitet, und wenn sie einmal weg sind, ist es schwer, sie wieder zu bekommen. Bevor wir entlassen, versuchen wir andere kreative Dinge wie zum Beispiel Insourcing. In der Vergangenheit haben wir vieles ausgelagert, weil wir an unsere Kapazitätsgrenzen gestoßen sind. Vieles davon, zum Beispiel Lackierarbeiten, machen wir jetzt wieder selbst.

KM: Welche Krane sind denn Ihrer Ansicht nach von der Krise am stärksten betroffen?

Friesen: Krane mit Tragfähigkeiten von 300 t und darunter sind die Krane, die am stärksten von dem Nachfragerückgang

betroffen sind. Das ist je nach Produkt und Region sehr unterschiedlich.

KM: Im Großkransegment bietet Terex Demag eine sehr umfassende Produktpalette mit Tragfähigkeiten bis zu über 3.000 t. Unlängst hat Terex Demag den CC 9800 vorgestellt. Wo sehen Sie die technischen und wirtschaftlichen Grenzen im Großkransegment?

Friesen: Wir sind ein kundenorientiertes Unternehmen, und wenn der Kunde das wünscht, können wir noch größere Krane als den CC 8800-1 Twin und den CC 9800 bauen. Die Technologie ist jedenfalls vorhanden. Aber die Frage ist warum? Wir werden Derartiges bestimmt nicht aus reinen Prestige Gründen tun, es muss sich auch wirtschaftlich rechnen, und zwar sowohl für

AT-Krane mit Tragkräften um 100 t. Hier bietet Ihr Unternehmen den 4-achsigen AC 100/4 und den etwas älteren 5-achsigen AC 100 an. Wird Ihr Unternehmen in dieser Klasse einen weiteren Kran anbieten und wenn ja, wie wird dieser aussehen?

Friesen: Der AC 100/4 wird zur Bauma mit einer neuen Kabine vorgestellt. Außerdem planen wir einen Kran – ich kann jetzt hier noch keine Details verraten – der in der Größenordnung 100 t oder etwas darüber angesiedelt ist, und der der erste einer neuen Kranfamilie sein wird. Wir wollen mehr Vereinheitlichungen bringen und zwar sowohl in der Optik als auch in der Handhabung. Das macht es für den Fahrer und für das Servicepersonal einfacher. Zukünftig soll es so sein, dass ein Kranfahrer, wenn er einmal einen Kran aus der Terex-Familie bedient hat, alle anderen Terex-AT-Krane auch bedienen kann.

KM: Alle in Deutschland produzierenden AT- und Raupenkranhersteller sehen sich mit dem Problem des Ideen-

Wenn endlich wieder Kredite vergeben werden, dann kommen auch die Märkte bald wieder zurück.

uns als auch für den Kunden. Aber wir sind natürlich jederzeit offen für die Wünsche unserer Kunden.

KM: Bei den AT-Kranen wurde schon vor einigen Jahren ein AC 1000 angekündigt. Wann wird dieser Kran realisiert? Wie viele Geräte wurden vom AC 1000 schon verkauft?

Friesen: Um es gleich vorweg zu sagen: Dieser Kran ist kein Phantom – er existiert wirklich. Er befindet sich zur Zeit auf unserem Testgelände und wir arbeiten mit Hochdruck an der Erprobung.

KM: Und bleibt es dabei, dass dieser Kran als 1.000-Tonner kommen wird?

Doug Friesen: Es bleibt bei 1.000 t.

KM: Eine derzeit hart umkämpfte Kranklasse sind die

diebstahls konfrontiert. In immer kürzerer Zeit tauchen Plagiate chinesischer Hersteller auf. Was will Terex Demag dagegen unternehmen?

Friesen: Ja, wir unternehmen in dieser Angelegenheit schon etwas. Unsere Rechtsabteilung ist ständig damit befasst und geht diesen Problemen nach. Ich bin mir zwar nicht sicher, was wir im Einzelnen unternehmen können, aber wir nehmen das Ganze nicht einfach so hin. Und es ist auch wirklich schädigend, denn der chinesische Markt nimmt im Moment sehr gut Importe auf und wir verkaufen zur Zeit auch sehr viele Krane nach China. Meiner Ansicht nach haben die Chinesen derzeit aber nur die Fähigkeit zum Kopieren, was allein schon Einiges an Können voraussetzt, die Technik selbst haben sie noch



Großkrane und kein Ende: Die Nachfrage nach diesen Geräten ist auch in Zweibrücken nach wie vor ungebrochen – auch wenn der CC 8800-1 Twin, hier im Bild, sicherlich nicht laufend geordert wird.

nicht richtig erfasst. Aber das wird sich sicherlich in den kommenden Jahren ändern.

KM.: Terex ist selbst ja auch mit einem Joint Venture in China vertreten. Was für Krane werden dort gebaut?

Friesen: Im Moment bauen wir dort Truck Cranes. Aber die sind für den chinesischen Markt bestimmt. Zur Zeit arbeiten wir an der Verbesserung des Produktes und der Qualität der dort produzierten Krane. Unser Ziel ist die globale Wettbewerbsfähigkeit mit unseren chinesischen Produkten.

KM: Eine Zwischenfrage: Warum hat Terex die Teilnahme an der Intermat abgesagt?

Friesen: Das hat hauptsächlich mit der derzeitigen wirtschaftlichen Lage zu tun. Ein solcher Messeauftritt verschlingt eine Menge Geld. Und Terex baut ja nicht nur Krane, wir bieten ja auch Straßenbaumaschinen und Baumaschinen, Arbeitsbühnen und Mining-Equipment an. Das für die Intermat bereits eingeplante Budget werden wir jetzt anderweitig und besser verwenden, zum Beispiel um individuelle Kundenveranstaltungen durchzuführen.

KM: Mr. Friesen, wagen Sie eine wirtschaftliche Prognose? Wann und in welchem Umfang wird die Kranbranche durch die Wirtschaftskrise belastet werden und wann und auf welchem Niveau ist die Talsohle erreicht?

Friesen: Es ist sehr schwer, irgendwelche Vorhersagen zu machen. Wir hoffen natürlich alle, dass es schnell wieder besser wird, aber die weltweiten Anzeichen deuten nicht darauf hin. Ich denke, es spielen mehrere zentrale Faktoren eine Rolle: Da ist viel Geld, das nicht freigesetzt wird. Nicht nur in den USA, sondern weltweit haben die Regierungen gewaltige Rettungspakete auf den Weg gebracht. Aber es laufen keine Gelder. Unsere Kunden bekommen keine Kredite, wenn sie Krane kaufen wollen. Wenn endlich wieder Kredite vergeben werden, dann kommen meiner Meinung nach auch die Märkte bald wieder zurück. Aber wenn die Kredite weiterhin eingefroren werden, wird sich das Ganze verzögern. Aber man muss auch sagen, die RT-Krane, die Truckcranes und die Turmdrehkrane sind aktuell viel stärker betroffen



Gut möglich, dass der AC 160-2 (im Bild) in der 5-Achs-Klasse im Bauma-Jahr einen neuen "Kollegen" erhält.

als die AT- und Raupenkrane. Vermutlich werden wir die Auswirkungen der Krise auch noch zu spüren bekommen, wenn sich die Wirtschaft nicht ändert, aber bislang geht es uns am Standort Zweibrücken noch vergleichsweise gut.

KM: Wie Sie eben schon sagten, laufen die großen Raupenkrane nach wie vor gut. Welche Märkte nehmen diese auf?

Friesen: Der Mittlere Osten läuft gut, die nehmen immer noch viele Krane auf. Interessant ist auch, dass es in Europa noch viele starke Projekte gibt. Schauen Sie sich Deutschland an: Hier laufen viele Projekte scheinbar unvermindert

weiter. Das sind Projekte, die über mehrere Jahre angelegt sind und die einmal angefangen auch zu Ende gebracht werden. Vielleicht sind wir ja auch in der gesegneten Situation, dass es weiterhin auf einem recht hohen Niveau bleibt, aber sicher bin ich mir nicht. Es sind zu viele Szenarien denkbar, die eintreten könnten. Aber eines ist ganz wichtig: Egal was passiert, ob wirtschaftlicher Ab- oder Aufschwung: Man muss als Unternehmen in der Lage sein, sehr flexibel zu reagieren und sich an alle Marktgegebenheiten anzupassen.

KM: Mr. Friesen, wir danken Ihnen für das Gespräch. KM



AVEZAAT CRANES

....over 60 years of experience in:

- Construction of new lattice booms and jibs
- Repair of lattice booms and jibs
- Repair of telescopic booms
- Repair of mobile cranes
- Purchase of mobile damaged cranes
- Repair of aerial working platforms



Van Heekstraat 39
3125 BN Schiedam

Phone: +31 (0)10 - 415 25 44
Fax: +31 (0)10 - 415 19 97

www.avezaat.com
info@avezaat.com

The Netherlands (within 5 km of the port of Rotterdam)