

# „Das erste Halbjahr wird sehr erfolgreich“

Seit Mai dieses Jahres steht die Tadano Faun GmbH in Lauf unter neuer Leitung. Die KM-Redaktion sprach als erstes Fachmedium mit Alexander Knecht, Vorsitzender der Geschäftsführung und Präsident der Tadano Faun Gruppe.

**KM:** Herr Knecht, seit dem 1. Mai 2009 sind Sie Vorsitzender der Geschäftsführung und Präsident der Tadano Faun Gruppe in Lauf. Was hat Sie dazu bewogen, dieses Amt bei Tadano Faun anzutreten?

**Knecht:** Nun, zunächst ist es mir wichtig festzustellen, dass mein Wechsel nicht im Zusammenhang mit meiner Aufgabensituation und auch nicht wegen Kollegen oder Mitarbeitern, zu denen ich über 30 Jahre ein sehr gutes Verhältnis hatte. Wie in vielen anderen Fällen auch waren es bei mir vielmehr einige Rahmenbedingungen, die nicht mehr meinen Vorstellungen entsprachen. Dies ist die Ursache dafür, dass ich begann darüber

nachzudenken, ob ich trotz langer Betriebszugehörigkeit doch eine vergleichbare Aufgabe in einem anderen Unternehmen wahrnehmen sollte. Erfreulicherweise ergab sich zeitgleich auch die Möglichkeit, mich zu verändern und ich habe mich entschieden, die Aufgabe als Präsident und CEO bei Tadano Faun anzunehmen.

**KM:** Sie verfügen über langjährige Erfahrungen in der Kranindustrie, wie wird sich dieses auf die Tadano Faun-Produktpalette auswirken? Wird das Unternehmen zukünftig AT-Krane jenseits von 220 t beziehungsweise 360 t Tragkraft anbieten?

**Knecht:** Grundsätzlich ist das durchaus denkbar, aber man sollte den zweiten Schritt nicht

vor dem ersten tun. Ich konnte insbesondere in den letzten Jahren beobachten, wie sich die Produktpalette von Faun stetig und erfolgreich nach oben erweitert hat. Natürlich werden wir nun die Erweiterung unserer Produktpalette nach oben fortsetzen. Bevor wir aber an die richtig großen Krane gehen, sind noch einige Lücken zu schließen, unter anderem die vom ATF 360G-6. Übrigens ist in Japan der erste ATF 360G-6 gerade an den Kunden übergeben worden und ich hatte die Gelegenheit, dabei sein zu können.

**KM:** Ende des vergangenen Jahres hat die Tadano Ltd., bei der Sie als Executive Officer Mitglied des Vorstandes sind, den US-amerikanischen Kranhersteller SpanDeck übernommen. SpanDeck produziert und vertreibt unter dem Markennamen Mantis Teleskoprau-



Seit dem 1. Mai 2009 ist Alexander Knecht Vorsitzender der Geschäftsführung und Präsident der Tadano Faun Gruppe.



penkrane. Wird Tadano Faun den europaweiten Vertrieb dieser Krane übernehmen?

**Knecht:** Ja, Tadano Faun wird den Vertrieb und den Service für die Teleskopraupenkrane der Firma Span Deck wahrnehmen. Im Detail ist noch Einiges zu klären, aber grundsätzlich werden wir den Vertrieb übernehmen.



Wurde im März anlässlich der europäischen Händlertage vorgestellt: der ATF 130G-5, der serienmäßig mit Allradlenkung ausgestattet ist.

**KM:** Wird der Markenname Mantis dann erhalten bleiben und welche Tragfähigkeiten, Auslegerlängen und Ausstattungsmerkmale bietet diese Produktreihe?

**Knecht:** Die Produktreihe der Firma Mantis umfasst sieben Teleskopraupenkrane mit Tragfähigkeiten von 18 USt bis 100 USt, und darüber hinaus gibt es noch einige Optionen. Der Markenname bleibt in der Form erhalten, dass das Unternehmen seit 1. Mai unter dem Namen Tadano Mantis Corp. firmiert.

**KM:** Teleskopraupenkrane scheinen zurzeit ja recht gut nachgefragt zu sein.

verminderten Nachfrage eindeutig festzustellen, dass der Markt rückläufig ist. Die Wirtschaftskrise erfasst nach dem extremen Einbruch bei den Baumaschinen jetzt auch die Kranbranche. Natürlich wirkt sich das auch auf das Geschäft bei Tadano Faun aus und der Auftragseingang, der ein außergewöhnlich hohes Niveau erreicht hatte, ist rückläufig. Es ist noch nicht absehbar, auf welches Niveau er sich einpendeln wird. Tadano Faun wird im ersten Halbjahr 2009 sehr erfolgreich sein, wobei im zweiten Halbjahr durch den geringeren Auftragseingang auch der Umsatz rückläufig sein wird.

**KM:** Wie viele Krane wird Tadano Faun voraussichtlich insgesamt im Jahr 2009 produzieren?



Der ATF 220G-5 bietet Hakenhöhen von bis zu 108 m, wenn er mit der 37,2 m langen Hauptauslegerverlängerung zum Einsatz kommt.

**Knecht:** Ja, das ist richtig und in Europa sind es die größeren Teleskopraupenkrane. Die Anforderungen der Betreiber werden heute überwiegend von den 60 und 80-Tonnern erfüllt und der Trend geht in die Größenordnung von 100 t Tragfähigkeit. Als Hilfskrane auf Großbaustellen sind diese Krane zunehmend beliebt, weil sie sehr mobil sind und auch unter Last verfahren können.

**KM:** Ihr Einstieg bei Tadano Faun fällt in eine Zeit, in der die Finanzmarktkrise die globalen Märkte erschüttert hat. Wie beurteilen Sie die derzeitige Situation im Hinblick auf die weltweite und nationale Nachfrage nach Kranen?

**Knecht:** Auch wenn die aktuellen Statistiken für AT-Krane dies noch nicht zeigen, ist an der

**Knecht:** Es ist heute schon absehbar, dass es in diesem Jahr auf jeden Fall weniger sein werden als in 2008. Im Geschäftsjahr 2008 hat Tadano Faun in allen Bereichen der Geschäftstätigkeit Spitzenwerte erreicht. Mit der Auslieferung von annähernd 650 Kranen und Kranfahrgestellen hat Tadano Faun eine absolute Rekordstückzahl erreicht. In dieser Zahl sind auch die Tadano RT-Krane für den europäischen Markt enthalten.

**KM:** Ja, 2008 war schon ein echtes Spitzenjahr. Die Branche kommt schon von einem sehr hohen Niveau ....

**Knecht:** ... was mich jetzt so erstaunt hat und was ich noch nicht richtig interpretieren kann, ist das erste Quartal 2009. Die VDMA-Zahlen liegen auf gleich hohem beziehungsweise sogar höherem Niveau als in den ein-



**ORMIG** 1949 2009  
**PICK and CARRY 60° ormig**

Kontakt: Dipl.-Ing. Hans Bliedung  
 Amselstrasse 10 D-24558 Henstedt-Ulzburg - Tel: 04193/3443 - 0172/4117768  
 Fax: 04193/93826 - E-mail: hans.bliedung@mobil-krane.de



ORMIG S.p.A. PIAZZALE ORMIG  
 P.O. BOX 63 - 15076 OVADA (AL) ITALY  
 TEL. (+39) 0143.80051 r.a. - FAX (+39) 0143.86568  
 E-mail: mktg@ormigspa.com - sales@ormigspa.com  
 www.ormig.com - www.pickandcarry.com



Ein HK 60 wird zur Auslieferung vorbereitet.



**KM:** Tadano Faun baut ja auch viele Fahrgestelle für Japan. Läuft die Produktion noch auf dem gleichen Niveau oder ist das weniger geworden?

**Knecht:** Der japanische Markt hat die Auswirkungen der Finanzkrise schon sehr früh zu spüren bekommen und damit ist der Bedarf an Fahrgestellen weniger geworden und wird auch im 2. Halbjahr noch zurückgehen.

**KM:** Und die Fahrgestellproduktion für die Bühnenhersteller oder für Sonderfahrzeuge, wollen Sie das stärker ausbauen? Nachfrage gibt es ja.

**Knecht:** Ja, die Nachfrage ist da, und wir wollen die Produktion auch ausbauen.

Die entscheidende Rahmenbedingung für die Fahrgestellproduktion ist, dass wir unser Kerngeschäft hierdurch nicht schwächen wollen. Tadano Faun ist heute ein namhafter Hersteller unter den AT-Kranherstellern der Welt und Tadano ist bei RT-Kranen Weltmarktführer, was in Europa oftmals gar nicht bekannt ist. Wie gesagt, das Geschäft mit Sonderfahrgestellen ist für uns sehr interessant und Tadano Faun versteht dieses Pro-

zelen Quartalen des Jahres 2008.

**KM:** Möglicherweise sind das Auftragsbestände, die abgearbeitet worden sind?

**Knecht:** Es wurden Auftragsbestände abgearbeitet, ja, keine Frage.

**KM:** Und Krane, die vielleicht eine Lieferzeit bis Juni 2010 hatten, werden aufgrund von Exportrückgängen oder Abnahmeproblemen bereits

im ersten Halbjahr 2009 geliefert. Die Geräte werden also ein Jahr vorgezogen.

**Knecht:** Richtig, wir ziehen dort, wo Abnahmebereitschaft besteht, die Produktion vor. Und das ist auch erforderlich, weil ja nicht alle Märkte zeitlich exakt gleich reagieren. Aber zurzeit ist das wirtschaftliche Gesamtgefüge – und ich spreche jetzt nicht nur für die Kranbranche – durch die Finanzkrise aus den Angeln gehoben worden. Ein nennenswerter Faktor ist zum Beispiel,

dass die Banken ihrer Aufgabe zur Finanzierung von Investitionsgütern teilweise nicht mehr nachkommen können oder wollen.

**KM:** Sie sagten eben, dass der Markt rückläufig ist. Sind denn bestimmte Krane in der Tadano Faun-Produktpalette besonders betroffen?

**Knecht:** Nein, innerhalb der Kranklassen zeichnet sich aktuell noch kein feststellbarer Trend ab.

ATF 110G-5 im Einsatz.





Der ATF 65G-4 bietet einen 44 m langen Hauptausleger. Der Kran kann auch mit einer 1,6 m-Schwerlastspitze ausgerüstet werden.

dukt auch sehr gut, aber in erster Linie sind wir ein Kranhersteller.

**KM:** Wie schätzen Sie die Entwicklung weltweiter und nationaler Projekte ein, bei denen Krane eingesetzt werden?

**Knecht:** Aktuelle Zahlen belegen, dass die Finanzkrise auch Einfluss auf den Energiebedarf der Länder hat und es ist erstmals so, dass der Energiebedarf der westlichen Welt rückläufig ist. Der Bedarf in Asien dagegen ist deutlich angestiegen und wird dort auch vom steigenden Wohlstand und dem Konsumverhalten des Einzelnen angetrieben. So wird es mit Sicherheit im Bereich der Energieerzeugung weiterhin zahlreiche Projekte geben, bei denen Krane gefragt sind. Und wir als Hersteller von Kranen haben das Glück, dass sowohl bei der konventionellen Erzeugung von Strom als auch bei alternativen Verfahren Krane benötigt werden. Und trotz aller Krisen – die Weltbevölkerung wächst nach wie vor und sorgt

damit indirekt auch für einen zunehmenden Bedarf an Kranen.

**KM:** In das Tadano Faun Werk in Lauf ist in den letzten zwei Jahren kräftig investiert worden. Unter anderem wurden neue Produktions- und Lagerhallen gebaut und der Prüfplatz erweitert. Rechnen sich diese Investitionen in Anbetracht der Finanzmarktkrise?

**Knecht:** Ja, die Investitionen sind zum richtigen Zeitpunkt gemacht worden und sie rechnen sich. Ich könnte sogar sagen, dass sie sich bereits gerechnet haben.

**KM:** Im vergangenen Jahr waren in Lauf rund 800 Menschen beschäftigt. Wie hat sich die Zahl der Beschäftigten zwischenzeitlich entwickelt?

**Knecht:** Die Mitarbeiterzahl war kurzzeitig über 800 angestiegen und ist jetzt wieder deutlich unter 800 gesunken und muss gegebenenfalls weiter angepasst werden.

**STÄRKER ALS MAN DENKT**

**SPIERINGS**  
MOBILE CRANES



[www.spieringskrane.de](http://www.spieringskrane.de)

Merwedestraat 15 5347 KZ OSS Niederlande Tel +31 412 69777

SK2400-AT7 : 5.500 kg auf 42 m Max. Traglast 18.000 kg  
Ausladung 42 m Max. Hakenhöhe 56 m



Der BKF 40-4 der Wuppertaler Feuerwehr im Einsatz.

Bild: [www.schwerlast-nrw.de](http://www.schwerlast-nrw.de)

**KM:** Mittlerweile dürften die Auftragsrückstände ja auch bei Tadano Faun fast abgearbeitet sein. Wie stellt sich derzeit die Situation für Ihr Unternehmen bei den Auftragsrückständen dar? Wie sind Ihre Erwartungen für die zweite Hälfte 2009 und für das Jahr 2010?

**Knecht:** Die Auftragsrückstände sind weitestgehend abgearbeitet, das ist richtig. Trotzdem verfügen wir nach wie vor noch über einen guten Auftragsbestand. Dies kann aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass der Auftragsrückgang im Vergleich zum Vorjahr rückläufig ist.

**KM:** Wird sich diese Tendenz 2010 fortsetzen?

**Knecht:** Wenn wir uns am Baumaschinenbarometer orientieren, mit einem Rückgang des Auftragsrückgangs von 60 %, dann ist das, was wir im Moment bei den Kranen an Rückgang erfahren sicherlich noch nicht das Ende der Fahnenstange.

**KM:** Wann, glauben Sie, ist die Talsohle erreicht?

**Knecht:** Ich glaube, dass in 2010 die Talsohle erreicht wird.

**KM:** Das wäre der BAUMA-Zeitpunkt. Aber meinen Sie, dass der Baumaschinenlevel als Maßstab wirklich passend ist? Die Kranbranche scheint doch eine etwas differenziertere Klientel.

**Knecht:** Da haben Sie sicherlich Recht. Ich gehe auch weniger davon aus, dass die Auftragsrückgänge bei den Kranen sich proportional zu den Baumaschinen verhalten werden, das haben sie zumindest bisher nie getan. Vielmehr scheint mir interessant, dass die Phase rückläufiger Auftragsrückgänge bei den Baumaschinen mittlerweile schon fast 18 Monate andauert. Und das ist ja schon eine relativ lange Zeit. Es ist im aktuellen Zyklus jetzt zum dritten Mal in Folge zu beobachten, dass die Krane im Zyklus zeitlich eher am Ende liegen und deshalb auch entsprechend verzögert reagieren, wenn der Markt wieder anzieht. RT-Krane, die stärker an die Bauwirtschaft gekoppelt sind, liegen recht früh im Zyklus. Der AT-Kran folgt in der Regel nach den RT-Kranen, und nehmen wir einmal an, dass AT-Krane vom rückläufigen Markt seit Anfang dieses Jahres betroffen sind. Wenn wir nun voraussetzen, dass wir einen

ähnlichen Zyklus durchlaufen werden wie die Baumaschinen – und das ist in der Regel so – dann müsste also auch die Kranindustrie mindestens noch 18 Monate lang Auftragsrückgänge zu verzeichnen haben. Leider sind von diesen 18 Monaten noch nicht viele vergangen.

**KM:** Bleibt die Frage, ob die Kranindustrie diese 18 Monate durchleben muss. Nehmen Sie zum Beispiel die weltweiten Konjunkturpakete. Vieles spielt sich im Bereich Energiewirtschaft oder im Renovierungsbereich ab. Für die Bewältigung dieser Aufgaben werden doch eher Krane als Baumaschinen benötigt ...

**Knecht:** ... wobei viele Kranbetreiber in den Interviews, die Sie im letzten Kranmagazin veröffentlicht haben, zum Ausdruck gebracht haben, dass sie gar nicht so stark auf diese Konjunkturprogramme bauen. Und deshalb gehe ich auch davon aus, dass die Auftragsrückgänge in der Kranindustrie noch so lange zurückgehen werden, bis die Konjunkturprogramme greifen. Es dauert ja erfahrungsgemäß sehr lange, bis die Genehmigungen

vorliegen und bis die Gelder schließlich bewilligt sind und fließen können. Mit unserem hohen Exportanteil müssen wir ja auch auf Konjunkturprogramme anderer Länder hoffen und warten.

**KM:** Spätestens wenn absehbar ist, dass die Kurzarbeitprogramme auslaufen, wird sich der Druck zum schnellen Handeln erhöhen. Es wird teilweise jetzt schon diskutiert, ob zum Beispiel Genehmigungsverfahren ausgesetzt werden können.

**Knecht:** Die alles entscheidende Frage ist, wann diese Programme beginnen zu wirken und wann eine Normalisierung des Geschäfts eintritt, weil auch die Banken wieder Projekte und Investitionsgüter im bisher üblichen Rahmen finanzieren werden. Ich glaube, dass sich damit sehr schnell eine Belebung einstellen wird, denn Bedarf gibt es genug.

**KM:** Wie sieht es denn derzeit mit der Auslastung im Werk in Lauf aus beziehungsweise was unternehmen Sie, um für eine Auslastung zu sorgen?

**Knecht:** Im Moment ist die Auslastung des Werk noch zufriede-

denstellend. Wir müssen ja auch sehen, dass man in den letzten anderthalb bis zwei Jahren mit vielen zusätzlichen Mitteln, also mit noch mehr Leihpersonal und noch mehr Überstunden, alles daran gesetzt hat, mehr Krane bauen zu können, sofern Material vorhanden war. Jetzt befinden wir uns in einer Phase der Normalisierung, in der wir auch mal wieder darauf schauen können, in welchen Bereichen wir während der Hochkonjunktur an Effektivität verloren haben. Parallel dazu stellen wir die Überlegungen an, welche der verlagerten Arbeiten wir gegebenenfalls wieder ins eigene Werk zurückholen. Diese Entscheidungen werden aktuell diskutiert mit dem Ziel, eine möglichst ausgewogene Vorgehensweise für das eigene Personal und die Verlagerungsunternehmen zu erreichen.

**KM: Sie wollen in der derzeitigen Situation also nichts überstürzen?**

**Knecht:** Sie hatten es oben schon angesprochen, dass mein Einstieg bei Tadano Faun in eine

schwierige wirtschaftliche Zeit fällt. Für meinen Einstieg in die neue Aufgabe ist das natürlich weniger angenehm, aber ich verstehe den Beruf des Managers so, dass er sein Unternehmen richtig und wirksam managt – und das in allen Unternehmenssituationen. Während meiner Tätigkeit in der Kranbranche bin ich schon

durch einige Täler und natürlich auch über die Höhen gegangen und alle diese Zyklen haben gezeigt: Es ist wichtig, rechtzeitig die Weichen richtig zu stellen, um Krisensituationen möglichst unbeschadet zu überstehen, und sie haben auch gezeigt, dass der Aufschwung wieder kommen wird.

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

Das Interview führten René Hellmich und Manuela Buschmeyer.

KM



Ein ATF 80-4 auf dem Weg zum Einsatz.  
Bild: www.schwerlast-nrw.de

**BROSHUIS**  
HOLLAND

**EXTENDING POSSIBILITIES**



**BROSHUIS B.V.**

P.O. Box 468  
NL-8260 AL Kampen  
Industrieweg 22  
NL-8263 AD Kampen  
Tel +31 38 337 28 00  
Fax +31 38 337 28 88  
contact@broshuis.com  
www.broshuis.com

[www.broshuis.com](http://www.broshuis.com)