

# Das Konzept muss stimmen

Auf Einladung von Manitowoc reiste die KM-Redaktion im März nach Nürnberg, zum Multilift-Partner Gebr. Markewitsch GmbH. An einem ziemlich großen runden Tisch saßen Wolfgang Markewitsch sowie die Manitowoc-Repräsentanten Dieter Popp, Area Sales Manager, Erich Nitzsche, Director Quality Mobile Cranes, und natürlich die KM-Redaktion.

Anlass des Gesprächs waren zwei zur Auslieferung anstehende Grove-Krane, die seit April in Mittelfranken ihre Heimat haben und in Markewitsch-Farben ihren Dienst verrichten. Der GMK4100L und der GMK5130-2 sind die beiden ersten von insgesamt drei Kranen, die der Nürnberger Multilift-Partner in Wilhelmshaven geordert hat.

Die Frage, warum ein Kranbetreiber sich Krane in dieser Tragkraftklasse anschafft oder für welche speziellen Einsatzfelder ist ebenso müßig, wie die Frage, warum gerade diese Krane bei diesem Hersteller. Kranbetreiber verhalten sich Hersteller-unabhängig, sie wägen ab, welcher der in Frage kommenden Krane mit welchen Ausstattungsoptionen den Vermietpark am besten ergänzt. Und wenn sie dann angeschafft sind, dann sollen sie vor allem eins: Heben!

Der 130-Tonner und der 100-Tonner aus Wilhelmshaven seien für sein Unternehmen die besten Geräte, die der Markt in dieser Klasse derzeit bietet, begründet Wolfgang Markewitsch die Investitionsentscheidung. Die

langen Teleskopausleger und das Ballastkonzept konnten überzeugen – der 130-Tonner kann so zum Beispiel bei der Turmdrehkranmontage eingesetzt werden, der 100-Tonner mit seinem kompakten 4-Achs-Chassis beispielsweise bei der Antennenmontage. Doch wie gesagt: Krane in dieser Tragkraftklasse sind „Mädchen für alles“, sie sollen heben, heben, heben.

---

*„Deswegen ist es zu begrüßen, wenn die Betreiber in der Endphase der Entwicklung mit eingebunden werden ...“*

---

**KM: Bekannterweise haben ja so manche Krane in der jüngeren Vergangenheit gelegentlich aus technischen Gründen die Arbeit verweigert. Manitowoc ist mit dieser Problematik sehr offensiv umgegangen. Wie sehen Sie diese Qualitätsoffensive?**



Wolfgang Markewitsch und Robert Markewitsch (im Bild rechts).

**Wolfgang Markewitsch:** Wir sind langjähriger Betreiber von Manitowoc- beziehungsweise Grove- und Krupp-Kranen. Und es wird – glaube ich – niemand bestreiten, dass Grove in der Vergangenheit einige Qualitätsprobleme hatte, die jedoch oft für den Betreiber kulante Art und Weise gelöst worden sind. Wir glauben aber, dass Manitowoc dort deutlich auf dem Weg der Besserung ist. Wir begrüßen natürlich diese Qualitätsoffensive, nachdem in der Vergangenheit

doch manche Probleme aufgetreten sind.

**KM: Was halten Sie von dem Manitowoc-Ansatz, die Krane durch eine sehr ausgiebige und damit auch langwierige Testphase laufen zu lassen, bei der auch die Betreiber mit eingebunden sind, was aber die faktische Markteinführung ja klar verzögert?**

**Wolfgang Markewitsch:** Warum soll für die Herstellung von Autokranen etwas anderes gelten als für die Produktion von Pkw?

Ein neuer Mitarbeiter für das Markewitsch-Team: Das Unternehmen erhält einen GMK4100L.



Bisher wurden die Neukrane der verschiedenen Hersteller eingehenden Tests im Rahmen der Überprüfung der Hebetechiken und Fahreigenschaften unterzogen, die zu mehr oder weniger großem Erfolg führten. Aber ein Test ist ein Test. Ein Pkw wird vor seiner Markteinführung ja auch ausgiebig getestet – am Südpol, in der Wüste und auf dem Teststand. Dann wird er ausgeliefert und als Erstes fällt der Türgriff ab. Es zeigt sich doch, dass die Alltagsanforderungen des – um auf unser Thema zurückzukommen – Kranbetriebs andere Herausforderungen an den Kran stellt. Erst im alltäglichen Einsatz werden viele Schwierigkeiten offensichtlich. Deswegen ist es zu begrüßen, wenn die Betreiber in der Endphase der Entwicklung mit eingebunden werden, das kann nur von Nutzen sein. Die Konstruktion wird man dann natürlich nicht mehr beeinflussen können, aber die Krane werden alltagstauglicher und vor allem einsatzbereit ausgeliefert – daran können wir Betreiber mitwirken. Deswegen finde ich es rundum gut, was Manitowoc tut.

*„500 Stunden lang“,  
so Erich Nitzsche,  
„werden die Maschinen  
im 3-Schicht-Betrieb  
unter praxisnahen  
Bedingungen getestet.“*

Lieber später einen einsatzbereiten Kran zu erhalten, als früh einen Kran geliefert zu bekommen, der auf dem Hof steht oder der auf der Baustelle nicht zum Einsatz gebracht werden kann, das ist der „Preis“, den auch Wolfgang Markewitsch zu zahlen bereit ist. Und er fügt hinzu, dass der Kunde auf der Baustelle nicht das technische Versagen des Krans eines bestimmten Herstellers erkennt, sondern den Ausfall allein dem Betreiber zuschreibt. Schließlich steht der Betreibername in großen Buchstaben auf dem Kran.



Bald auf dem Weg nach Nürnberg:  
Ein weiterer GMK4100L.

Am Ende aber fällt es selbstverständlich auch auf den Hersteller zurück, wenn der Betreiber mit Schwierigkeiten zu kämpfen hat. „Eine längere Testphase, eine Einführungsphase, eine erfolgreiche Erprobung ist doch für uns alle nützlicher, um dann eine gewisse Einsatzbeständigkeit oder Nachhaltigkeit herzustellen“, so Dieter Popp zu diesem Thema.

Das Programm, das Grove-Krane durchlaufen, bevor sie in „Serie“ gehen, ist in der Tat umfangreich – und vielversprechend. Nach der üblichen Testfelderprobung kommt ein erster Härtetest auf die Krane zu. „500 Stunden lang“, so Erich Nitzsche, „werden die Maschinen im 3-Schicht-Betrieb unter praxisnahen Bedingungen getestet. Erst wenn diese Phase zufriedenstellend verläuft, werden die ersten „Pilotkrane“ an ausgewählte Kunden ausgeliefert.“

Es folgt die Phase, die Manitowoc „Pre Production Partnership“ nennt. In dieser müssen die Krane beim Betreiber ihre Alltagsausdauer unter Beweis stellen. Und erst danach beginnt die Serienfertigung. Das Echo auf diese Vorgehensweise ist positiv. Betreiber bestätigen Manitowoc, auf dem richtigen Weg zu sein. Auch weitere Schritte, die Zuverlässigkeit im Alltagsgeschäft weiter zu steigern sind geplant. Und man darf gespannt sein, wie sich die ausgiebigen Test- und Erpro-

bungsphasen bei jenen Kranen bemerkbar machen, die diese als erstes aktuell durchlaufen, zum Beispiel der GMK6400.

**KM: Herr Markewitsch, der GMK6400 durchläuft derzeit die Test- und Erprobungsphase. Überlegen Sie, sich einen solchen Kran anzuschaffen? Wie gefällt Ihnen das Konzept?**

**Wolfgang Markewitsch:** Wir stehen diesbezüglich in enger Kommunikation. Bei diesem Kran verhält es sich ähnlich wie beim GMK4100L und dem GMK5130-2. Für uns bietet Manitowoc mit dem GMK6400 ein sehr schlüssiges Konzept.

**KM: Wo in der Test- und Erprobungsphase befindet sich der Kran jetzt?**

## Der Seilkatalog



**HANFWOLF**

Seile + Hebetchnik · Folien + Verpackung

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

Bielefeld  
(0521) 58005-0

Hannover  
(0511) 616848-0

Kassel  
(0561) 50704-0

Merseburg  
(03461) 79429-0





Das Konzept muss stimmen, und beim GMK4100L stimmt es, meint Wolfgang Markewitsch gegenüber KM.

„Der Betreiber, der investieren will, sollte selber in der Lage sein, für sich eine Finanzierung auf die Beine zu stellen.“

**Dieter Popp:** Wir werden Mitte des Jahres die Pilotkrane, die dann ein halbes Jahr in Kundenerprobung laufen, ausliefern.

**KM: Plant Manitowoc eigentlich die Einführung von online-Diagnosesystemen, mit denen zum Beispiel Betriebszustände abgefragt werden können?**

**Erich Nitzsche:** Wir rüsten Krane schon heute mit solchen Diagnosesystemen aus. Diese

befinden sich aber in einer Pilotphase oder, wenn Sie so wollen, in einer finalen Endwicklungsphase, kurz vor der Markteinführung. Ein konkretes Datum dafür kann ich allerdings nicht nennen, denn wir wollen nur einführen, was auch funktioniert. Prinzipiell werden sich damit alle relevanten Daten auslesen lassen. Am Ende aber entscheidet der Betreiber, welche Daten er auslesen lässt.

Manitowoc legt sich also mächtig ins „Zeug“, um die Betriebssicherheit und Zuverlässigkeit seiner Krane weiter zu verbessern. Ein wichtiger Schritt, denn, wie gesagt: Ein Kranausfall fällt in erster Linie auf den Betreiber zurück. Besonders schmerzhaft macht sich Kundenzufriedenheit natürlich in wirtschaftlich schwierigen Zeiten bemerkbar, dann, wenn der Wettbewerb (noch) schärfer wird. Und natürlich litt auch die Kran- und Schwertransportbranche unter den Folgen der durch die Finanzmarktkrise ausgelösten Wirtschaftskrise.

Allerdings hat die Wirtschaftskrise die Kran- und Schwertransportdienstleister unterschiedlich stark betroffen. Je nach Region und Geschäftsfeld seien die Einbußen stärker oder weniger stark ausgefallen, so Wolfgang Markewitsch. Gerade die Großprojekte wie der Kraftwerksbau seien ja unbeschadet der Krise weitergeführt worden. So verwundert es also nicht, dass vor allem das Geschäft mit den Großkranen und das Projektgeschäft sich als relativ stabil erwiesen haben.

Doch, so Wolfgang Markewitsch weiter, es habe sich wieder





Die großen Bauprojekte wurden von der Wirtschaftskrise kaum betroffen.

einmal der Umstand bestätigt, „dass unsere Branche immer der allgemeinen Entwicklung etwas hinterherhinkt. Das gilt für den Abschwung genauso wie für den Aufschwung. Nach dieser Rechnung aber müsste der Aufschwung in diesem Jahr die Kran- und Schwertransportbranche erreichen. Die Anzeichen mehren sich, dass dem so sein könnte und auch Wolfgang Markewitsch meint: „wir sind guter Dinge, dass es so kommt!“

Eine gute Zeit also für Investitionen, die aber auch finanziert werden wollen. Und genau dafür einen Partner zu finden, ist nach der Finanzmarktkrise gerade für die Kran- und Schwertransportdienstleister nicht einfacher geworden. Die Hersteller versuchen hier zu helfen und bieten zum Teil eigene Finanzierungsinstrumente. Bei Manitowoc ist dies Manitowoc Finance. Doch Wolfgang Markewitsch sieht die Verquickung von Hersteller und

Finanzdienstleistung durchaus kritisch.

**Wolfgang Markewitsch:** Grundsätzlich finde ich, dass es Hersteller vermeiden sollen, ihren Kunden Finanzdienstleistungen anzubieten. Das ist meine grundsätzliche Meinung. Der Betreiber, der investieren will, sollte selber in der Lage sein, für sich eine Finanzierung auf die Beine zu stellen. Allerdings habe ich die Erfahrung gemacht, dass Manitowoc die Finanzdienstleistung

nicht als Instrument zur Absatzförderung einsetzt. Das durchaus attraktive Angebot für die Finanzdienstleistung kommt erst ganz zum Schluss und jedem ist freigestellt, ob er das Angebot annimmt oder nicht – und so soll es meines Erachtens sein. Deswegen sehe ich dies nicht so kritisch, wie die Geschichten, die man aus der Vergangenheit kennt und die die Wettbewerbssituation am Markt verzerrt haben.

# TRS Transport-Service

## Genehmigungsbeschaffung und Transportbegleitung durch ganz Europa

Außergewöhnlicher Service



Außergewöhnliche Transporte





TRS TRANSPORT-SERVICE GmbH  
 Postfach 13 04 29, 45294 Essen, Tel. 0201 - 592 83 00  
 NIEDERLASSUNG BUNDE  
 Dollartstraße 4, 26831 Bunde, Tel. 04953 - 923674

  
 TRANSPORT-SERVICE  
 Website: [www.trstransport-service.de](http://www.trstransport-service.de)



Hand in Hand aus einer Hand:  
Schwertransporte und Kranarbeiten. ▲►

**KM:** Die Problematik ist ja die, dass unsere Banken oder die Finanzierungsgesellschaften praktisch gar nicht mehr ihre Aufgabe erfüllen und auch nicht erfüllen können ....

**Wolfgang Markewitsch:** ... wollen! ...

**KM:** ... weil diese ja kaum noch Refinanzierungsmöglichkeiten haben.

**Wolfgang Markewitsch:** Ich muss ja gestehen, dass ich in der Vergangenheit doch immer ein wenig skeptisch gegenüber den Volks- und Raiffeisenbanken und Sparkassen eingestellt war. In dieser Hinsicht habe ich meine Meinung erheblich geändert. Mittlerweile sind die Institute nach meinen Erfahrungen die Einzigen, die sich wirklich intensiv mit dem Mittelstand beschäftigen und die ihrer Aufgabe, nämlich Finanzierungen für den Mittelstand bereitzustellen, nachkommen. Während die Geschäftsbanken wieder primär

damit beschäftigt sind, Termingeschäften hinterherzujagen und neue Blasen zu produzieren.

**KM:** Ist ja auch ein mühsames Geschäft, das Kreditgeschäft.

**Wolfgang Markewitsch:** So ist es. Und vor allem kommt dann ja 2013 noch Basel III. Damit wird es nicht einfacher, auch für unsere Branche entsprechende Finanzierungen herzustellen. Aus diesem Grund ist es schon zu begrüßen, dass von Manitowoc Finance solche Instrumente bereitgestellt werden.

**KM:** Als mögliche Alternative, schließlich hat nicht jeder eine Hausbank, die Ahnung von Kranen hat oder die sich überhaupt damit beschäftigen will.

**Wolfgang Markewitsch:** Das war das entscheidende Wort: Die sich damit beschäftigen WILL.

**Dieter Popp:** Hinzu kommt, dass die normale Standardbank den Restwertverlauf eines Krans kaum beurteilen kann. Das ist ja

in der Tat nicht ganz einfach. Darum bieten wir dieses Instrument an. Wir ebnen allerdings lediglich den Weg, zeigen diese Möglichkeit auf – aus allem anderen halten wir uns raus.

*..., weil Brücken zu unüberwindbaren Hindernissen werden.*

Die Kreditbeschaffung gestaltet sich also schwierig, und die Erwartungen gehen dahin, dass es eher noch komplizierter wird. Doch auch wenn die Investition getätigt ist, wird es für die Kran- und Schwertransportdienstleister schon seit geraumer Zeit nicht leichter, ihrem Geschäft nachzugehen.

Der Zustand der Straßeninfrastruktur vor allem im Westen des wiedervereinigten Deutschlands ist mit dem Wort katastrophal genau richtig beschrieben. Dass im Schwertransportbereich der kombinierte Verkehr zusehends

denkwürdig, wenn immer leichtere Güter nicht mehr auf der Straße transportiert werden können, weil abgelastete Brücken zu unüberwindbaren Hindernissen werden. Einmal ganz abgesehen von der Tatsache, dass Kranbetreiber ihre Geräte wohl kaum im kombinierten Verkehr zum Einsatzort bringen können. Doch es sieht so aus, dass dies eine gar nicht mehr allzu ferne Variante ist – zumindest für Großkrane.

*Wir setzen mittlerweile voraus, dass die Gewichte und Achslasten stimmen.*

**Wolfgang Markewitsch:** Wir haben zum Beispiel schon Erfahrungen mit einem Ladungsgewicht von gerade einmal 100 t sammeln müssen – und das ist ja nicht unbedingt als Schwertransport zu bezeichnen – da sind wir nur unter den widrigsten Umständen weitergekommen –



an Bedeutung gewinnt, ist nicht zuletzt der Tatsache geschuldet, dass immer mehr Brücken abgelastet, immer mehr Strecken für den Schwertransport gesperrt werden.

Besonders schwere Güter auf dem Wasser-, seltener auf dem Schienenweg, zu transportieren, das ist sinnvoll, darin sind sich die Fachleute einig. Doch erstens müssen die Güter zunächst zu den Umschlagplätzen gelangen beziehungsweise von diesen abtransportiert werden und zweitens wird es irgendwann schon

trotz vorliegender Genehmigungen wohl gemerkt.

**Dieter Popp:** Das zeigt aber wie wichtig und richtig es ist, dass Manitowoc mit den Gewichten und Achslasten absolut sauber umgeht.

**Wolfgang Markewitsch:** Ja, das war für uns auch ein wichtiges Argument bei der Anschaffung des GMK4100L und des GMK5130-2. Allerdings muss ich sagen, dass wir mittlerweile voraussetzen, dass die Gewichte und Achslasten stimmen. Heute kann es sich niemand mehr er-



Auf der Suche nach der Nische werden die Krane zunehmend konzeptionell beurteilt.

lauben, einen Kran anzuschaffen, der zu schwer ist oder der nicht innerhalb der zulässigen Achslasten bleibt. Aber das ist alles nicht neu. Die Gewichtsproblematik beschäftigt uns in Deutschland schon seit 50 Jahren. Wer heute einen Kran konzipiert, der weiß, dass der 4-Achser irgendwann einmal 48 t wiegen darf, und zwar mit 4 mal 12 t Achslast, das ist ja auch nicht so selbstverständlich. Das bedeutet auch, dass wir pro Achse über 2 mal 6 t sprechen. So ist es zu begrüßen, dass Manitowoc beispielsweise als einziger Hersteller auf Aluminiumfelgen zurückgreift, um auch zum Beispiel bei einem 4-Achser zuverlässig innerhalb 48 t-Gesamtgewicht zu bleiben!

**Erich Nitzsche:** Dadurch haben wir die notwendigen Reserven für zusätzliche Ausrüstung am Kran und erzielen trotzdem die entsprechenden Tragfähigkeitswerte. Wir sind technisch am Limit. Vielleicht muss man wieder einen Schritt zurückgehen und sagen: Der Kran kann weniger, dafür bietet er aber 2 t Reserve bei der Achslast.

**Wolfgang Markewitsch:** Wir stehen alle im Wettbewerb, wir sind immer auf der Suche nach der Nische. Für uns ist da ein 4-Achser mit 60 m Teleskopaus-

---

*Wir begrüßen ausdrücklich die DIN EN 13000 ... denn dem Bediener werden die Möglichkeiten genommen, fahrlässig zu handeln.*

---

leger ein interessanter Kran. Ober dieser aber jetzt auf 10 m 100 kg mehr oder weniger hebt als ein anderer 4-Achser, das ist eigentlich nicht so wichtig.

**Erich Nitzsche:** Ich sehe das auch so. Aber es scheint irgendwo noch immer ein wichtiges Argument zu sein.

**Wolfgang Markewitsch:** Viel wichtiger ist doch der Bediener, der die technischen Möglichkeiten des Krans kennt und SICHER einsetzt. Und aus diesem

Grund begrüßen wir auch ausdrücklich die DIN EN 13000. Damit wird der Kranbetrieb noch sicherer, denn dem Bediener werden die Möglichkeiten eingegrenzt, falsch zu handeln. Da muss der Kran eben umgesetzt werden, wenn eine Last zu schwer ist. Und wenn das nicht möglich ist, muss eben ein Kran der nächsthöheren Tragkraftklasse eingesetzt werden. Damit wird auch der Wettbewerb transparenter. Ähnlich sehe ich das

hinsichtlich der Überschreitung der zulässigen Achslasten.

**KM:** Sauber innerhalb der zulässigen Achslasten zu bleiben, das liegt ganz klar auch in der Verantwortung der Betreiber. Doch inzwischen wird es ja immer schwieriger, selbst mit 12 t Achslast zum Einsatzort zu gelangen. Haben Sie den GMK5130-2 in dieser Hinsicht mit der Option geordert, mit 10 t Achslast zu fahren?

**Wolfgang Markewitsch:** Wir betreiben beide Varianten. Aber sehen Sie, wenn wir mit reduzierten Achslasten fahren, benötigen wir möglicherweise noch einen zusätzlichen Transport. Da könnte schnell der Ökologe kommen, und sich über die zusätzliche CO<sub>2</sub>-Belastung beklagen. Was ist jetzt besser, was schlechter? Aber auch über so manche Vorschrift ließe sich diskutieren. Nehmen wir als Beispiel einen Kran mit fünf Achsen, der ohne Spitze und Ballast 48 t wiegt. Für diesen Kran gibt es keine Sperrzeiten. Dieser Kran hat einen Fahrmotor mit 500 PS und fährt meines Erachtens im Straßenverkehr komfortabler als ein Doppelgelenkbus. Jetzt legt man 12 t Ballast drauf, der Kran wiegt 60 t. Es ist immer noch der gleiche Kran, nur 12 t schwerer. Auf einmal aber gibt es Sperrzeiten ohne Ende. Wie wird das begründet? Das ist schwer nachvollziehbar.

*Das KM-Team bedankt sich recht herzlich für diese Gesprächsrunde.* **KM**



Herausforderung Schwertransport auf der Straße.

Per Straße, Wasser, Schiene, Luft:

## „Global denken - Zentral lenken - Regional handeln“ ...

... ist das Motto der Gebr. Markewitsch GmbH seit 1946. „Die Fahrzeuge, Mobilkrane und Montageteams gewährleisten höchste Flexibilität und Service am Kunden“, so das Unternehmen auf seiner Website unter [www.gebr-markewitsch.de](http://www.gebr-markewitsch.de). Heute bietet das Unternehmen an den Standorten Nürnberg, Schweinfurt, Bamberg und Coburg Dienstleistungen für das Heben und Fördern von Lasten an. Neben der Kranvermietung gehören der Schwertransport sowie die Montagelogistik zu den Geschäftsfeldern des Multilift-Partners. Zum umfangreichen Maschinenpark zählen Autokrane, Schwertransportequipment für über 600 t Nutzlast, Kesselbrücken, Baggerbetten, Hubgerüste, Selbstfahrer, Luftkissensysteme, Stapler bis 15 t, Hebebühnen und auch Maschinenrollwagen über 200 t Tragkraft. Als Multilift-Partner kann das Unternehmen auf die Kompetenz und das

Equipment von sechs Schwer- und Großraumtransportunternehmen aus Deutschland, Österreich und Belgien zurückgreifen und sichert auf diese Weise den Kunden die internationale

Verfügbarkeit des Markewitsch-Leistungsspektrum. Als weltweit tätige Projektspezialisten kann die Multilift sowohl bei der Planung als auch bei der Ausführung von Projekten auf

jahrelange Erfahrungen und regionale Stärke ihrer Gesellschafter bauen. Aktuell beschäftigt die Gebr. Markewitsch GmbH über 100 Mitarbeiter.



*Neben der Kranvermietung gehören der Schwertransport sowie die Montagelogistik zu den Geschäftsfeldern der Gebr. Markewitsch GmbH.*

## Verführung zur Sicherheit.

verope - special wire ropes

**verope** 

rely on [www.verope.com](http://www.verope.com) 