

„Die richtige Lösung für das schwierige 55 t-Segment!“



Treten die Kranbetreiber die Flucht nach vorne an und investieren in immer größere Kranklassen? Welche Gefahren birgt solch ein Trend und welche Alternativkonzepte können die Hersteller anbieten? KM sprach mit den beiden Manitowoc-Geschäftsführern Klaus Kröppel, verantwortlich für den Vertrieb in Zentral-, Nord- und Osteuropa, und Thomas Steuer, verantwortlich für die beiden Mobilkranwerke in Wilhelmshaven und Niella, sowie mit Malte Braunschweig, in leitender Funktion an der Entwicklung der neuen 6-Achser beteiligt.

KM: Wenn man das Jahr 2011 Revue passieren lässt und sich einmal umhört, wie das Jahr denn gelaufen ist, dann sind die Reaktionen zum Teil überraschend positiv. Zum Beispiel spricht der Industriebau von Zuwachsraten bei den Auftragseingängen von bis zu 40 %. Wie ist für Ihr Unternehmen das Jahr 2011 verlaufen? Sind Sie zufrieden?

Thomas Steuer: Betrachtet man die Entwicklung der letzten zwei Jahre, dann markiert das Jahr 2010, was die Produktionszahlen anbelangt, ganz klar den Tiefpunkt. 2011 war für uns ein zufriedenstellendes Jahr. Rein vom Volumen konnten wir ein Plus von etwa 50 % erreichen. Getrieben wurde diese positive Entwicklung natürlich auch durch neue Produkte wie den GM-K6300L. Wir haben auch viele

Mitarbeiter wieder eingestellt, deren Verträge wir 2008/2009 beenden mussten. 2010 haben wir natürlich alles daran gesetzt, über geeignete Maßnahmen wie zum Beispiel Kurzarbeit unsere Stammbesellschaft zu halten. Und 2011 sind wir schon wieder über die Vollbeschäftigung der Stammbesellschaft hinausgewachsen, sodass wir wieder Mitarbeiter einstellen konnten. 2011 fing zwar zunächst noch moderat an, aber wir hatten ein ziemlich strammes zweites Halbjahr, eben auch dadurch bedingt, dass die Produktion des GMK6300L angelaufen ist und sich dieser Kran rund um die Welt sehr gut verkauft. Natürlich sind wir weit von dem entfernt, wo wir zu Boomzeiten waren, aber das war auch eine verrückte Zeit.

KM: Manitowoc hat mehrfach betont, dass der GM-K6300L sehr gut vom Markt aufgenommen worden ist. Ganz allgemein scheinen die 6-Achser derzeit sehr gut zu laufen. Fast scheint es, als träten die Kranbetreiber die Flucht nach vorn an, nach dem Motto, wenn sich mit dem kleineren Kran kein Geld verdienen lässt, schafft man sich eben den nächst größeren an. Jetzt haben wir schon 6-Achser, die 400 t heben, früher waren es 7-Achser. Das Gleiche bei den Auslegerlängen. Früher hatte ein 160-Tonner einen 60 m langen Hauptausleger und hat in der Vermietung auch den Preis für einen 160-Tonner erzielt. Heute hat ein 100-Tonner einen 60 m Hauptausle-

Das Kompetenzzentrum in Wilhelmshaven ...

... ist das Engineering-Center für All-Terrain-Krane. Es entwickelt alle AT-Krane und ist auch für das sogenannte Sustaining Engineering der existierenden Produktpalette zuständig. Alle AT-Krane – unabhängig davon, wo sie gebaut werden, werden in Wilhelmshaven entwickelt und getestet, bevor sie in die Serienproduktion gehen.



Hohe Laufleistung und ohne Ausnahmegenehmigung unterwegs: der GSK55.

ger und erzielt aber auch nur den Preis eines 100-Tonnens. Sehen Sie in dieser Entwicklung nicht auch Gefahren für die Kranbetreiber?

Klaus Kröppel: Das ist die Frage nach der Henne und dem Ei. Wer treibt wen? Natürlich ist es für den Betreiber manchmal sogar von Vorteil, wenn er einen 60 m-Ausleger auf 4 Achsen zur Verfügung hat, wo ein anderer vielleicht einen 5-Achser einsetzen muss, obwohl sicherlich in der Regel ein 4-Achser mit 60 m schwächer ist als ein 5-Achser mit 60 m Hauptausleger und daher einen geringeren Vermietpreis erzielt. Aber es ist schwer zu sagen, in welche Richtung die Reise geht. Heute sind im Markt grundsätzlich die großen Krane besser nachgefragt als die kleinen und wenn man mit Betreibern spricht, sagen fast alle,



(von links): Klaus Kröppel, Malte Braunschweig, René Hellmich, Herausgeber KM-Verlag, Thomas Steuer.

KM-Bild

dass sich mit einem 50-Tonner heute kaum mehr Geld mehr verdienen lässt, weil der Markt so eng geworden ist und dass es immer einen gibt, der seinen Kran für einen völlig inakzeptablen Preis vermietet. Also wird kaum noch in 50-Tonner investiert, weil sich die Finanzierung nicht mehr aus dem Umsatz des Krans Erlösen lässt. Deshalb hält man länger

an diesen Kränen fest und setzt abgeschriebene Maschinen ein. Gleichzeitig sind bei den größeren Kränen Konzepte gefordert, die ein hohes Maß an Einsatzflexibilität bieten. Nehmen Sie unseren GMK6300L, diesen Kran kann man ja fast noch als Taxi-Kran bezeichnen.

KM: Den GMK6300L bezeichnen Sie als Taxi-Kran?

Klaus Kröppel: Das ist ja der eigentliche Witz: Früher war ein Taxi-Kran ein 50- oder ein 70-Tonner, heute reden wir davon, dass man einen GMK6300L mit einem 80 m-Hauptausleger fast noch als Taxi-Kran einsetzen kann, weil er komplett mit allem zum Einsatz fährt und in kurzer Zeit einsatzbereit ist. Er benötigt natürlich noch Gegengewichte,



Ist im vergangenen Jahr „in Serie“ gegangen: der GMK6300L.



Im GMK6400 wurden einige Innovationen realisiert, insbesondere die MegaDrive-Funktion.

aber man muss keine Wippspitze oder sonst irgendetwas hinterher fahren und dann noch stundenlang aufrüsten. Wie weit sich dieser Trend fortsetzt, ist für mich derzeit schwer abschätzbar, wengleich die Flexibilität beim Einsatz auch beim großen Kran immer wichtiger wird. Es werden zwar immer modernere Werkstoffe eingesetzt, aber natürlich setzen die zulässigen Achslasten auch Grenzen.

KM: *Ich möchte nochmals auf die 50 t-Klasse zurückkommen. Wenn der Umsatz die Finanzierung nicht Erlösen kann, dann muss als Konsequenz der Kran möglichst günstig produziert werden. Diesen Weg beschreiten Sie mit dem GSK55, denn einerseits entfallen zusätzliche Entwicklungskosten, weil Sie auf einen schon bestehenden Oberwagen zurückgreifen und andererseits wird der Kran auf einen im Verhältnis zum AT-Fahrgestell günstigen Trailer aufgebaut. Wie viel wiegt der Kran nun genau*

und ist er wirklich völlig genehmigungsfrei unterwegs?

Malte Braunschweig: Was das Gewicht anbelangt, geht es beim GSK55 wie bei anderen Kranen darum, was man alles mitnehmen will. Der Kran hat ein maximales Gegengewicht von 13,6 t. Wenn man das mitnehmen will, ist man nicht genehmigungsfrei unterwegs beziehungsweise muss man Teile des Ballasts separat transportieren. Aber 10,6 t Gegengewicht, was für die meisten Einsätze ausreicht, lassen sich innerhalb von 40 t und damit völlig genehmigungsfrei transportieren. Vorausgesetzt, sie haben eine zum Konzept passende, sprich möglichst leichte Zugmaschine, denn selbstverständlich muss man den Kran immer inklusive Zugmaschine betrachten. Wenn jetzt natürlich ein Betreiber kommt und seine 3-achsige Zugmaschine einsetzen will, die allein mit 9,5 t daherkommt, dann funktioniert das nicht mehr. Aber eine Standard-2-Achs-Zugmaschine mit 7 t Eigengewicht oder vielleicht sogar noch weniger, ermöglicht ein völlig genehmigungsfreies

Fahren, dann ist der Kran wie ein ganz normaler Lkw unterwegs. Als wir den Kran erstmals vorgestellt haben, war unsere Marschrichtung noch 41,8 t. Das ist auch in Ordnung, aber nicht völlig genehmigungsfrei. Aber immerhin bekommen sie bei 41,8 t Gesamtgewicht eine bundesweite Fahrgenehmigung.

KM: *Wieviele Betreiber haben sich bisher für den GSK55 entschieden?*

Klaus Kröppel: Wir befinden uns ja noch in der Projektphase. Wie Sie wissen, haben wir den GSK55 auf einer Roadshow vorgestellt und dabei auch interessantes Feedback erhalten. Viele Kunden hatten Bedenken wegen der Manövrierfähigkeit. Daraus haben wir Konsequenzen gezogen und bieten den Trailer nun mit zwangsgelenkter dritter Achse an. Außerdem lässt sich die vordere Achse anheben, was auf der Baustelle hilfreich ist. Diese verbesserte Version stellen wir derzeit auf einer erneuten Roadshow vor und wir haben auch bereits die ersten Aufträge erhalten.

KM: *Wieviel spart der Betreiber bei der Anschaffung eines GSK55 durchschnittlich im Vergleich zum GMK3055?*

Klaus Kröppel: Im Schnitt sind es etwa 10 % im Vergleich zu einem AT dieser Tragkraftklasse. Das hängt ein bisschen von der Zugmaschine ab, für die man sich entscheidet. Aber der große Vorteil liegt nicht in den Anschaffungskosten selbst, sondern vor allem in den Folgekosten, weil man sich das ganze Thema der Genehmigungen sparen beziehungsweise vereinfachen kann. Ziel ist es, die Total Cost of Ownership möglichst niedrig zu halten. Und da kommt es dem GSK55 auch zugute, dass er zum Beispiel keine speziellen AT-Kranreifen benötigt und Zugmaschine und Trailer naturgemäß natürlich auf hohe Kilometerleistungen ausgelegt sind. Und dadurch sind auch die Wartungs- und Reparaturkosten für solche Standardprodukte niedriger. Wir sind überzeugt, mit diesem Kran die richtige Lösung für das schwierige 55 t-Segment anzubieten.

KM