Auf dem Teppich bleiben

Irgendwie war die Stimmung auf der diesjährigen IAA Nutzfahrzeuge so, wie man es im Vorfeld erwarten konnte: Sehr gut! Wer der Branche noch Anfang 2003 in einigen Bereichen Zuwächse im zweistelligen Prozentbereich prognostiziert hätte, der wäre wohl eher belächelt worden. Genau so ist es aber gekommen. Und durch die Bank heißt es bei den Herstellern, dass sie die selbst gesteckten Ziele für 2004 nicht nur erfüllen, sondern wohl übertreffen werden. Trotzdem übte man sich in optimistischem Realismus, von Goldgräberstimmung ist man noch weit entfernt.

Scania präsentierte in Hannover zahlreiche Modelle seines neuen Lkw-Programms. Neu hinzugekommen sind die Baureihen P und T sowie weitere Modelle für die Baureihe R. Im Bild: Scania-Truck beim Baumaschinentransport.

Der FH16 ist der stärkste Lkw von Volvo Trucks. Das Flaggschiff ist mit Motorleistungen von bis zu 610 PS zu haben.

Auch VDA-Präsident Prof. Dr. Bernd Gottschalk sprach zwar in der Abschlusspressekonferenz zur 60. IAA Nutzfahrzeuge von der äußerst erfreulichen Entwicklung, warnte aber zugleich, dass sich „realistischerweise" der „Bestellzyklus ... wieder normalisieren wird". Zumal, so betonte Gottschalk einleitend, „diese Aufwärtstendenz in der Nutzfahrzeugbranche in einem immer noch schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld entstanden ist".

In der Tat stellt der Nutzfahrzeugboom in dieser Form eine Sonderentwicklung dar. Vor allem, weil er nahezu alle relevanten Märkte erfasst hat. Und darum war er so nicht vorhersehbar, darum sind aber Prognosen bezüglich der Nachhaltigkeit auch so schwierig. Die Auftragsbücher sind gut gefüllt, und bis weit in das Jahr 2005, so schätzt jedenfalls der VDA-Präsident, dürfte die „gute Beschäftigung in dieser Industrie" hineinreichen – aus heutiger Sicht. Erst danach aber wird und muss sich zeigen, ob die positiven wirtschaftlichen Anzeichen nur ein Strohfeuer waren, oder ob der Aufschwung auch in die Breite geht und an Kontinuität gewinnt.

In Zeiten, in denen selbst die Jahres-Prognosen von „Wirtschaftsweisen" kaum ein Quartal lang Bestand haben, erfreuen sich die Hersteller zwar an der Gegenwart, bleiben aber für die Zukunft vorsichtig. Noch fehlt es der wirtschaftlichen Entwicklung an Konstanz.

Während die Lkw-Hersteller, wie zum Beispiel DaimlerChrysler in Wörth, Arbeitskräfte einstellen, um die Aufträge abarbeiten zu können, tun sich die mittelständischen Aufbauhersteller und Fahrzeugbauer schwer damit, die Kapazitäten zu erhöhen. Teilweise auch, weil die Nachfrage so sehr schwankt. „Zum Teil lief es über mehrere Monate schleppend, und plötzlich wollten alle alles auf einmal haben", so beschrieb ein Aussteller im Freigelände das Kundenverhalten. Und der Vertriebsmitarbeiter eines anderen Ausstellers beklagte hinter vorgehaltener Hand und unter vier Augen zähe Verhandlungen, Gefeilsche wie auf dem Basar und überzogene bis freche Kundenansprüche.

Trotz der positiven Wirtschaftsdaten in der Nutzfahrzeugbranche hat sich bislang nichts an der Tatsache geändert, dass der Markt – jedenfalls aus der Sicht der Fahrzeugbauer – ein Käufermarkt ist. Als ob der Slogan einer Discount-Kette,

„Die Preise bleiben unten – immer", auch in dieser Branche Gültigkeit habe, tun sich die Hersteller immer noch schwer, selbst die notwendigen Preiserhöhungen durchzusetzen. Wenn also die Stahlpreise steigen – und die nächste Runde ist schon angekündigt –, werden zunächst die Einsparpotentiale geprüft und erst dann und nur ganz behutsam folgt eine Preiserhöhung.

Dass sich an dieser „Käufermarktsituation" in naher Zukunft etwas ändern wird, erwartet kaum jemand. Schon gar nicht, wenn die Einschätzung von Prof. Gottschalk zutrifft, dass die „Aufwärtstendenz in der Nutzfahrzeugbranche ... im Wesentlichen durch den Nachholbedarf und Perspektiven der Osterweiterung getragen" wird. Dann nämlich könnte der Boom genauso schnell zu Ende gehen, wie er in der zweiten Jahreshälfte 2003 begonnen hat.

Schon im Frühjahr auf der Bauma freute sich die Nutzfahrzeugbranche über kräftige Zuwächse bei den Aufträgen. Schon auf der Bauma aber erklärten Branchenkenner gegenüber KM/SM, dass jetzt wohl der Investitionsstau der vergangenen Jahre abgearbeitet würde. Erweiterungsinvestitionen seien kaum dabei.

Vielleicht ist es dafür objektiv auch noch zu früh. Steigende Rohstoffpreise, die wankelmütigen Befindlichkeiten der US-Verbraucher, in Not geratene Pkw-Hersteller. Die Wirtschaft reagiert empfindlich und augenblicklich auf jede vermeintliche Hiobsbotschaft. Allein die Tatsache, dass jede Hiobsbotschaft auch in kürzester Zeit wieder vergessen scheint, könnte Anlass zur Hoffnung geben.

In der Tat aber möchte man der Einschätzung von Prof. Gottschalk zustimmen, wenn er die wesentlichen Gründe für die Branchenentwicklung im Nachholbedarf und in der Osterweiterung sieht. Da fanden zwei Entwicklungen zusammen, die besser hätten nicht zusammen passen können. Euro 4 und Euro 5 stehen vor der Tür, der Beschaffungsdruck war und ist also entsprechend groß, zugleich waren die osteuropäischen Märkte gerne bereit, gebrauchtes Equipment abzunehmen – so jedenfalls sah es ein Branchenkenner.

So kann es nicht überraschen, dass neben Sicherheitsaspekten gerade der Umweltaspekt von den Ausstellern – insbesondere von den Lkw-Herstellern – in den Mittelpunkt gestellt wurde. Und wer hätte einst gedacht, dass ökologische Forderungen der Politik sich derart günstig auf die Ökonomie niederschlagen.

Nicht ganz ohne Grund verweisen die Hersteller mit Stolz auf die Tatsache, dass sie auch für die kommenden Abgasnormen heute schon Lösungen anbieten können. Zwar gehen die Hersteller zum Erreichen der neuen Grenzwerte durchaus unterschiedliche Wege – die Stichworte sind SCR oder EGR –, doch noch ist Euro 4 gar nicht in Kraft getreten, da geht die Reise schon in Richtung 2009, dem Jahr der Einführung von Euro 5. So kündigte zum Beispiel Scania für den nächsten Herbst ein komplettes Programm mit Euro 4-Motoren und schon für 2006 die ersten Euro 5-Motoren an.

Umso größer war dann auch die Enttäuschung, dass sich kein einziger Um-

Renault-Studie für die Zukunft: der Dream Truck von Renault Trucks.

Ob für den Speditionsalltag oder für eher robuste Einsätze: den Actros gibt es für fast jeden Einsatzzweck, so auch für den Baumaschinentransport.

weltpolitiker auf die IAA verirrte. Dabei wäre es auch durchaus für Umweltpolitiker interessant gewesen, welche Strategien in der Abgastechnik verfolgt werden. Prof. Gottschalk jedenfalls quittierte diese Missachtung industrieller Leistungen durch die Umweltpolitik in seiner Rede zur Abschlusskonferenz mit deutlichen Worten, bezeichnete die Besuche der Minister Clement und Stolpe hingegen aber als „motivierend".

Eine Show ohne Show ...

... so hat der VDA als Veranstalter die IAA Nutzfahrzeuge 2004 organisiert. Im „Interesse einer Konzentration auf Fachgespräche, Kundenkontakte und Sachinformationen" habe man auf zugkräftige Show-Events verzichtet, hob Prof. Gottschalk hervor. Umso erfreulicher sei es, dass man das angestrebte Ziel von über 200.000 Besuchern weit übertroffen habe. Am Ende seien es über 250.000 Gäste aus 120 Ländern gewesen, die den Weg nach Hannover gefunden haben. Rund 18.000 mehr als 2002 und ein Plus von 21.000 im Vergleich zu 2000. Insbesondere der Fachbesucheranteil sei mit 91 % noch einmal gestiegen. Das Ziel des Veranstalters ist klar: Die IAA Nutzfahrzeuge soll nicht nur Informations- und Kontaktmesse sein, sie soll auch als Ordermesse etabliert werden. Ein Ziel, das die IAA in diesem Jahr nach Aussage von Prof. Gottschalk schon kräftig angesteuert hat: „Mehr als früher und mehr als erwartet sind Aufträge geschrieben worden." Irgendwie liegt die Messe damit aber auch im wirtschaftlichen Trend. Sie fand in einem wirtschaftlich guten Umfeld statt, die Erwartungen für 2004 wurden ohnehin übertroffen, insofern kann es nicht unbedingt überraschen, dass „mehr als früher und mehr als erwartet" in Hannover Aufträge geschrieben wurden. Die Messe konnte sich – diesmal in einem positiven Sinne – dem allgemeinen Trend nicht entziehen. Dass der Veranstalter in diesem Jahr auf Show-Events verzichtet hat, dürfte die Fachbesucher nicht gestört haben, während es die „kleineren" Aussteller sicherlich begrüßt haben. Schon in der Vergangenheit nämlich haben die „Großen" für reichlich Show gesorgt: Multimedia, Artisten, Talk-Shows, hämmernde Beats – und das alles in hochglanzpolierter Atmosphäre und auf Flokati-ähnlichen Böden. Wer geradewegs seinen Weg fortsetzen möchte, wird von Menschentrauben und labyrinthähnlicher Standordnung daran gehindert. Das war in diesem Jahr auch nicht anders und muss offenbar so sein.

Noch mehr Show wäre da vielleicht nur ein Ärgernis, schließlich haben auch

Schwerlastsattelzugmaschine von Iveco: der Trakker 480, 8x4/4 mit 480 PS für Gesamtzuggewichte von bis zu 250 t. Der 4-Achs-Trakker ist mit 540 PS verfügbar.

Neue Schwerlastsattelzugmaschine von MAN: TGA 41.53 mit automatisiertem MAN TipMatic-Getriebe mit Wandlerschaltkupplung in Overdrive -Ausführung.

die Zulieferer, die Das Das war in diesem Jahr auch nicht anders und muss wohl so sein. Noch mehr Shwo wäre da vielleicht nur ein Ärgerniss, schließlich haben die (Aufbauhersteller und Fahrzeugbauer, die Dienstleister rund um den Transport ebenfalls ihren Beitrag zu den über 190 Weltneuheiten geleistet. Aber gerade bei den Trailer-Herstellern blühen die Innovationen oftmals im Verborgenen. Ist eine neue Lkw-Generation in der Regel unter anderem am veränderten Design der Fahrerkabine zu erkennen, müssen sich die Fahrzeugbauer immer irgendwie behelfen. So eine kleine Funkfernsteuerung zur Bedienung der Funktionen eines Sonderfahrzeugs, Scheibenbremsen in Fahrzeugen für den Sondertransport – das fällt nicht unmittelbar ins Auge. Und schon gar nicht der Trend zur Kompaktheit: Höhere Nutzlast, mehr Nutzfläche, niedrigere Ladehöhe. Die Hersteller bemühen sich erfolg-

BAUMANN

SCHWERTRANSPORTE • AUTOKRANE

FÜR'S SCHWERSTE GUT

- Kesselbrücke mit einer Nutzlast von max. 350 t
- Transport von Schienenfahrzeugen
- SPMT (self propelled modular transporter)
- Autokrane
- Schwermontagen

SICHERHEITS CERTIFIKAT CONTRACTOREN

53332 Bornheim b. Bonn
Siemenacker 12
Telefon: 0 22 22 / 83 03-0
Telefax: 0 22 22 / 83 03-26
E-Mail: schwertransporte@viktor-baumann.de
E-Mail: autokrane@viktor-baumann.de
Internet: www.viktor-baumann.de

Niederlassung:
Viktor Baumann GmbH & Co. KG
Oertgering 32
D-04319 Leipzig-Althen
Telefon: 03 42 91 / 4 36-0
Telefax: 03 42 91 / 4 36-11
E-Mail: leipzig@viktor-baumann.de

DaimlerChrysler war nicht nur in Hannover auf der IAA Nutzfahrzeuge vertreten, sondern durch seinen Händler Etra auch auf der Saie in Bologna. *SM-Bild*

reich, dem Markt Equipment anzubieten, mit dem immer mehr, immer sperrigere und immer schwerere Güter möglichst genehmigungsfrei transportiert werden kann. Ganz abgesehen von den Herausforderungen im Schwer- und Sondertransport, zum Beispiel im Anlagenbau. Ein recht auffälliges Beispiel für diesen Trend zur Kompaktheit konnte am Nooteboom-Stand besichtigt werden. Dort war ein 2-achsiger, teleskopierbarer Tieflader mit einem äußerst kurzen Achspaar und einem hydraulisch gesteuerten Flexhals zu sehen. In dieser Kombination aus offenem Schwanenhals und dem kompakten Achspaar weist der Tieflader im einteleskopierten Zustand eine Ladefläche von 7,1 m innerhalb des Limits von 16,5 m Gesamtzuglänge auf. Mit einer doppelt teleskopierbaren Ladefläche kann das Ladebett in der Mulde auf 17 m ausgefahren werden.

Komplett beplant

Ein weiterer Trend der jüngeren Vergangenheit – und damit ebenfalls IAA-Thema – stellt die Planen-Ausstattung von Fahrzeugen für den Sondertransport dar. Nooteboom bietet zum Beispiel eine Doppel-Schiebeplane an, mit der die bis auf nahezu 26 m Ladebettlängen ausfahrbaren Auflieger für die schweizer Firma Waldvogel und die deutsche Firma Preymesser voll unterplant sind. In diesem Fall dienen die Auflieger dem trockenen und sauberen Transport von Stahlprofilen.

Die „Beplanung" von Fahrzeugen für den Sondertransport ist durchaus eine Herausforderung für die Hersteller. Wenn die multifunktionalen Fahrzeuge in jedem Rüstzustand über eine komplett überplante Ladefläche verfügen sollen, dann muss der Planenaufbau natürlich ebenfalls in Höhe, Breite und Länge teleskopierbar sein. Ganz abgesehen davon, dass auch an die schnelle Demontage des Aufbaus gedacht werden muss, schließlich muss die Last am Ende ja noch abgeladen werden.

„Die Kunden unserer Kunden verlangen zunehmend den Transport unter Plane – auch beim Baumaschinentransport. Da sollen wohl die Hightech-Maschinen vor Wind und Wetter, vielleicht aber auch vor allzu neugierigen Blicken geschützt werden", weiß zum Beispiel Markus Erdrich von der Doll Fahrzeugbau GmbH. Der Fahrzeugbauer aus Oppenau hatte aus diesem Grund auch einen Doll Vario T2H mit nach Hannover gebracht, dessen Ladefläche komplett überplant ist. Dem 2-achsigen Teleskop-Tiefbett-Auflieger wurde ein Curtainsider-Aufbau mit Schiebeverdeck und hydraulischem Hubdach mit 600 mm Hub spendiert. Die Höhenverstellung ist bis maximal 400 mm fahrbar.

Und auch bei Goldhofer gab es in dieser Richtung etwas zu sehen. Das Unternehmen sieht ebenfalls, dass der Bereich „Fahren von Ladung unter Plane" immer mehr an Bedeutung gewinnt. Also stellte der Hersteller aus Memmingen einen multifunktionalen, einfach teleskopierbaren Sattelanhänger mit Planenaufbau aus. Dabei betont man auch bei Goldhofer, dass die Plane je nach Kundenwunsch aufgebaut werden kann.

Die IAA Nutzfahrzeuge: Voll im Trend!

Nur selten hat die Redaktion im Nachlauf zu einer Messe dermaßen positive Nachrichten auf den Tisch bekommen. Die Veranstaltung war offenbar für viele Aussteller ein voller Erfolg. Die Schmitz Cargobull AG meldete zum Beispiel im Oktober, dass das Unternehmen auf der IAA 3.156 Fahrzeuge verkaufen konnte. Außerdem verzeichnete der Trailer-Hersteller nach eigenen Schätzungen rund 80.000 Besucher am 1.500 qm großen Schmitz Cargobull-Stand.

Schon zu Messebeginn am 23. September war die Stimmung auch bei den Fahrzeugbauern ausgesprochen gut. Man konnte förmlich spüren, dass viele Hersteller ihr Soll für das gesamte Jahr schon beinahe im September erfüllt hatten. Das sorgt natürlich für gute Stimmung. Nach der Pflicht stellte die IAA dann sozusagen den Auftakt zur Kür dar, bei der es nun darum ging, ein kleineres Polster zu schaffen, das ja immer auch beruhigend wirkt.

Und die Veranstaltung läutete offenbar auch ein hoffnungsfroh startendes viertes Quartal ein. Über Direktabschlüsse und über 150 konkrete Anfragen, die auf ein entsprechend gutes Nachmessegeschäft hoffen lassen, freute sich die Goldhofer AG in einer Pressemitteilung vom 12. Oktober. Alles in allem bezeichnete das Unternehmen die Stimmung auf der Messe als sehr positiv. Und Stefan Fuchs, Vorstandsvorsitzender, charakterisierte die Kontakte während der IAA als „hochkarätig, aufgeschlossen und viel versprechend".

Eine ähnlich erfolgreiche Messebilanz zog auch die Fliegl Fahrzeugbau

Die XF-Trucks von DAF sind die Flaggschiffe des Unternehmens. Sie sind mit bis zu 530 PS starken Maschinen erhältlich.

GmbH. „Unsere breite Produktpalette und die ausgestellten Produkte haben das Interesse des Publikums hervorragend getroffen. Durch den neuen Unternehmensauftritt, eine zur IAA – zum Beispiel um Trockenfrachtfahrzeuge – verbreiterte Produktpalette und die Darstellung als dynamisches Unternehmen mit europaweiter Kompetenz konnten wir viele neue Kunden gewinnen und überdurchschnittlich viele Abschlüsse erzielen. Die diesjährige IAA war ein voller Erfolg“, so resümierte Helmut Fliegl den Messeauftritt seines Unternehmens.

Als Gründe für den Erfolg führt der Fahrzeugbauer aus Triptis unter anderem den Trend zu speziellen Transportlösungen an, außerdem sieht das Unternehmen auch die größere Innovationskraft bei den mittelständischen Herstellern. Das würde inzwischen von den Kunden stärker honoriert, die individuelle Lösungen zum Großserienpreis wünschten und weniger das Produkt „von der Stange“.

Insgesamt hat die IAA wieder einmal gezeigt, dass eine Messe keinen Trend macht, dass sie aber ein hervorragender Spiegel des Marktgeschehens ist. Die diesjährige Veranstaltung bildet da – zum Glück – keine Ausnahme. Das Umfeld war ausgesprochen günstig und das Erfreuliche ist doch, dass die Ordereingänge während der Messe der Hoffnung Nahrung geben, dass der Schwung auch in das nächste Jahr mitgenommen werden kann.

Der 60-Tonner: Skandinavien! Niederlande?! Deutschland??

Damit sich aber die positive wirtschaftliche Entwicklung in der Nutzfahrzeugbranche stabilisieren kann, müssen doch noch einige Hausaufgaben gemacht werden. So muss zum Beispiel die flächendeckende Versorgung mit AdBlue für die SCR-Lkw gesichert sein. Zwar sehen die daran beteiligten Hersteller darin kein Problem, doch irgendwie sollte ja auch längst schon eine Maut erhoben werden. Ein solches Desaster darf sich in diesem Fall nicht wiederholen.

Oder wenn es – wie unter anderem vom VDA befürwortet – um das zulässige Gesamtgewicht geht. In Skandinavien sind 60-Tonner heute schon zugelassen, in den Niederlanden startet jetzt ein entsprechender Versuch. Die Politik wäre gut beraten, in dieser Frage über den Tellerrand zu schauen, denn das Transitland Deutschland kann sich ein Inseldasein kaum leisten.

Das von Verkehrspolitikern ins Feld geführte Argument, dass die Straßen bei höherem zulässigen Gesamtgewichten leiden würden, wird wohl kaum Bestand haben können. Schließlich stehen hier ja nicht die Achslasten zur Debatte und dem Straßenzustand dürfte es ziemlich egal sein, ob sechs 40-Tonner oder vier 60-Tonner rollen. Dahingegen ist doch wohl davon auszugehen, dass hier noch Potential für eine Nutzlasterhöhung ausgeschöpft werden kann. Schließlich bringt jeder Lkw ja auch ein nicht unerhebliches Eigengewicht auf die Straße – und bei gleichem Frachtaufkommen macht es dann schon einen Unterschied, ob die Zahl der Lkw reduziert werden kann oder nicht.

Auf jeden Fall sind hier schnell entsprechende Antworten durch die Politik zu geben, schließlich muss jedes Transportunternehmen die politischen Vorgaben in praktisches unternehmerisches Handeln umsetzen – und das fängt bei der Bedarfsplanung nun einmal an.

SM

AKS
KSH
Kran- und Baumaschinenreparaturen
Schweiß-Fachbetrieb
Sonderbauten
www.aksnet.de
autokran-service@gmx.de
Otto-Hahn-Str.8 D-74177 Bad Friedrichshall
Tel.: 0 71 35 / 95 80-0 Fax: 07136/ 95 80-28
Wasserscheide 5 D-90475 Nürnberg
Tel: 0 91 28 / 9 26 99-0 Fax: 0 91 28 / 9 26 99-19