

Gute Stimmung – volle Auftragsbücher

Für die Lkw-Hersteller und Fahrzeugbauer stand die Bauma 2004 ganz im Zeichen zum Teil deutlich gestiegener Auslieferungen und Auftragseingänge. Entsprechend gut war die Stimmung, auch wenn niemand angesichts der Entwicklungen bei den Stahlpreisen und bei den Preisen für zugelieferte Komponenten in Euphorie verfallen wollte - die aktuelle Ölpreisentwicklung noch gar nicht berücksichtigt. In die Freude über die positive wirtschaftliche Entwicklung der vergangenen Monate mischte sich die Skepsis, dass die Preisentwicklung den lange ersehnten Aufschwung wieder bremsen könnte.



Von mehr als 360 Anfragen und Direktabschlüssen im Wert von über 3,6 Millionen Euro berichtet die Goldhofer AG, die acht Exponate auf der Bauma ausgestellt hatte. Nach Auswertung der zahlreichen Anfragen hat das Unternehmen nach eigenen Angaben über 200 Angebote mit einem Gesamtvolumen von über 13 Millionen Euro erstellt.

410.000 Besucher, über 2.500 Aussteller, 500.000 qm Ausstellungsfläche – die nackten Zahlen sprechen eine deutliche Sprache: die Bauma ist die weltweit bedeutendste Veranstaltung dieser Art. Und dass die Beurteilung der Qualität der Besucher, der Gespräche und damit selbstverständlich auch die Zufriedenheit der Aussteller die Werte von ehemaligen Ostblock-Wahlergebnissen erreicht haben, kann ebenfalls kaum überraschen. Die Messen dieser Welt finden in schöner Regelmäßigkeit schöne Worte für ihre Veranstaltungen.

Für die Nutzfahrzeugbranche aber war die Bauma – neben der IAA-Nutzfahrzeuge in der zweiten Jahreshälfte – nur eine von mindestens zwei wichtigen Messen in diesem Jahr. Und so vermag es nicht unbedingt zu überraschen, dass auch bedeutende Hersteller wie DAF und Iveco Prioritäten setzten, indem sie der Veranstaltung in München fern blieben. Ebensovienig vermochte zu überraschen, dass die Aussteller aus diesem Bereich die Baubranche fest im Blick hatten: Fahrzeuge zum Transport von Baumaschinen und vorgefertigten Bauteilen, Lkw für die zahlreichen Aufbauten bis hin zu Schwerlastzugmaschinen. Die

Bauma bot in diesem Bereich den Baufach-Besuchern die Gelegenheit, sich über den aktuellen Stand der Technik zu informieren.

Die technischen Trends

Innovationen beim Bau-Lkw finden sich im Detail und im Verborgenen. Eine Innovation im Detail ist beispielsweise die Schrägverzahnung der Planetengetriebe von AP-Achsen. Die Vorteile: Geringere Geräuschentwicklung und eine spürbare Verbrauchssenkung. Eine weitere Innovation ist zum Beispiel auch die Verwendung höherwertigerer oder neuer Werkstoffe. Eine Innovation im Verborgenen ist beispielsweise ein vier Meter kürzerer Bremsweg mit elektronischem Bremssystem – im Vergleich zum klassischen, rein pneumatischen Bremssystem.

Trend zur Spezialisierung

Auch beim Bau-Lkw ist eine Entwicklung vom Generalisten zum Spezialisten zu erkennen. Die Entwicklung äußert sich in den nach Aufgabe, Einsatzgebiet und geographischer Region diversifizierten Grundmerkmalen des Lkw. Diese Grund-

merkmale sind im wesentlichen Antriebsformel, Motorleistung, Tonnage im Kontext mit Eigengewicht, Bauhöhe, Radstand, systemorientierte Vorbereitung für bestimmte Aufbauten und Federung. Als Beispiel sei das 6x2 Fahrzeug genannt, das mit zwillingsbereifter, liftbarer und entlastbarer Nachlaufachse dem Abrollkipper erhöhte Standfestigkeit und Traglast insbesondere beim Aufnehmen des vollen Behälters verleiht. Ein weiteres Beispiel ist die Vielfalt an Kippsattelzugmaschinen allein in den Parametern Federung (BL= Blatt-Luft, BB= Blatt-Blatt) und Antrieb: 4x2 BL, 4x4 BL, 6x4 BL, 6x6 BL, 4x2 BB, 4x4 BB, 6x4BB, 6x6 BB. Nicht beachtet sind hier weitere Freiheitsgrade wie Bauhöhe bei 4x2 und 6x4. Vorteil ist die Wahlmöglichkeit des jeweils optimalen Systems für die spezifizierten Anforderungen.

Maßgeschneidertes Baukasten-System

Beispielsweise basiert das Baufahrzeugprogramm von Volvo Trucks auf der neuen Generation der Baureihen FM und FH, die zum Jahreswechsel 2001/2002 in Produktion gingen. Der Kunde kann dabei aus einer umfangreichen Palette an 2-, 3-, und 4-Achsern mit 260 bis 610 PS wählen. Insgesamt reicht das Angebot vom Solo-Kipper mit 18 t Gesamtgewicht, über 3- und 4-achsige Kipperfahrgerüste unterschiedlicher Bauart bis zur Sattelzugmaschine für über 100 t Gesamtzuggewicht zum Transport schwerer Baumaschinen.

Das mit der ersten FH-Generation im Jahr 1993 eingeführte Baukastensystem ermöglicht neben der Produktion von Straßenfahrzeugen für den Nah- und Fernbereich auch die Herstellung von maßgeschneiderten Lkw und Sattelzugmaschinen für das Bauhaupt- und Baunebengewerbe aus einer begrenzten Anzahl von Komponenten. Äußerlich erkennbar sind die Baufahrzeuge an ihrer die Fahrerhauskontur überdeckenden

Stahlstoßstange, an den hoch und geschützt montierten Anbauteilen und Komponenten sowie der größeren Bodenfreiheit. Hinzu kommen spezielle Komponenten für den Antriebsstrang wie beispielsweise Overdrive- oder Lastschaltgetriebe und robuste Federpakete sowie Achsaggregate, die einen Volvo zum praxisgerechten Baufahrzeug formen.

Weil die Anforderungen in der Baubranche deutlich höher und vielfältiger als beispielsweise im Fernverkehr sind, liefert Volvo für solche Einsätze ein umfangreiches Programm von Motoren, Getrieben und Achsen, mit denen sich auch der Triebstrang nach individuellen Wünschen zusammenstellen lässt.

Seit dem Start des FH-Programms vor zehn Jahren entwickelten die schwedischen Techniker den FH kontinuierlich weiter. Scheibenbremsen, automatisierte Getriebe, elektronisch vernetzte Komponenten, Airbag, neue Schaltgetriebe und weiter entwickelte Motoren heißen die wichtigsten Stichworte zu diesem Thema. Heute bildet die 1993 vorgestellte und immer wieder modernisierte FH-Plattform die Basis, auf der nach Herstellerangaben weltweit 83.000 schwere Lkw pro Jahr entstehen. Darunter der neue Volvo FH16 mit seinem bis zu 610 PS starken Reihenmotor, den das Unternehmen neben vielen weiteren Exponaten auf der Bauma zeigte, und der auf reges Interesse beim Fachpublikum stieß.

Auch die MAN Nutzfahrzeuge AG konnte eine positive Bilanz der Bauma ziehen und betont besonders die hohe Fach- und Entscheidungskompetenz der Besucher und die hohe Internationalität. Nicht nur Firmeninhaber und Fuhrparkleiter hätten ihren Weg zum MAN-Stand gefunden, sondern auch viele Lastwagenfahrer und Maschinenführer, die sich über die Neuheiten informierten. Im Mittelpunkt des Interesses stand die neue MAN Motorengeneration D20 Common-Rail. Sie entspricht mit ihrer Leistungsentwicklung bestens den Anforderungen auf der Baustelle, so der Hersteller. MAN stellte sechs Fahrzeuge der Baureihen LE2000, ME2000 und TGA aus. Etwa 50 MAN Fahrzeuge sahen die Besucher bei den Aufbauherstellern. Als Kipper, Betonmischer, Betonpumpe, Abroll- und Absetzkipper, Hubarbeitsbühne, Kehrmaschine oder Gussasphaltkocher boten sie einen Überblick über die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten von MAN Lastwagen im Bauhaupt- und -nebengewerbe. Die auf der Messe unterzeichneten Aufträge unterstreichen laut MAN die positive Tendenz in der Bauwirtschaft. Der größte Auftrag kam aus dem Mittleren

Osten und umfasst eine Lieferung von 100 Fahrzeugen.

Für höhere Lastzuggewichte

Die gesamte Nutzfahrzeugbranche plädiert für höhere Lastzuggewichte und eine größere Lastzuglänge, um den Anforderungen an das Transportaufkommen in den nächsten Jahren gerecht zu werden. Und die Lkw-Hersteller zeigten sich in München dafür schon bestens gerüstet. Die Forderungen gehen dahin, dass die EU über die Einführung von 60 t Gesamtzuggewicht auf den europäischen Hauptstrecken nachdenken sollte. Ferner sollte die erlaubte Länge von

Lastzügen auf 25,25 m klettern (derzeit ist bei maximal 18,75 m Schluss). Dadurch könnten zwei Lastzüge die gleiche Menge Gütern transportieren, für die heute noch drei Sattelzüge notwendig sind. Dieses Szenario muss die Straßen und Autobahnen nicht zwangsweise unsicherer machen. In Zusammenhang mit 60 t- und 25,25 m-Zügen könnten höhere Anforderungen an die Sicherheit erhoben werden. Hier wäre beispielsweise der Einbau eines elektronischen Stabilitätsprogramms (ESP) und elektronisch geregelter Scheibenbremsen Voraussetzung. Sicherheit ist überhaupt das entscheidende Stichwort – es zieht sich wie ein roter Faden durch Innovationen, Weiterentwicklungen und Visionen im ge-

samten Nutzfahrzeugbereich. Aktuelles Beispiel ist der vordere Frontunterfahrerschutz, er wird seit einiger Zeit serienmäßig angeboten. Dieser kontrolliert verformbare Unterfahrerschutz hilft, bei einer Kollision zwischen Pkw und Lkw Leben zu retten. Studien haben ergeben, dass bis zu 800 Menschenleben jährlich gerettet werden könnten, wenn für diesen Frontunterfahrerschutz zusätzliche Zentimeter an Bauraum vorhanden wären. Deshalb setzen sich einige Hersteller dafür ein, die Fahrzeuglänge um 60 Zentimeter zu erhöhen, ohne Abstriche an der Ladelänge hinnehmen zu müssen. Dafür müsste die Gesetzgebung allerdings die erlaubte Lastzuglänge um dieses Maß erhöhen. Bei den Getrieben

geht der Trend zu automatisierten Schaltgetrieben mit beispielsweise 12 Gängen und ohne Synchronisiereneinrichtung. Die Schaltung wird elektronisch über die Motor- und Getriebesteuerung vorgenommen. Diese Getriebe haben den Vorteil, dass auch weniger geübte Fahrer sofort mit dem Lkw zurecht kommen (bei Springern in der Spedition) und der Fahrer sich im dichten Verkehr in Innenstädten voll und ganz auf die Verkehrssituation konzentrieren kann und nicht durch zahlreiche Schaltvorgänge abgelenkt wird. Außerdem lässt sich mit diesem Getriebe ein geringerer Kraftstoffverbrauch erzielen, was sich positiv auf die Kostenstruktur auswirkt.

Die Modellreihen Kerax und Lander sind die Spezialisten im Programm von Renault Trucks für das Bau- und Baunebengewerbe. Der Renault Kerax zeigt als Renntruck aber auch schon mal in Dakar was in ihm steckt. *KM-Bild*



Für Aufbauten wie zum Beispiel Betonpumpen hält DaimlerChrysler auch 6-achsige Fahrgestelle bereit. *KM-Bild*



Scheuerle Fahrzeugfabrik GmbH: Stefan Menges, Geschäftsführer

KM: Wie ist die Bauma bis jetzt, Donnerstag, 01.04.04, für Sie verlaufen? Sind sie zufrieden?

Menges: Ja, ich bin sehr zufrieden. Wir konnten bis heute tolle Aufträge abschließen. Der Auftakt zur Messe, bei dem ich leider nicht anwesend sein konnte, muss ganz hervorragend gewesen sein, und wir sind sehr erfreut darüber.

KM: Wie zufrieden sind Sie mit dem Nordgelände?

Menges: Gut, ich bin Münchner und weiß natürlich, wie dieses Gelände zu finden ist. Ich fände es natürlich schöner, wir wären auf dem Südgelände bei den anderen Ausstellern integriert, denke aber, dass die Besucher, die sich für unsere Produkte interessieren, auch trotz des etwas weiten Weges hierher kommen.

KM: Glauben Sie, dass sich die Stimmung am Markt in den letzten Monaten verändert hat?

Menges: Wir sind bei Scheuerle ja in zwei Bereichen tätig. Im Wesentlichen im Industriesektor mit den Industriefahrzeugen und andererseits aber auch bei den Trailern. Ich sehe eine Erholung bei den schweren Trailern, die wir liefern, und auch im Industriebereich sind wir optimistisch.

KM: Geht es über Ersatzinvestitionen schon hinaus?

Menges: Im Trailerbereich denke ich, sind es herausgezögerte Investitionen im Allgemeinen, die jetzt nachgeholt werden. Im Industriebereich handelt es sich auf-



grund eines längeren Investitionslochs um dringend erforderliche Neubeschaffungen von Fahrzeugen weltweit.

KM: Würden Sie schon eine vorsichtige Prognose wagen, wie dieses Jahr im Vergleich zum letzten Jahr verläuft, oder beziehungsweise wie ist dieses erste Quartal verlaufen im Vergleich zum Vorjahresquartal?

Menges: Im Industriesektor erleben wir im Moment eine deutliche Erholung und sind optimistisch, ein besseres Jahr als das Vorjahr vorlegen zu können. Die Zahlen sprechen zumindest dafür, sofern wir sie abschätzen können. Im Straßenbereich gehen wir ebenfalls von einer deutlichen Erholung aus. Inwiefern dieses aufgrund unserer neuen Produkte stattfindet oder ob es sich insgesamt um eine Marktbelebung handelt, kann ich schwer beurteilen, denn, wie gesagt, sind wir mit neuen Produkten an den Markt gekommen, die dort sehr gut angenommen werden.

KM: Ein großes Thema hier auf der Bauma sind die steigenden Stahlpreise. Wie werden Sie darauf reagieren?

Menges: Natürlich sind auch wir als Fahrzeughersteller davon betroffen und müssen auf die neuen Preise reagieren. Es ist tatsächlich so, dass die derzeitige Situation erst einmal zu Gewinneinbrüchen führen wird. Dies haben wir aber langfristig abgesichert. Insgesamt verschärft sich sicher die Gewinnsituation bei den Unternehmen.

KM: Wäre nicht eine Konsequenz, die Mehrkosten weiterzugeben und wird der Markt das überhaupt mittragen?

Menges: Ich denke, dass die Stahlpreisveränderungen im Markt mittelfristig natürlich auch zu anderen Preisen führen werden. Kurzfristig ist es aber so, dass die Neuprojekte, die wir abgeschlossen haben, darunter leiden, dass wir den Stahl jetzt teurer einkaufen als ursprünglich geplant.

Ergonomie am Arbeitsplatz

Potenziale wurden und werden weiterhin erschlossen durch Innovationen im Bereich „Entlastung des Fahrers“. Das gilt vor allem für Elektronik, Servo-Unterstützung und Automatisierung, aber auch für die Gestaltung des Lebensraums „Arbeitsplatz“. Am Ende des Tages soll die Arbeit und nicht der Fahrer erledigt sein. Innovationen in diesem Bereich finden sich auch hier wiederum beim Thema Sicherheit. Dies betrifft nicht nur elektronische Assistenzsysteme, sondern auch ein verbessertes Fahrverhalten, etwa durch einen mit CAD, FEM und iterativ im Versuch hinsichtlich Torsion und Biegesteifigkeit optimierten Fahrzeugrahmen, bei dem auch der Einfluss der Anbindung und die Art des Hilfsrahmens der aufgebauten Werkskipprücke berücksichtigt wurde.

Steigende Preise als Konjunkturbremse?

Eines war schon während der Veranstaltung in München klar: Irgendwie wird sich die Branche zu einer Tatsache verhalten müssen, die schon seit einiger Zeit durch die Wirtschaftsgazetten geistert und in München zum Top-Thema avancierte: die Stahlpreise. „In 40 Jahren habe ich eine solche Situation noch nicht erlebt“, beschrieb ein Stahlwerker gegenüber KM/STM die Situation. Und ganz offen werden kaum vorstellbare Preiserhöhungen gehandelt. Um bis zu 30 % sollen die ganz hochwertigen Stahlsorten sich verteuern.

Es bleibt natürlich abzuwarten, ob sich eine solche Preiserhöhung tatsächlich durchsetzen lässt, doch ganz offensichtlich ist die Situation schon jetzt dramatisch. Das KM/STM-Team weiß von einer Verhandlung zwischen dem Hersteller eines Stahlprodukts und dessen Kunden, das höchst einseitig nach dem Muster „das ist der neue Preis, sag‘ ja oder du musst dir einen neuen Lieferanten suchen“ verlief.

Die Gründe für die derzeitige Lage am Stahlmarkt sind vielfältig. Und doch fällt in diesem Zusammenhang immer ein Name: China. Die boomende chinesische Wirtschaft benötigt den für die Stahlproduktion notwendigen Koks, den der weltweit bedeutendste Koksexporteur bislang gerne exportierte, inzwischen selbst – mit entsprechenden Auswirkungen auf die Kokspreise. Da mag es einem wie Hohn erscheinen, dass aktuell im Ruhrgebiet eine 10 Jahre alte Kokerei



Dicht an dicht drängten sich die Fahrzeuge am Nooteboom-Stand. KM-Bild



Schwerlastmodul von Goldhofer. Gut zu sehen: der Achsausgleich der Pendelachsen. KM-Bild



Das schwerste Kaliber aus der Mercedes-Benz-Actros-Familie ist der Actros SLT (SLT = Schwerlast-Transporter). Zusammen mit den Schwerlast-Experten von Titan entwickelten die DaimlerChrysler-Ingenieure die wahlweise 3- oder 4-achsige Zugmaschine für ein Lastzug-Gesamtgewicht von 250 t. KM-Bild



Der Schwerlastbolide TGA 41.660 von MAN im Einsatz.

demontiert wird – zum Export nach China.

Die boomende chinesische Wirtschaft benötigt auch zunehmend mehr Stahl, und China kauft weltweit allen Schrott, den es bekommen kann – als Rohstoff. Die Folge: Die Schrottpreise haben sich innerhalb weniger Wochen vervielfacht.

Geschichten machten in München die Runde, die nur angesichts der Fakten nicht zum Reich der Sagen gezählt werden können. Von Schiffen voller Schrott war da die Rede, die auf ihrem Weg von Amerika nach Europa mitten auf dem Atlantik nach China beordert wurden. „Wenn nur 10 bis 15 % der Chinesen jetzt plötzlich ein Auto wollen, dann geht die gesamte Weltjahresproduktion an Stahl nach China“, so ein Insider gegenüber KM/STM. Bei einer solchen gigantischen Nachfrage kann es gar nicht ausbleiben, dass sich auch die Vorprodukte für die Stahlproduktion verteuern. Mal ganz abgesehen davon, dass die Stahlproduzenten selbst ihre Produktion nicht von einem Tag auf den anderen in einem Maße steigern können, das die Preise stabil halten könnte.

Und so sieht sich die Branche seitens ihrer Zulieferer mit Preiserhöhungen konfrontiert. Nur weil so viele Maschinen so überwiegend aus Stahl bestehen, drängten sich in München die Stahlpreise förmlich auf. Doch Preiserhöhungen haben oder werden wohl auch die Achsenhersteller oder zum Beispiel die Reifenhersteller durchsetzen. Auf jeden Fall scheint derzeit vieles, was lange Zeit als wirtschaftlich vernünftig und sinnvoll galt, in Frage zu stehen. Vielleicht war es ein Fehler, in Deutschland keinen Koks mehr produzieren zu wollen. Und ganz sicher haben sich viele Einkäufer schon heute von knappen Lagerbeständen und „just in time“ verabschiedet. Bestellt wird, dass es kracht, was den Mangel noch verschärft und die Preise weiter treibt.

Doch so dramatisch sich die Lage am Stahlmarkt auch darstellt, sie ist nur ein Wermutstropfen in einer ansonsten beinahe schon als optimistisch zu bezeichnenden Gemütslage. Vor der Bauma zeichneten viele Hersteller ein Plus bei den Auftragseingängen, das von Vielen so gar nicht erwartet worden war. Und von dieser positiven Stimmung konnte auch die Bauma profitieren.

Allein was die Dauerhaftigkeit der wirtschaftlichen Erholung anbelangt, sind die Experten, nach den Erfahrungen der vergangenen Jahre, deutlich vorsichtiger geworden. Zum Teil wird vermutet,

das die Anzeichen der Erholung daher rühren, dass längst fällige Ersatzinvestitionen jetzt einfach nicht mehr länger hinausgeschoben werden konnten. Andererseits wird befürchtet, dass die Kostensteigerungen bei den Zulieferprodukten und den Rohstoffen sich als Konjunkturbremse erweisen könnten, denn irgendwie müssen sich die Hersteller dazu ja verhalten.

In München selbst taten sich die Aussteller mit der Vokabel „Preiserhöhungen“ überwiegend noch schwer. Inzwischen haben aber viele Fahrzeugbauer genau solche Preiserhöhungen angekündigt. Die Rede ist von rund 3 % bis zu 5 %.

Fazit

Während und nach der Bauma überwogen jene Stimmen, die der Veranstaltung gute bis sehr gute Noten ausstellten. Kritische Stimmen gab es allerdings

von jenen Ausstellern, die auf dem neuen Freigelände Nord ihren Stand hatten. Die großen Attraktionen wurden von den Besuchermassen eher auf dem alten Freigelände und in den Hallen vermutet.

Wer dann noch die „Kraft“ hatte, nach zig Kilometern das Freigelände Nord aufzusuchen, der musste zunächst die zwei schlecht – oder genauer – gar nicht ausgeschilderten Behelfsbrücken finden. Dort aber bremsten die steilen und schmalen Stufen die Massen aus, so dass sich zum Teil wahre Menschentrauben vor den beiden Übergängen bildeten. Ab dem zweiten Tag wies zwar die Messeleitung in schöner Regelmäßigkeit auf das Nordgelände hin, doch vermochte dies die Lage nicht grundlegend zu verändern. So kann es nicht verwundern, dass die Aussteller im Nord-Gelände auch kritische Worte fanden, bis hin zu der Aussage, dass man „für einen B-Klasse-Platz einen A-Klasse-Preis bezahle“. Auch die Platzierung im Mining-Bereich

– in relativ großer Ferne zu den Lkw-Herstellern – stieß bei Fahrzeugbauern und Ladekranherstellern nicht auf ungeteilte Gegenliebe. Diesen Ausstellern wäre sicherlich schon geholfen gewesen, wenn mehr und besser ausgeschilderte Übergänge, vielleicht auch eine zusätzliche Attraktion, die Besucher in größerer Zahl ins neue Freigelände gelockt hätte.

Als weitere Anregungen wurden die Einrichtung von Fachbesuchertagen sowie die Vorverlegung der Besucherzeiten

genannt. In der Tat erwies sich der Öffnungstermin 9:30 Uhr insofern als ungünstig, als dass dieser mit der morgendlichen Rush-hour zusammenfiel. Wer pünktlich auf dem Messegelände sein wollte oder musste, hatte ohnehin keine andere Wahl als so frühzeitig aufzubrechen, dass er um 9:00 Uhr ankam. Insgesamt aber bescheinigten die Aussteller den Organisatoren eine großartige Leistung und der Veranstaltung insgesamt ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis.

**Goldhofer Aktiengesellschaft:
Karoline Goldhofer-Prützel**



KM: Frau Goldhofer, wie ist die Bauma 2004 aus Ihrer Sicht verlaufen? Waren Sie beispielsweise mit dem Besucheraufkommen zufrieden und wie beurteilen Sie die Internationalität und die Qualität der Besucher?

Goldhofer: Wir waren mit der Ausstellung sehr zufrieden. Es muss sich jetzt natürlich zeigen, inwieweit sich das Messenachgeschäft entwickelt. Das Besucheraufkommen war nicht übermäßig stark, aber dafür war die

Qualität der Besucher sowie deren Internationalität sehr hoch.

KM: Konnten Sie während der Messe Geschäftsabschlüsse tätigen?

Goldhofer: Wir konnten einige Direktabschlüsse tätigen. Viel versprechender zeigte sich jedoch die hohe Angebotsanforderung und das daraus resultierende Messenachgeschäft.

KM: Welche Fahrzeuge wurden besonders nachgefragt und aus welchen Einzelmärkten kamen die Nachfragen?

Goldhofer: Natürlich wurden vorwiegend die klassischen Bautransportfahrzeuge nachgefragt. Größtes Potenzial bildeten dabei die Sattelanhänger. Die Anfragen kamen schwerpunktmäßig aus dem Inland.

KM: Wie sehen Sie nach Ihrer Erfahrung auf der Bauma die weitere geschäftliche Entwicklung in diesem Jahr?

Goldhofer: Wir sind bis jetzt zufrieden und erwarten, dass sich doch ein Großteil der auf der Bauma angedeuteten Geschäfte umsetzen lässt.

KM: Wie stellen Sie sich auf die gestiegenen Stahlpreise ein?

Goldhofer: Wir beobachten die Preisentwicklung sehr genau; mussten aufgrund laufender Rahmenverträge mit unseren Stahllieferanten jedoch noch keine Preis Anpassung durchführen. Bei weiter anhaltendem hohen Preisniveau wird sich dies jedoch nicht dauerhaft vermeiden lassen.

KM: Wie zufrieden waren Sie mit dem Nordgelände?

Goldhofer: Wir waren mit dem Nordgelände nicht zufrieden. Schlechte Erreichbarkeit über die beiden viel zu schmalen Brücken. Außerdem reagierten viele Kunden erstaunt, als sie vom Nordgelände überhaupt hörten.



Knott macht die (Scheiben)bremsen. Unter anderem auch für 8 t-Pendelachsen mit 17,5"-Bereifung. KM-Bild



Iveco war zwar selbst nicht als Aussteller auf der Bauma vertreten, dennoch bekam man hier und da auch Iveco-Trucks zu sehen. In diesem Falle am Cormach-Stand. KM-Bild