

Statement zur Bauma 2004 aus dem Hause Faymonville



KM: Wie ist die Bauma 2004 aus Ihrer Sicht verlaufen? Wie waren Sie mit dem Besucheraufkommen zufrieden?

Faymonville: Wir waren wirklich sehr zufrieden dank der hohen Besucherzahl und der außerordentlich interessanten und qualitativ hochwertigen Kontakte.

KM: Wie zufrieden waren Sie mit der Internationalität und der Qualität der Besucher?

Faymonville: Wir konnten feststellen, dass das Publikum doch international war, hauptsächlich jedoch aus West- und Mitteleuropa. Vor allem konnten wir auch eine erhöhte Besucherzahl aus dem Osten (Russland) erkennen.

KM: In welchem Umfang konnten Sie Geschäftsabschlüsse tätigen?

Faymonville: Wir konnten viele interessante neue Kontakte machen und haben relativ viele Geschäfte abwickeln können, was eher seltener auf Messen der Fall ist.

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

Faymonville: Große Nachfrage bestand für unsere Multimax- (bis 10-achsige Tief- lader, ggf. ausziehbar bis zu 36 Meter, und überfahrbar) und unsere Megamax-Serie (1 bis 5-achsige Tiefbettauflieger, ausziehbar oder nicht, mit verschiedenen Tiefbett-Varianten und abfahrbarem Schwanenhals). Interesse wurde jedoch auch für die anderen Produkte unserer Palette gezeigt :

Prefamax, Innenlader für den Transport von Betonfertigteilen,

Telemax, ausziehbarer Plateausattelaufleger,

Cargomax, Plateausattelaufleger für Kran-Kontergewichte

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

Faymonville: Dank der zahlreichen und qualitativen Besuche können wir mit einer positiven Entwicklung der Geschäfte rechnen. Wir denken, dass die meisten unserer Geschäftspartner die allgemein schlechte Marktsituation der letzten Jahre nun überbrückt haben.

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

Faymonville: Wir sind leider gezwungen, der aktuellen Marktlage im Stahlbereich nachzugehen und unsere Preise dementsprechend anzupassen; wir versuchen jedoch, die Ausmaße für unsere Kunden so gering wie möglich zu halten.

KM: Wie zufrieden waren Sie mit dem Nordgelände?

Faymonville: Viele Besucher haben diesbezüglich ihr Missfallen kundgetan, da sich dadurch eine viel größere Distanz zu dem Zentrum der Bauma ergab. Zudem mussten wir eine mangelnde Organisation bezüglich des Park- und Fahrleitsystems im Nordgelände feststellen.

Scania 4-Achser mit Kipperaufbau.

KM-Bild



Der Volov FH 16 beim Baumaschinentransport.

Transportlösungen für alle Fälle und nach Maß waren am Stand von Doll zu sehen.



Doll Fahrzeugbau GmbH: Brunhilde Rauscher-Doll, Geschäftsführende Gesellschafterin, und Patrick Spitznagel, Leiter Produktbereich Spezialtransport.

KM: Wie bewerten Sie rückblickend die Bauma 2004?

Rauscher-Doll: Die Bauma ist für uns eine repräsentative Messe und keine Verkaufsmesse. Wir hatten viele Besucher aus vielen unterschiedlichen Ländern, mehr als wir erwartet hatten. Wir konnten viele neue Kontakte herstellen aber auch viele unserer bestehenden Kunden haben uns besucht. Das Interesse an unseren Fahrzeugen war gut, entsprechend sind viele Angebote in Bearbeitung. Die Bewertung des wirtschaftlichen Erfolges müssen wir daher noch abwarten.

KM: Wie zufrieden waren Sie mit dem Nordgelände?

Rauscher-Doll: Auf der einen Seite war es so, dass die Besucher, die den Weg ins Nordgelände gefunden haben, auch wirklich interessierte Besucher waren. Die Schaulustigen und die Prospektsammler waren dieses Mal deutlich weniger. Auf der anderen Seite schätze ich natürlich die Nähe zu den Lkw-Herstellern, und die hat mir eindeutig gefehlt. Ich fand es für uns keine glückliche Lösung.

KM: Ein beherrschendes Thema in München waren die Stahlpreise, die je nach Stahlqualität zwischen 15 und 30 % steigen sollen. Wie werden Sie darauf reagieren?

Rauscher-Doll: Die Stahlpreise bei den Qualitäten, die wir benötigen, sind mittlerweile schon über 20 % gestiegen. Auch die Zulieferer unserer Komponenten haben zwischenzeitlich Preiserhöhungen signalisiert, und wir können mit unseren knappen Margen diese Preiserhöhungen nicht mehr abfangen. Bedauerlicherweise müssen wir die Preise erhöhen, beziehungsweise haben sie schon erhöht, sowohl im Holz wie im Spezialbereich.

KM: Wie reagieren die Kunden darauf?

Spitznagel: Es kommt sehr stark darauf an, aus welchem Background ein Kunde kommt. Viele Kunden kennen die Problematik aus dem eigenen Unternehmen. Da stößt man auf ein gewisses Verständnis, wobei natürlich jeder versucht, sein Fahrzeug so günstig wie möglich zu kaufen. Aber gerade kleinere Firmen reagieren zum Teil mit Unverständnis, auch mit Unkenntnis, weil sie einfach diese globale Problematik noch nicht festgestellt haben.

Rauscher-Doll: Ich war auf der Bauma überrascht, wie viele unserer Kunden über die Stahlpreisentwicklung nicht informiert waren. Aber mittlerweile wurde diese Thematik doch zunehmend in den Medien und auch auf der Messe diskutiert, so dass unser Kunde erfährt, dass dies ein generelles Problem der gesamten Branche ist und kein spezifisches Doll-Problem.

KM: Wie schätzen Sie die derzeitige wirtschaftliche Lage ein? In den letzten Monaten hatte sich ja ein leichter Aufwärtstrend abgezeichnet, könnten die gestiegenen Preise für Stahl und Komponenten diesen Trend wieder ausbremsen?

Rauscher-Doll: Wir sind sehr zufrieden mit dem Auftragseingang seit Herbst letzten



Dr. Manfred Münch, Technische Geschäftsführung, Brunhilde Rauscher-Doll Geschäftsführende Gesellschafterin, und Patrick Spitznagel, Leiter Produktbereich Spezialtransport (v.l.n.r.).

Jahres und in den ersten Monaten dieses Jahres, auch aus dem Bereich Export Übersee. Aber wir sind sehr zurückhaltend in der Einschätzung, wie sich die Situation weiter entwickeln wird. Letztlich können wir noch nicht beurteilen, ob alle Wettbewerber die erforderlichen Preiserhöhungen umsetzen und wie der Kunde darauf reagiert. Wir hoffen natürlich, dass sich unser Auftragseingang weiterhin positiv entwickelt. Sorge bereitet uns auch das Thema Materialverfügbarkeit und Lieferzeiten von Komponenten. Wir haben zwar Verträge abgeschlossen, die unsere Versorgung sicherstellen, aber wir können noch nicht einschätzen, inwieweit sich die längeren Lieferzeiten von Komponenten auf unsere Lieferzeiten auswirken. Das wird der Kunde sicherlich nicht akzeptieren.

Patrick Spitznagel: Was unsere wirtschaftliche Situation anbelangt, können wir heute schon sagen, dass das 1. Quartal im Hinblick auf Auftragseingang und Umsatz über Plan liegt. Und auch die Prognose für das nächste Quartal ist sehr gut. Die Auslastung unserer Fertigung ist sehr hoch, und es läuft wirklich besser als geplant. Selbst wenn jetzt die Konjunktur in der zweiten Jahreshälfte noch etwas einbrechen würde, reicht unser Auftragsbestand aus, um das Jahr trotzdem ordentlich abzuschließen zu können. Das gibt eine gewisse Sicherheit in so einer turbulenten Zeit.

Royal Nootboom Trailers B.V.: Johan van de Water, Marketing Communication Manager

KM: Herr van de Water, wie zufrieden sind Sie mit dem Verlauf der diesjährigen Bauma?

van de Water: Wir sind nicht ganz unzufrieden. Das Interesse an unseren Produkten seitens der Fachleute war sehr groß.

Vor allem unser Eurotieflader mit 1-Achs Jeepdolly für den Transport von Baggern ist auf reges Interesse gestoßen. Leider ist das Nordgelände nicht überzeugend, weil es nur sehr schwer für die Besucher zu erreichen ist.

Die Brücken, die man errichtet hat, sind eine Behinderung. Im Vergleich zur letzten Bauma ist es an diesem Standort in puncto Besucherzahlen nicht so gut hier.

Man sieht es auch, es ist ruhiger als im herkömmlichen Freigelände. Es ist schade, dass man keinen vernünftigen Übergang geschaffen hat. Man hätte ein großes Gelände schaffen können, indem man die Straße, die die beiden Gelände trennt, gesperrt hätte.

KM: Wie beurteilen Sie insgesamt den Markttrend?

van de Water: Wir haben sehr gute Nachfragen und Aufträge, damit sind wir sehr zufrieden. Wir haben das Gefühl, dass der Markt in Deutschland wieder anzieht. Unsere vielen Neuheiten, die wir auf der Bauma präsentiert haben, haben dabei eine sehr wichtige Rolle gespielt. Denn mit unseren Neuheiten können unsere Kunden ihre Transportkosten senken und damit ihre Wettbewerbs-



Johan van de Water, Marketing Communication Manager bei Nootboom, war mit dem Interesse, das den vorgestellten Neuheiten entgegengebracht wurde, sehr zufrieden. KM-Bild

fähigkeit verbessern. Erst in den kommenden Monaten können wir genau sagen, wie erfolgreich die Bauma wirklich war, aber die Aussichten sind sehr gut.