

Gute Stimmung – volle Auftragsbücher

Für die Lkw-Hersteller und Fahrzeugbauer stand die Bauma 2004 ganz im Zeichen zum Teil deutlich gesteigener 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 hat-

ten: 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 Grundmerkmale sind im wesentlichen Antriebsformel, Motorleistung, Tonnage im Kontext mit Eigengewicht, Bauhöhe, Radstand, systemorientierte Vorbereitung für bestimmte Aufbauten und Fede-

rung. 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 Kipperfahrgestelle 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 Antriebstrang wie beispielsweise Overdrive- oder Lastschaltgetriebe und robuste Federpakete sowie Achsaggregate, die einen Volvo zum praxgerechten 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



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. STM-Bild



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

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.

Scheuerle Fahrzeugfabrik GmbH: Stefan Menges, Geschäftsführer

STM: 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.

STM: 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 weiteren Weges hierher kommen.

STM: 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.

STM: 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-



KM-Bild

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

STM: 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.

STM: 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.

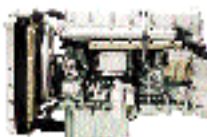
STM: Wäre nicht eine Konsequenz, die Mehrkosten weiterzugeben und wird der Markt das überhaupt mittragen?

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.

VOLVO



INTELLIGENT POWER



Bei der Entwicklung des neuen Flaggschiffs FH16 war das Ziel von Volvo Trucks die perfekte Kombination aus Leistung, Eleganz und Intelligenz. Mit modernster 16-Liter-Motortechnologie und bis zu 610 PS vereint der FH16 kontrollierte Kraftentfaltung, hohe Durchschnittsgeschwindigkeiten und herausragende Fahreigenschaften mit überzeugender Wirtschaftlichkeit. Sein außergewöhnliches Fahrerumfeld, hochentwickelte Sicherheitssysteme und der einzigartige Fahrkomfort machen ihn zum derzeit wohl aufregendsten Fahrerlebnis auf Europas Straßen.



VOLVOTRUCKS. DRIVING PROGRESS

www.volvotrucks.de

TRUCKS

AFTERSALES

FINANCE

TRANSPORT-MANAGEMENT