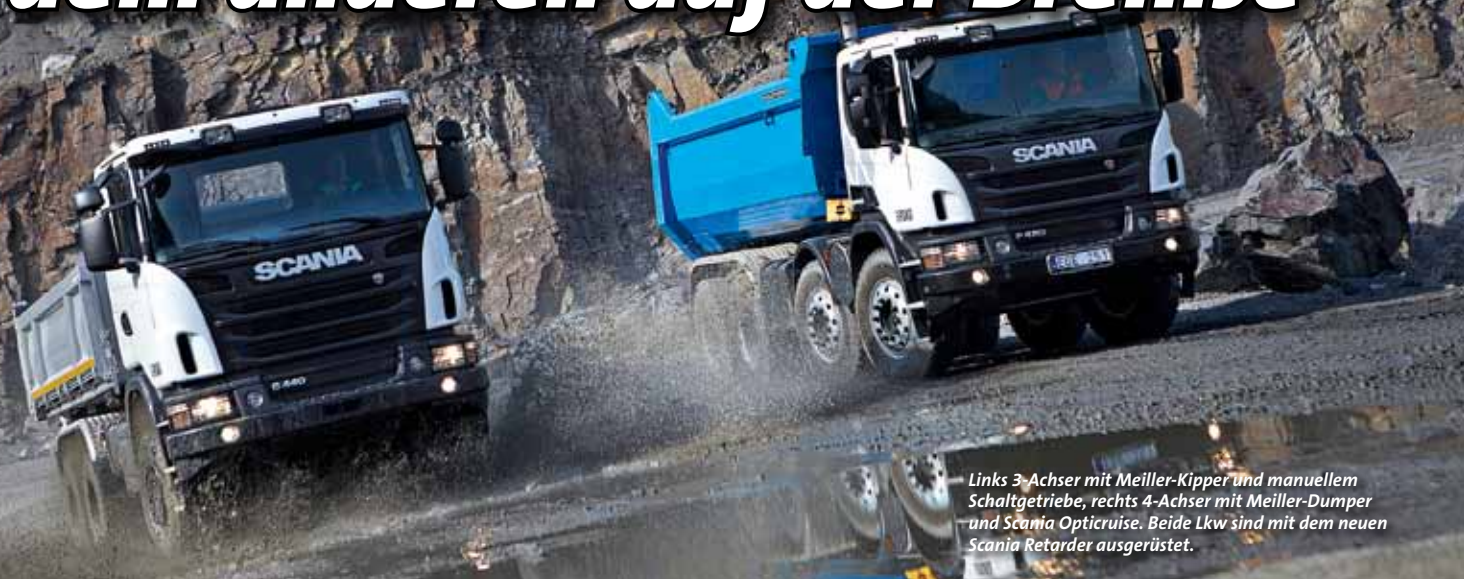


„Gleichzeitig mit einem Fuß auf dem Gaspedal und mit dem anderen auf der Bremse“



Links 3-Achser mit Meiller-Kipper und manuellem Schaltgetriebe, rechts 4-Achser mit Meiller-Dumper und Scania Opticruise. Beide Lkw sind mit dem neuen Scania Retarder ausgerüstet.

Im Rahmen der Offroad-Baufahrzeugpräsentation in Barcelona hatte STM die Gelegenheit zu einem Interview mit Henrik Henriksson, Senior Vice President Trucks von Scania. In dem Gespräch ging es unter anderem um die Folgen der Wirtschaftskrise sowie um die wirtschaftlichen und strategischen Pläne des Unternehmens.

STM: Herr Henriksson, der Nutzfahrzeugmarkt hat turbulente Zeiten hinter sich. Erst das Rekordjahr 2007, dann der Absturz 2009. Wie hat sich der Markt aus Ihrer Sicht während der letzten zwei Jahre entwickelt?

Henrik Henriksson: Die drei Hauptsegmente – Fern-, Bau- und Verteilerverkehr – haben sich seit der Krise unterschiedlich entwickelt. Der Fernverkehr hat sich während der letzten zwei Jahre erholt. Der Absatz von Bau-Lkw ist nach wie vor auf einem niedrigeren Level. Der innerstädtische

„Die Banken haben unsere Kunden ja schon längst als Risiko-Gruppe eingestuft.“

Verteilerverkehr ist meiner Meinung nach so gut wie unberührt von der Krise geblieben, denn innerhalb der Städte mussten die Güter nach wie vor verteilt werden.

STM: Im Bausegment hinken die Stückzahlen also der Entwicklung hinterher, dennoch präsentieren Sie derzeit neue Fahrzeuge gerade für die Baubranche.

Henrik Henriksson: Ja, der Baubereich ist eindeutig das Segment, das sich stückzahlenmäßig von der Krise noch nicht erholt hat. Aber zukünftig rechnen wir dort mit Investitionen. Europaweit gibt es ja Bemühungen, die Wirtschaft zu stärken und entsprechend bringen die Regierungen Infrastruktur- und Bauprojekte auf den Weg.



Henrik Henriksson, Senior Vice President Trucks bei Scania.



NOOTEBOOM
MCO-PX SEMITIEFLADER

TRENDSETTERS IN TRAILERS





HERVORRAGEND BEI // MANOEUVRIERBARKEIT // NUTZLAST // ZUVERLÄSSIGKEIT

WWW.NOOTEBOOM.COM



Im rauen Gelände fühlt sich dieser 50-Tonner wohl. 8x4-Antrieb, Allison Automatikgetriebe, Allison Retarder und ein Dumper von Sörling-Ilsbo sind die Eckdaten dieses Arbeitspferdes.

STM: Darüber hinaus gibt es ja auch noch den Energiebereich, auch hier verfolgen die Regierungen ehrgeizige Ziele, die vielleicht für eine Belebung sorgen könnten, zum Beispiel im Bereich Windkraft oder der Erneuerung von Kraftwerken.

Henrik Henriksson: Ja, das stimmt natürlich. Und es gibt ja noch andere Vorhaben wie Biogas-Kraftwerke. Die „grüne Bewegung“ wird sicherlich einige Investitionen und Bauvorhaben auslösen. Wenn man aber einen globalen Maßstab ansetzt, dann muss man sicherlich „Mining“ als Teil des Bausegments besonders hervorheben. Dieses Segment hat sich

wirklich vollständig erholt. Nicht nur der Goldpreis ist seit der Krise ja enorm gestiegen, alle Mineralien und Rohstoffe verzeichnen eine hohe Nachfrage. Ich würde sagen, dieser Markt ist sogar stärker als 2008.

STM: Das betrifft dann vor allem die außereuropäischen Märkte?

Henrik Henriksson: Asien, Afrika, Lateinamerika, aber auch Europa. In Skandinavien, Polen, Ungarn sind neue Minen eröffnet worden. In Polen, wo man ja Schiefergas entdeckt hat, wird es zu umfangreichen Investitionen kommen, weil man diese Energiequelle natürlich erschließen will.



Nur anschauen, nicht selbst fahren lautete das Motto für diese Scania-Schwerlastzugmaschine. Beeindrucken konnte sie trotzdem. STM-Bild

„Wir können nicht 100 % finanzieren, schließlich sind wir ein Hersteller und keine Bank.“

STM: Nochmals zum „normalen“ Bausegment zurück. Kürzlich bezeichnete der Zentralverband des deutschen Baugewerbes die Bauwirtschaft als stärkste Einzelbranche und somit als Zugpferd der Volkswirtschaft in Deutschland – eine Einschätzung, die Sie aus Ihrer Sicht teilen können?

Henrik Henriksson: Ich denke, dass Deutschland im Ganzen betrachtet der Antriebsmotor für die gesamte europäische Wirtschaft ist. Deutschland war das einzige Land, das in der Lage war, sein Wirtschaftswachstum zu steigern und zugleich auch die Arbeitslosigkeit abzubauen. Das war meiner Meinung nach möglich, weil auf politischer Ebene viele Investitionen angestoßen wurden. Maßnahmen wie die Konjunkturpakete haben natürlich auch die Baubranche in Deutschland belebt und ich denke, dieser Trend wird sich fortsetzen, falls nicht irgendetwas Dramatisches mit Griechenland (Anm. der Redaktion: das Interview wurde am 3. 11. 2011 geführt) und dem Euro passiert. Aber wie es derzeit aussieht,

scheint es doch, dass der deutsche Markt auch weiterhin stark sein wird.

„Unsere Prognose geht davon aus, dass der weltweite Gesamtmarkt im nächsten Jahr abnehmen wird.“

STM: Wo Sie gerade Griechenland ansprechen, inwieweit ist es ein Problem für Scania, wenn die Schwedische Krone zu stark wird?

Henrik Henriksson: Was den Export anbelangt wird unsere Rentabilität durch die starke Schwedische Krone angegriffen, aber auf der anderen Seite ist es natürlich auch ein gutes Gefühl, eine solide Währung zu haben. In Schweden hatten wir zu Beginn der 1990er Jahre eine Finanzkrise, in deren Folge die schwedische Wirtschaft gründlich umstrukturiert wurde. Jetzt stehen wir auf einem ganz soliden Grund und haben eine solide Währung. Wie gesagt, kurzfristig geht eine starke Schwedische Krone natürlich zu Lasten unserer Rentabilität. Aber langfristig betrachtet ist uns diese Situation natürlich deutlich lieber als eine unsichere Lage.

Betonteile-Transport:
eine Scania R 620 LA
6x4-Zugmaschine im Einsatz.



STM: Sie sehen also kein Problem darin, wettbewerbsfähig zu bleiben?

Henrik Henriksson: Nein, das Problem liegt ganz woanders. Ich sehe eher die Gefahr, dass die Krise in Griechenland dazu führen wird, dass es für unsere Kunden noch schwieriger und noch teurer wird, Kredite zu bekommen. Die Banken haben unsere Kunden ja schon längst als Risiko-Gruppe eingestuft und die derzeitige Lage in Griechenland trägt nicht gerade zur Entspannung bei. Hier

„Wir schätzen, dass künftig ungefähr 20 % des gesamten Marktes in Europa mit Mietfahrzeugen bedient wird.“

brauchen unsere Kunden Unterstützung.

STM: Das heißt, Scania bietet eigene Finanzierungslösungen an.

Henrik Henriksson: Mit Scania Finance bieten wir unseren Kunden Finanzdienstleistungen an, die hilfreich sein können, wenn

Banken zurückhaltend reagieren. Europaweit sind es heutzutage etwa 35 % der Fahrzeuge, die wir mit Scania Finance finanzieren, in Deutschland sogar fast 50 %, und zukünftig wird dieser Anteil noch weiter zunehmen. Aber natürlich muss das Ganze auch in einem

gewissen Rahmen bleiben. Wir können nicht 100 % finanzieren, schließlich sind wir ein Hersteller und keine Bank.

STM: Wieviele Einheiten produzieren Sie derzeit?

Henrik Henriksson: In den letzten zwei Jahren haben wir unsere Produktion wieder gesteigert. Im September dieses Jahres haben wir dann eine Rekordmarke erreicht und uns dann aber entschlossen, die Produktion wieder runterzufahren, um auf einen Abschwung in der südeu-

DAS ORIGINAL



DOLL panther



DOLL panther: Der Beste seiner Klasse.

DOLL Fahrzeugbau AG 77728 Oppenau Tel. +49 (7804) 49-0 www.doll-oppenau.com

Ein Gespann für Einsätze in Norwegen. Vorne Scania R 730 LB6x4HNB, hinten Tridem-Zentralachsanhänger, beide mit Aufbauten von Istrail.



ropäischen Wirtschaft und einen rückläufigen Auftragseingang im Nahen Osten vorbereitet zu sein. Daher haben wir die Produktion gesenkt.

STM: Sie treten also lieber frühzeitig auf die Bremse?

Henrik Henriksson: Man muss sehr genau schauen, was in den Märkten passiert. Aber ich denke der Name des Spiels ist Flexibilität. Ob man es schafft, schnell die Produktion hochzufahren und sie schnell wieder runterzufahren. Entscheidend ist, ob man flexibel genug ist, schnell auf Nachfrageveränderungen zu reagieren, ohne zuviel Kapital zu binden. Das führt derzeit zu einer eigentümlichen Situation, die irgendwie an Gokart-Fahren erinnert: gleichzeitig mit einem Fuß auf dem

Gaspedal und mit dem anderen auf der Bremse.

STM: Eine flexible Produktion geht aber auch mit einer flexiblen Beschäftigung einher. Wie regeln Sie dies im Hinblick auf Ihren Personalbestand?

Henrik Henriksson: Eine gewisse Anzahl unserer Mitarbeiter in der Produktion haben Kurzzeit- beziehungsweise befristete Verträge, die nach sechs oder 12 Monaten auslaufen. Natürlich stehen diese Mitarbeiter dann ganz oben auf der Liste, wenn die Produktion wieder hochgefahren wird und wir wieder mehr Personal benötigen.

STM: Scania hat im letzten Jahr auch das Vermietgeschäft nochmals ausgeweitet und bietet seit

April 2010 in Deutschland auch Baufahrzeuge zur Miete an. Wie hat sich das Vermietgeschäft ganz allgemein entwickelt?

Henrik Henriksson: Die Scania Mietflotte bietet in Deutschland zur Zeit ungefähr 1.000 Fahrzeuge, überwiegend 4x2-Zugmaschinen, aber auch 6x4- und 8x4-Kipper und 250 Auflieger. Das Vermietgeschäft gewinnt ganz allgemein an Bedeutung. Wir schätzen, dass künftig ungefähr 20 % des gesamten Marktes in Europa mit Mietfahrzeugen bedient wird.

STM: Welche Segmente sind davon besonders betroffen?

Henrik Henriksson: Im Moment konzentrieren wir uns auf die Bereiche Fernverkehr und Bau, aber wir haben auch spezielle Anwendungen wie zum Beispiel Müll- und Recyclingfahrzeuge oder Abrollkipper im Auge, mit denen wir demnächst unsere Angebotsreihe erweitern wollen. Das Vermietgeschäft wird immer wichtiger, weil unsere Kunden natürlich zunehmend flexibel reagieren müssen. Es geht dabei nicht nur um das Abdecken von Bedarfsspitzen, sondern vor allem die Unsicherheit, was die Zukunft anbelangt, ist es, was unsere Kunden in die Miete drängt. Um hier die passenden Lösungen bieten

zu können, haben wir eine Strategie gewählt, bei der wir unsere eigene Vermietorganisation aufbauen und nicht an unabhängige Vermietunternehmen verkaufen. Zwar ist der Vermietmarkt ein wachsendes Segment, aber auch hier besteht die Herausforderung wieder darin, den Bedarf richtig einzuschätzen und zu wissen, wie viele Fahrzeuge man benötigt. Denn letztendlich muss die Mietflotte auch im Einsatz sein, ansonsten schlägt sie in der Bilanz negativ zu Buche.

„Hybrid-Technologien sind sogar bis 100 t möglich.“

STM: Wir haben eingangs schon über den Verteilerverkehr in den Städten gesprochen und jetzt erwähnen Sie Müllsammelfahrzeuge, die zukünftig ins Vermietportfolio aufgenommen werden sollen. Diese Fahrzeuge stehen zwar nicht gerade im Fokus des Schwertransportmagazins. Interessant ist aber, dass typischerweise genau diese Fahrzeuge mit Hybrid-Technik ausgerüstet werden, wenn Hersteller Hybrid-

Wer Bedarfsspitzen abdecken will, oder sich nicht zum Kauf entschließen kann, der wird in der Mietflotte von Scania Rent fündig.





Off road Einsatz: Dank des Traktionspanels im Armaturenbrett lassen sich Grip und Traktion bequem überwachen.



Lkw-Montage im Werk Södertälje.

Techniken vorstellen oder anbieten. Wie sieht es hier denn eigentlich bei Scania aus? Ich meine, Sie hätten bislang eher durch Hybrid-Busse, denn durch Hybrid-Lkw von sich reden gemacht.

Henrik Henriksson: Ja, wir testen seit etwa fünf Jahren Hybrid-Lösungen mit Kunden, und zwar sowohl bei den Bussen als auch bei den Lkw. Aber wir vermarkten und verkaufen diese Technologien noch nicht. Denn vor allem wegen der hohen Preise für Batterien und aufgrund der Unsicherheit, was die Lebensdauer der Batterien anbelangt, können wir nicht sehen, dass sich für unsere Kun-

den die hohen Investitionskosten auszahlen, selbst wenn man einen etwaigen höheren Restwert der Fahrzeuge in Betracht zieht.

STM: Wenn Sie sagen, Sie testen Hybrid-Lkw, von welchen Klassen sprechen wir hier? Nur leichte Fahrzeuge oder auch schwere Lkw?

Henrik Henriksson: Schwere Lkw bis 60 t. Hybrid-Technologien sind sogar bis 100 t möglich. Zum Beispiel sehen wir im Bereich Mining Vorteile, Hybrid-Lkw einzusetzen. Also: 60 t für on road-Anwendungen und 100 t im Offroad-Bereich. Ich denke, dass alle mit Bussen anfangen, liegt na-

türlich im Stop-and-go-Verkehr begründet, danach kommen dann als nächste Anwendung zum Beispiel Müllsammel-Fahrzeuge. Aber wenn man es richtig macht und die richtige Technik zum Einsatz bringt, können Hybrid-Fahrzeuge sogar auch im Fernverkehr Vorteile bieten und natürlich im Baueinsatz sowie bereits erwähnt, im Bereich Mining. Aber wie gesagt, zunächst einmal müssen die Batterieanbieter in der Lage sein, die Batterien günstiger

anzubieten und eine rentable Lebensdauer der Batterien zu garantieren. Wenn das eintritt, wird sich der Markt meiner Meinung nach drehen. Höchstwahrscheinlich wird dies aber noch zwei Jahre dauern. Wir sind für diesen Markt auf jeden Fall bereit, die Technologie haben wir heute schon.

Herr Henriksson, vielen Dank für das Gespräch.

Das Gespräch führte Manuela Buschmeyer. STM



Internationale SchwertransportLogistik



Optimale Möglichkeiten für Transport, Umschlag und Lagerung. Verpackungen bis zur Vormontage kompletter Industrieanlagen.

- # Heavy Lift Terminal Duisburg mit 500 t Umschlagskapazität
- # Hallenlagerflächen bis 250 t Krankkapazität
- # Freilagerflächen bis 30.000 qm
- # Binnenschifftransporte

- # Tieflader bis 300 t Nutzlast
- # Kesselbrücken bis 140 t Nutzlast
- # Drehschemeleinrichtungen bis 800 t Nutzlast
- # Gedeckte Fahrzeuge bis 4,6 m Breite und 70 t Nutzlast
- # Selbstfahrer und Schwergutachslinien >2000 t Nutzlast



KAHL SCHWERLAST GmbH - Pattbergstr. 33 - D-47427 Moers - Tel.: 0049 (0) 28 41 / 79 97-0 - Fax: 0049 (0) 28 41 / 79 97-11 - Mail: schwerlast@kahl-schwerlast.de - Web: www.kahl-schwerlast.de