

# „Der deutsche Markt ist im Moment sehr stark“

Im Vorfeld zur bauma präsentierte sich Wolffkran der internationalen Fachpresse im Rahmen des „bauma Medien Dialog“ in München. KM nutzte die Gelegenheit zu einem Interview mit Dr. Peter Schiefer, Inhaber und CEO der Wolffkran AG.

**KM:** Wolffkran präsentiert auf der bauma einen neuen Wippauslegerkran, der gezielt auf die Anforderungen in den Märkten Großbritannien und Nordamerika konstruiert wurde. Wie beurteilen Sie die Chance, diesen Kran auch in Mitteleuropa vermarkten zu können und wie werden ganz im Allgemeinen Wippkrane in Mitteleuropa angenommen?

**Dr. Schiefer:** Wipper werden in Mitteleuropa nach wie vor primär für Hochhausbauten einge-

setzt. Die Philosophie, die man beispielsweise in England vertritt, dass das Überschwenken

so konsequent verboten ist und auch von den Nachbarn verfolgt wird, das erleben wir in Deutschland.

---

„Wir sehen die Grenze im Moment beim neuen Wolff 7534 clear, also etwa bei 320 mt.“

---

setzt. Die Philosophie, die man beispielsweise in England vertritt, dass das Überschwenken

land, Österreich, Schweiz, in Europa generell, auf diese Weise nicht. Hier ist der Einsatz von Wippern immer noch auf Hochhausbauten oder Spezialbauten wie zum Beispiel Kraftwerke beschränkt, wobei wir hier im Prinzip die gleichen Regeln haben wie in Großbritannien.

**KM:** Und warum werden diese Regeln nicht angewendet?

**Dr. Schiefer:** Wo kein Kläger, da kein Richter. Hier scheint es die Nachbarn noch nicht so sehr zu stören, wenn ein Kran über ihr Gebäude schwenkt. Mit dem



Dr. Peter Schiefer, Inhaber und CEO der Wolffkran AG.

wir mit den spitzenlosen Kranen gehen sollen. Wir glauben, dass es einen Punkt gibt, an dem der Montagevorteil gegenüber dem Gewichtsvorteil kippt. Der Kran mit Spitze ist in einzelnen Komponenten leichter und somit auch preiswerter zu realisieren. Der spitzenlose Kran

---

„Die Auslastung lag durch das Jahr hindurch um die 80 bis 82 %.“

---

Wippkran könnten wir das Überschwenken natürlich vermeiden.

**KM:** Wolffkran hat nicht nur Wipper im Programm, sondern stellt auf der bauma auch einen spitzenlosen Turmdrehkran vor. Warum hat sich dieses Konzept so durchgesetzt? Es ist ja nicht unmittelbar einsehbar, warum jeder Kran jetzt plötzlich auf eine Spitze verzichten soll.

**Dr. Schiefer:** Nein, direkt einsichtig ist das nicht und wir führen hausintern auch immer wieder die Diskussion, wie weit

bietet einige Montagevorteile, weil die Spitze eben entfällt. Aber unserer Meinung nach muss der spitzenlose Kran containerfähig sein, sodass Sie schon allein aufgrund der Geometrie an gewisse Grenzen stoßen. Und weil ja die gesamten Kräfte durch den Obergurt geleitet werden müssen, werden ab einem bestimmten Punkt die Auslegerteile so massiv und so schwer, dass es wirtschaftlich keinen Sinn mehr macht.

**KM:** Wo liegt dort konkret die Grenze?



Wolffkran bietet den Wolff 355 B und den 700 B als US-Versionen an, die an die amerikanischen Regularien angepasst sind. Der Wolff 355 B in der US-Version ist auf der bauma zu sehen. Das Bild zeigt den Wolff 700 B US bei einem Einsatz in San Francisco.

**Dr. Schiefer:** Wir sehen die Grenze im Moment beim neuen Wolff 7534 clear, also etwa bei 320 mt. Darüber hinaus könnte man jeden Kran spitzenlos konstruieren, aber das ist unserer Auffassung nach wirtschaftlich uninteressant.

**KM:** Was ich auch in diesem Jahr auf der bauma wieder vermisse, ist ein Untendreher von Wolffkran. Bedauern Sie es nicht, dass sie zum Beispiel im 70 mt-Bereich, diese Krangröße ist ja unter anderem bei Brückenbauwerken sehr gefragt, keinen Untendreher im Programm haben? In der Funktion als Kranhersteller können Sie vielleicht ganz gut damit leben, aber ich könnte mir vorstellen, dass Ihre Disponenten aus der Kranvermietung die Untendreher vermissen.

**Dr. Schiefer:** Ich sehe es umgekehrt, mir tut es als Kranhersteller weh, dass wir den Untendreher nicht dabei haben, weil ich finde, dass der Untendreher



Wolff 8060 im Einsatz bei der Hoebee-Schiffswerft im niederländischen Dordrecht.

zum Portfolio mit dazugehört. Wir haben keine Untendreher im Programm, weil es bei den Obendrehern für uns noch so viel zu tun gibt. Natürlich wird das Thema Untendreher bei uns diskutiert, aber von der Priorität her wird es immer wieder nach hinten geschoben. In der

Vermietung ist der Untendreher zwar für die Ergänzung wichtig, aber in dem Segment, in dem wir heute in der Vermietung tätig sind, und auch in der Art, wie wir vermieten, in Kombination mit der Baustellenplanung, mit der Projektarbeit, die wir auf den Baustellen leisten, taucht der Un-

tendreher eher selten auf. Ich will nicht sagen, dass wir vorwiegend die größeren Krane vermieten, aber der Untendreher als Ergänzung kommt bei uns dann doch relativ selten vor.

**KM:** Ich sprach bereits ein Betätigungsfeld für die großen



**PowerAttack in Aktion!**

**PowerAttack**

© Made in Germany

[www.PowerAttack.biz](http://www.PowerAttack.biz)

## PowerAttack – Der Lastenbeweger

Die innovative Idee zum Bewegen von Lasten auf passiven Transportfahrwerken anstelle eines Gabelstaplers.

Ein Produkt von:



Klaus J. Scholpp  
PowerAttack GmbH  
Nanettweg 5  
D-70839 Gerlingen  
Tel. +49 (0)7156 - 177 33 42  
[www.powerattack.biz](http://www.powerattack.biz)







Am Bau der Hochmoselbrücke sind auch spitzenlose Turmdrehkrane von Wolffkran beteiligt. Im Bild ist der Wolff 6031 clear zu sehen. Auf der bauma stellt Wolffkran den Wolff 7534 clear vor, der die Reihe der spitzenlosen Krane nach oben hin abrundet.

**Unterdreher an. Bleiben wir vielleicht einmal ganz allgemein beim Markt. Wie haben sich die mitteleuropäischen Märkte entwickelt, wie insbesondere auch der deutsche Markt, von dem ich mir vorstellen könnte, dass auf die nächsten Jahrzehnte hinaus die Brückenbauwerke ein wichtiges Betätigungsfeld sind?**

**Dr. Schiefer:** Der deutsche Markt

ist im Moment sehr stark, kein überschwänglich boomender Markt, aber wir haben auch letztes Jahr einen neuen Rekord bei den Kranverkäufen aufgestellt. Die Nachfrage in der Miete ist sehr, sehr hoch und unsere Kunden berichten von vollen Auftragsbüchern. Ich stelle aber generell eine gewisse Zurückhaltung fest. Dies liegt meiner

Meinung nach daran, dass das letzte Quäntchen Vertrauen – vielleicht auch in das Handeln der Politik – fehlt, weil man unsicher ist, wie es denn tatsächlich weitergeht. Ich glaube, dass wir beispielsweise in Deutschland einen Nachholbedarf im Bau haben. Angefangen beim Straßenverkehrswegebau und den Brücken bis hin zu den vielen

fehlenden Wohnungen in den Städten. Der Bedarf ist also da, aber mein Eindruck ist, dass das Umfeld nicht so glasklar ist, was die Bereitschaft zu Investitionen verringert – egal, ob bei öffentlichen oder privaten Auftraggebern.

**KM: Wie hoch ist im vergangenen Jahr die Auslastung in der Vermietung gewesen?**

**Dr. Schiefer:** Die Auslastung lag durch das Jahr hindurch um die 80 bis 82 %, was für uns schon an eine Vollausslastung grenzt. Selbst jetzt im Winter (Anm. d. R.: das Interview wurde im Januar 2016 geführt) liegen wir bei 75 %, was für diese Jahreszeit sehr, sehr hoch ist.

**KM: Hoffen wir mal, dass dann die Aufträge im Frühjahr nicht fehlen. Das hatten wir ja schon einmal: Auf einen milden Winter folgte die Flaute im Frühjahr.**

**Dr. Schiefer:** Ja, obwohl die Auftragsbücher vieler Kunden ein anderes Bild zeichnen. Ich glaube, dass da schon noch eine ganze Menge hinterherkommen wird. In Deutschland haben sich die Aufträge und damit der Bedarf über das Jahr relativ gut verteilt. Wir haben eben nicht einen Boom mit anschließendem Tief.

**KM: Wenn die Auslastung so gut und so konstant ist, macht sich das auch bei den Vermietpreisen bemerkbar?**

**Dr. Schiefer:** Nein! Das ist ein echtes Handicap und absolut nicht befriedigend. Bei diesen Vermietpreisen wird man sich als Vermieter irgendwann die Frage stellen, wie viel man in die Flotte überhaupt investieren soll.

**KM: Im Turmdrehkranbereich wird der Vermietpreis auf den Monat festgelegt, und zwar in Prozent vom Neuanschaffungspreis. Ab welchem Prozentsatz ist das Vermietgeschäft auskömmlich?**

**Dr. Schiefer:** Aus meiner Sicht ab 1,5 % und da sind wir sicherlich noch nicht.



**KM:** Die Vermietpreise sind also immer noch nicht auskömmlich und das, obwohl die Krane immer mehr Features bieten, die auch die Arbeitsleistung dieser Krane sicherstellen und erhöhen. Features, die praktisch gar nicht mitbezahlt werden. Ein Feature, das es bei Wolffkran schon seit vielen Jahren gibt, ist der vernetzte Kran, die Möglichkeit sich den Kran online anzugucken und zu prüfen. Was gibt es da Neues bei Wolffkran?

**Dr. Schiefer:** Wolff Link ermöglicht jetzt in der neuesten Version, dass der Kran online geht und im Internet verfügbar ist, natürlich nur mit den entsprechenden Einwahldaten und so abgesichert, dass man ihn nur angucken und nicht manipulieren kann. Damit ermöglichen wir noch stärker, dass der Kran vernetzt wird. Er kann sich in die Baustellen, in die Ablaufplanung, in die vom Planungsbüro verwendeten Tools komplett integrieren. Und ja, wir bieten eine Menge Zusatzfeatures, die auch zum Teil gar nicht bezahlt werden. Aber für uns steht im Vordergrund, unsere Krane damit noch attraktiver zu machen und es dem Kunden zu ermöglichen, noch effizienter zu arbeiten, sodass er am Ende des Tages mit unseren Kranen Geld verdient.

**Herr Dr. Schiefer, wir danken Ihnen** für das Gespräch. Das Gespräch führte Jens Buschmeyer.



**KM** Wolff-Wipper im Einsatz im Bankenviertel von Frankfurt.



## Liftmaster

Flexibel, zuverlässig und sicher für die mobile Hebe- und Höhenzugangstechnik



**INNOVATING FOR YOU**

- für die Beförderung von Arbeitsbühnen und Staplern
- mit und ohne Teleskopierung
- 30 t Nutzlast – auch für schwere Hebeteknik

Mehr dazu:  
[www.fliegl.com](http://www.fliegl.com)

