

„Wir verzeichnen weiterhin Auftrags- einzgänge“



Auf der Teststrecke: Der Demag AC 250-5.

Als vor rund einem Jahr die Übernahme von Demag durch Tadano vertraglich abgeschlossen wurde, konnte niemand ahnen, dass die Integration nicht die einzige Herausforderung bleiben würde. KM wollte wissen, wie sich die Corona-Pandemie auf den Zusammenschluss der beiden Unternehmen, auf die Produktion und auf die Auftragseinzgänge ausgewirkt hat.

Jens Ennen, CEO Tadano Demag GmbH, stellte sich den Fragen der KM-Redaktion.

KM: Im vergangenen Jahr hat Tadano Demag übernommen. Das bedeutet natürlich auch sehr viel Integrationsarbeit, um Demag in die Tadano-Gruppe einzubinden. Wieviel der Wegstrecke haben Sie schon hinter sich und wieviel liegt noch vor Ihnen?

Ennen: Tatsächlich sind wir schon sehr viel weiter, als wir letzten August gedacht hätten. Die Vertriebs- und Serviceorganisationen sind in den meisten Regionen vereint und harmonisiert. Das gilt für viele europäische Länder, wie die DACH Region, aber auch in Amerika und Australien bekommen Kunden jetzt Tadano- und Demag-Produkte aus einer Hand.



Jens Ennen, CEO Tadano Demag GmbH.



Einsatz in Indien für einen CC 8800-1. Einen solchen Großkran hat Tadano Demag trotz Corona-Pandemie im April noch ausgeliefert.

Auch „hinter den Kulissen“ schreitet die Integration voran: beim Einkauf und Product Management zum Beispiel haben wir die Organisationen zusammengeführt und Strukturen angepasst. Die Mitarbeiter beider Werke arbeiten Hand in Hand. Auch in der Produktion gibt es einen regen Austausch.

Trotzdem liegt immer noch ein großes Stück des Weges vor uns. So eine Integration ist nicht über Nacht erledigt. Lauf und Zweibrücken arbeiten in vielen Bereichen mit unterschiedlichen, oft nicht kompatiblen Systemen. Unsere IT ist dabei, das alles zusammenzuführen, aber das braucht seine Zeit, damit die Ergebnisse dann auch langfristig funktionieren. Auch in anderen

Bereichen müssen wir genau hinsehen, bevor wir Änderungen vornehmen.

Außerdem nutzen wir auch die Gelegenheit, Prozesse in beiden Standorten zu evaluieren. Dies ist eine gute Chance herauszufinden, wie wir zukünftig zusammen arbeiten wollen. Da hat mal der eine Standort einen besseren Ablauf, mal der andere. Wir kombinieren das – the best of both worlds sozusagen.

KM: Zum Zeitpunkt der Übernahme war bereits klar, dass die Windkraft – ein wichtiges Betätigungsfeld für die Gittermastraupenkrane – zumindest in Deutschland in die Krise geraten war. Wie hat sich das auf den

Großkranabsatz ausgewirkt und wie viele Windkraftkrane haben Sie zurückgenommen?

Ennen: In Deutschland liegen viele Windkraft-Projekte auf Eis, aber wir sehen einen Anstieg im restlichen Europa. Dazu kommt, dass auch andere Infrastruktur-Projekte angegangen werden, wie zum Beispiel die Instandsetzung und der Austausch alter Brücken. Auch dafür werden Gittermast-Raupenkrane gebraucht. Von unseren Kunden hören wir, dass sie momentan eine gute Auftragslage haben und ihre Raupenkrane ausgebucht sind. Das eröffnet natürlich auch Perspektiven für zusätzliche Geräte, die sich bei uns in einem gestiegenen Anfragevolumen niederschlagen.

KM: Was zum Zeitpunkt der Übernahme niemand absehen konnte, war das Auftreten einer weltweiten Pandemie. Wird die oben schon angesprochene Integration von Demag in die Tadano-Gruppe aktuell von der Corona-Krise behindert?

Ennen: Natürlich war das ein großer Einschnitt. Für uns stand dabei erst mal die Sicherheit unserer Mitarbeiter, unserer Geschäftspartner und der Gesellschaft im Ganzen im Vordergrund. Wir haben ja zusammen mit den Betriebsräten und der Belegschaft beider Standorte entschieden, die letzte März-Woche Urlaub zu nehmen, um mögliche Infektionsketten zu unterbrechen. Die Bereitschaft dazu war überwältigend und ich möchte mich auch hier nochmal bei allen Mitarbeitern bedanken, dass sie das mitgemacht haben. Seit April sind wir nun in Kurzarbeit. Das hat auch wesentlich mit den unterbrochenen Lieferketten zu tun. Es ist ja kein Geheimnis, dass zum Beispiel unsere AC-Kabinen aus Italien kommen, das früh und sehr stark betroffen war. Und auch viele Zulieferer in anderen Ländern – auch in Deutschland – hatten ihre Werke geschlossen.

Seit Anfang Mai fahren wir die Produktion jetzt wieder sukzessive hoch. Um einerseits den Bedarf unserer Kunden zu decken und andererseits die Gesundheit unserer Mitarbeiter zu schützen, passen wir die Produktionspläne so an, dass die Abstandsregeln eingehalten werden können. Dazu gehören zum Beispiel auch Wechselschichten. Viele Mitarbeiter aus dem administrativen Bereich sind weiterhin im Home-Office.

Über den ganzen Zeitraum hatten wir in wichtigen Bereichen ein Notfallteam am Start, sodass die Kunden zum Beispiel für Service und Ersatzteile immer einen Kontakt hatten.

Bei den Integrationsbemühungen sind wir ein bisschen gebremst worden, haben sie aber auch während der Krise weiter vorangetrieben. Wir haben Workshops über Videokonferenzen abgehalten und weiter an der Harmonisierung der Organisation gearbeitet.



Der ATF 60G-3 überzeugt unter anderem durch extrem hohe teleskopierbare Tragkräfte.

KM: Wie hat sich insgesamt die Corona-Krise bislang auf Ihr Unternehmen ausgewirkt, hat es beispielsweise Stornierungen von Aufträgen gegeben und wenn ja in welchem Umfang? Und wann glauben Sie, den normalen Geschäftsbetrieb wieder aufnehmen zu können?

Ennen: Wir hatten ein paar Stornierungen, aber nur in sehr geringem Umfang. Einige Kunden haben auch um Auslieferung zu einem späteren Zeitpunkt gebeten. Das hält sich aber alles in Grenzen.

Das größere Problem sind die unterbrochenen Lieferketten, die jetzt aber langsam wieder aufgenommen werden. Nichtsdestotrotz tun wir alles, um unsere Kunden zu unterstützen.

Ganz langsam spüren wir die Lockerungen, die überall eine Rückkehr des Geschäftsbetriebs ermöglichen. Allerdings glaube ich, dass uns das Thema Corona noch lange, auch über das Jahresende hinweg, begleiten wird. Wann der „normale Geschäftsbetrieb“ – also so wie vor der Krise – wieder möglich ist, kann ich Ihnen nicht sagen. Ich glaube, das kann zur Zeit niemand.

Viele unserer Kunden haben weitergearbeitet und bekommen auch weiterhin Aufträge.

KM: Wie unterstützen Sie Ihre Kunden in dieser schwierigen Situation?

Ennen: Wir haben auch während der Werkschließungen im April einen eingeschränkten Betrieb in allen Bereichen aufrechterhalten. Vor allem unser Service und Ersatzteil-Team hat dafür gesorgt, dass Kunden, die im Einsatz sind, die bestmögliche Unterstützung bekommen. Das war teilweise nicht so einfach, da Reisebeschränkungen und andere notwendige Maßnahmen gewisse Einschränkungen mit sich bringen. Das ist auch aktuell noch der Fall, aber wir tun weiterhin alles, um den Kunden den nötigen Support zu gewährleisten.

Da viele jetzt zu Hause sitzen und ihre Zeit gerne sinnvoll nutzen würden, bieten wir mehrere kostenlose Online-Trainings an. Ende April haben wir damit angefangen und der Zuspruch –



Blick auf das Tadano Demag-Werk in Zweibrücken.

und auch die Teilnahme – war so groß, dass wir das weiterführen werden. Die Kunden können sich Tools, wie zum Beispiel den kostenlosen Liftplan oder die IC-1 Remote näher erklären lassen. Unser Product Management Team hat da tolle Arbeit geleistet. Und aus den Fragen, die während der Trainings gestellt werden, können wir auch Handlungsanweisungen ableiten, wo unsere Kunden noch mehr Input brauchen.

KM: Registrieren Sie trotz der Krise auch Auftragseingänge?

Ennen: Ja, wir verzeichnen weiterhin Auftrags-eingänge. Es ist ja nicht so, dass die Bauwirtschaft in den letzten Wochen komplett runtergefahren wäre. Viele unserer Kunden haben weitergearbeitet und bekommen auch weiterhin Aufträge.

KM: Wenn Sie den Geschäftsbetrieb jetzt wieder hochfahren, wie lange müssen die Kunden dann auf ihre bestellten Krane warten?

Ennen: Wie gesagt, war unser Betrieb die ganze Zeit über lediglich eingeschränkt. Dadurch konnten bestellte Krane, die von den Kunden

dringend benötigt wurden, fertiggestellt und ausgeliefert werden. Sowohl in Lauf, als auch in Zweibrücken. Wir haben zum Beispiel im April

Auch die Teilautomatisierung von Kranfunktionen ist für die Zukunft vorstellbar.

noch einen CC 8800-1 ausgeliefert. Sofern alle Lieferteile da sind, werden alle Bestellungen möglichst im Zeitplan abgearbeitet.

KM: Natürlich ist es schwierig, in dieser Situation einen Ausblick auf das gesamte Geschäftsjahr 2020 zu wagen, trauen Sie sich trotzdem einen Ausblick zu? Vielleicht könnten Sie dabei auch das Jahr 2019 kurz skizzieren?

Ennen: 2019 war für Tadano und seine Mitarbeiter ein ereignisreiches Jahr. Wir haben einen erfolgreichen Auftritt auf der bauma gehabt, die Firma konnte ihr 100-jähriges Bestehen feiern und wir haben ein modernes neues Werk in Kozai eröffnet. Und natürlich die Integration der Demag Mobilkrane. Das Geschäftsjahr hat nicht zuletzt durch die Akquisition von Demag einen

Rekordumsatz für die Tadano Gruppe mit sich gebracht.

Die Geschäftssituation des laufenden Jahres ist durch die Corona Pandemie und den gleichzeitigen Verfall der Rohölpreise schwieriger als erwartet. Für 2020 können wir deshalb aus heutiger Sicht keine zuverlässige Prognose abgeben.

KM: Wenn wir schon bei Ausblicken sind, wo sehen Sie in der Kranentwicklung derzeit die Megatrends? Wie können zum Beispiel die Digitalisierung und die Diskussion um alternative Antriebskonzepte den Kran und die Kranbranche von morgen prägen?

Ennen: Die Digitalisierung wird sicherlich in den nächsten Jahren weiter vorangetrieben werden. Telemetrie ist da zum Beispiel ein Schlagwort. Wir bieten mit Hello-Net für die Tadano-Produkte und IC-1 Remote für die Demag-Maschinen zwei Lösungen zum effektiven Flottenmanagement an. Wichtig wird sein, dies weiter auszubauen und auch mit anderen Systemen sinnvoll zu vernetzen, sodass von der Einsatzplanung, über den Hub, bis hin zur Abrechnung am Schluss und einer soliden Wartung alles zusammenspielt.



Der Demag AC 300-6 in Vollausstattung auf dem Textfeld.

Tadano beschäftigt sich natürlich mit alternativen Antriebskonzepten, auch wenn es zur Zeit noch keine in die Serie umsetzbare technische Lösung gibt. Auch deshalb sehe ich für schwere Nutzfahrzeuge keinen schnellen Umschwung. Da werden uns die Diesel-Antriebe – zumindest für die große Masse – wohl noch eine Zeit lang erhalten bleiben, auch wenn die großen Nutzfahrzeughersteller natürlich an alternativen Antrieben forschen. Für bestimmte Nischen ist aber ein Einsatz von zum Beispiel Elektroantrieben durchaus sinnvoll. Wir haben ja für den AC 45 City das elektro-hydraulische E-Pack entwickelt. Der Kran wird häufig in Hallen und Innenstädten eingesetzt, wo Lärm- und Abgas-Emissionen besonders problematisch sind. Mit dem E-Pack kann dieses Problem gelöst werden. Die Kunden fragen auch für die anderen Modelle nach dieser Lösung. Da sind wir dran.

KM: Können Sie sich auch einen autonom arbeitenden Kran vorstellen? Und wo sehen Sie am ehesten Einsatzgebiete für einen solchen Kran?

Ennen: Tadano mit dem R&D Zentrum in Takamatsu arbeitet permanent an zukunftsweisenden Technologien, die zur Sicherheit beim Betrieb der Krane und zu einer Erleichterung der Arbeit für die Kranfahrer führen. Auch die Teilautomatisierung von Kranfunktionen ist für die Zukunft vorstellbar.

Von komplett autonom arbeitenden Kranen sind wir aber noch sehr weit weg. Wenn Sie sich die Versuche mit autonom fahrenden Fahrzeugen ansehen, wird klar, dass diese Entwicklung noch in den Kinderschuhen steckt und zur Zeit noch sehr viele Risiken birgt.

In einer Branche wie der unseren, in der Sicherheit oberstes Gebot ist, würde ich damit zurückhaltend sein. Außerdem zeigt sich immer wieder, dass gerade in Gefahrensituationen die Expertise der Kranfahrer gefragt ist. Sie müssen einschätzen können, wie in einer bestimmten Si-

tuation am besten zu verfahren ist. Denken Sie zum Beispiel an einen Notablass der Last.

Dennoch gibt es immer mehr Systeme, die die Kranfahrer beim sicheren Arbeiten unterstützen, wie etwa die IC-1 Plus mit ihrem Sicherheitsradar. Ich denke, da müssen wir die Entwicklung weiter vorantreiben.

KM: Tadano ist mit der Übernahme von Demag zu einem Full-Liner geworden. Dabei sind aber auch Überschneidungen in der Produktpalette entstanden. Wie werden Sie mit diesen Überschneidungen umgehen? Werden Sie in diesem Bereich die Zwei-Marken-Strategie unter allen Umständen aufrechterhalten?

Ennen: Wir werden hier keine übereilten Entscheidungen treffen. Im Moment hat jedes Modell im Portfolio seine Berechtigung und kein Modell wird vorzeitig ausgelistet. Und schon vor der Übernahme angestoßene Entwicklungen werden weitergeführt. Auch die beiden Marken werden erhalten bleiben. Selbstverständlich nutzen wir bei Neuentwicklungen jetzt das Know-how unserer Ingenieure aus beiden Standorten, Lauf und Zweibrücken. Dabei steht erst mal nicht im Vordergrund, welcher Marke diese Maschinen zugeordnet werden, sondern was der Markt verlangt und wie wir dies innovativ und qualitativ hochwertig umsetzen können.

KM: Außerdem fällt auf, dass gerade die großen AT-Krane – also die 8- und 9-Achser – doch etwas in die Jahre gekommen sind. Wann können wir in diesen Bereichen mit Nachfolgern rechnen und wie werden diese konzeptionell aussehen?

Ennen: Wie gesagt, arbeiten unsere R&D Abteilungen zusammen an Neuentwicklungen. Wir haben dabei das gesamte Produktspektrum im



Einen 50 m langen Hauptausleger bietet der AC 55-3.

Auge und evaluieren, welches Modell wann am besten aktualisiert oder ersetzt werden sollte.

KM: Abschließend würde uns noch interessieren, welche Kranklassen in Zentraleuropa derzeit besonders nachgefragt werden.

Ennen: Wir registrieren vor allem großes Interesse an unseren 3- und 5-Achsern. Bei den Raupenkränen verteilt sich die Nachfrage über alle Klassen. Wie eben schon erwähnt, haben wir gerade einen CC 8800-1 nach Japan ausgeliefert.

Herr Ennen, wir danken Ihnen für das Interview.

ANZEIGE



DAMIT AUCH DAS SCHWIERIGSTE
VORHABEN EINFACH MÖGLICH WIRD:

DIE KRAFT ZUR LÖSUNG.

Jetzt auch im
Bayerischen
Chemiedreieck
für Sie vor Ort.

Als Premiumanbieter für Kran- und Transportdienstleistungen bietet Schmidbauer für jedes Projekt ein Full-Service-Konzept mit einem deutlichen Leistungsplus – das nahtlose Zusammenspiel von modernster Technik und präzisiertem Engineering.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

- ▶ T +49 89 898676-0
- ▶ burghausen@schmidbauer-gruppe.de