

Möchten Sie **Kran & Bühne** in gedruckter Version regelmäßig erhalten? Abonnieren Sie es einfach hier online. Dann haben Sie zu jeder Tages- und Nachtzeit Zugriff auf die neuesten Nachrichten und Hintergrundinformationen rund um die Hebeindustrie.

www.Vertikal.net/de/journal_subscription.php

Suchen Sie mehr Informationen über den britischen und irischen Markt? Mit **Cranes & Access** erhalten Sie Informationen aus erster Hand. Holen Sie sich Ihren Vorteil nach Hause. Abonnieren Sie gleich hier online.

www.Vertikal.net/en/journal_subscription.php

www.Vertikal.net/Vermieter. Ihre Vermieter aus Deutschland, der Schweiz und Österreich finden Sie ohne langes Suchen in unserem Verzeichnis. Einfach Region auswählen und Sie erhalten schnell eine Übersicht der Kran- und Arbeitsbühnenvermieter vor Ort.

www.Vertikal.net/Vermieter

Unser Gratisangebot: Der **Newsletter** von Vertikal.net. Neueste Nachrichten aus der Branche erhalten Sie sofort per Email zugesandt. Damit Sie auch nur die Nachrichten erhalten, die Sie interessieren, wählen Sie ihre Bereiche selbst aus. Loggen Sie sich noch heute ein.

www.Vertikal.net/de/newsletter.php

Die gesamte Ausgabe von **Kran & Bühne** erhalten Sie auch online als eine PDF-Datei. Laden Sie sich **das komplette Heft** gleich hier online herunter. ACHTUNG: Die Datei umfasst rund 4-5 Mb.

www.Vertikal.net/de/journal.php

Wir haben die richtige **FUNKFERNSTEUERUNG** für Sie!

Vorteile von HETRONIC Sicherheits-Funkfernsteuerungen:

- leicht, bedienerfreundlich, dennoch äußerst robust
- Gehäuse für höchste Anforderungen

LOCALBUT GLOBAL

attraktives Design
leicht zu bedienen
vielfältige
Maschinenschnittstellen

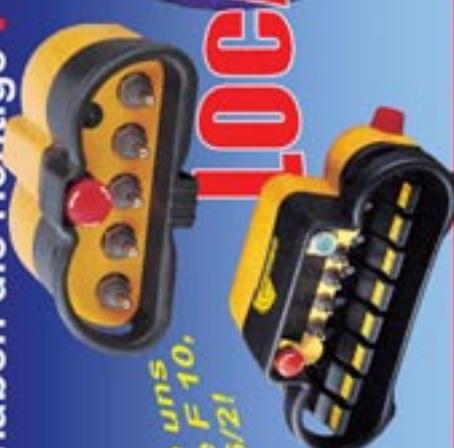
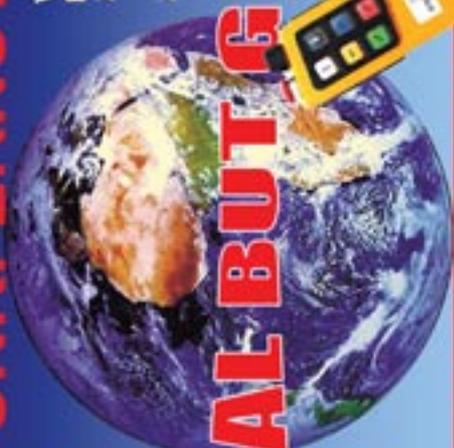
HANNOVER
MESSE

HETRONIC
STEUERSYSTEME GMBH

Adalbert-Stifter-Straße 2 · D-84085 Langquaid · Tel. +49(0)9452/189-0 · Fax +49(0)9452/189-201
Web-Sites: <http://www.hetronic.de> · <http://www.hetronic.com> · E-Mail: kontakt@hetronic.de



Besuchen Sie uns in
Halle 7, Stand E 487



Besuchen Sie uns
im Freigeleände F 10,
Stand 1006/2!

baumq
2004

Kran & Bühne

DAS MAGAZIN
FÜR KRAN- UND
ARBEITSTÜHMEN-
ANWENDER



Ihr Vorteil!

Um leistungs- und wettbewerbsfähig zu bleiben, benötigt die Industrie gerade bei härteren Marktbedingungen hochqualifizierte und ihre Märkte betreffende Informationen. Diesem Verlangen kommt *Kran & Bühne* mit praxisorientierten Artikeln nach, die dem Leser helfen, fundierte Entscheidungen zu treffen.

Die Artikel werden von einem erfahrenen, international und in

Deutschland tätigen Journalistenteam verfasst. *Kran & Bühne* liefert dem Leser harte Fakten darüber, welche Ausrüstung für welche Einsätze geeignet ist, sowie Neuigkeiten und Baustellenberichte.

Abonnieren Sie jetzt einfach und bequem!

per Fax: (0761) 88 66 814

oder per Post: Kran & Bühne · Sundgaullee 15 · D-79114 Freiburg

Tel.: (0761) 89 78 66-0 · Fax (0761) 88 66 814

E-Mail: info@Vertikal.net · www.Vertikal.net

Ja, ich abonniere *Kran & Bühne* für ein Jahr (8 Ausgaben) für € 26,00 (inkl. 7% MwSt.)
bei Haus (bzw. € 30,00 für Abonnenten außerhalb Deutschlands).

- Name/Vorname: _____
- Firma: _____
Umsatzsteuernummer (nur bei Firmen)
- Straße/Postfach: _____
- Postleitzahl/Ort: _____
- Land: _____
- Tel.: _____
- Fax: _____
- E-Mail-Adresse: _____
- I. Unterschrift des Abonnenten: _____

Ich wünsche folgende Zahlungsweise:

- Barettlos per Bankrechnung (nur in Deutschland)
- gegen Rechnung

- Kontonummer: _____
- Bankleitzahl: _____
- Geldinstitut: _____
- Firma: _____
- Postleitzahl/Ort: _____

Hiermit bestätige ich, dass die Abbuchung des jährlichen Abo-Betrages von € 26,00 für o.g. Firma/Anschrift vorgenommen werden kann.

- 2. Unterschrift des Abonnenten: _____

Vertikal
net

Widerrufgarantie: Das Abonnement kann jederzeit und ohne Angabe eines Grundes
unterbrochen werden. Die Kosten für nicht zugestellte Ausgaben werden zurückerstattet.

Obendreher – Realität und Fiktionen

Ganz langsam steigert sich die Spannung hin zur bauma. Für Kran & Bühne hat sich Thorsten Hansen bei den Herstellern umgehört, was die Zukunft bei den Turmdrehkranen bringen wird.

Glaubt man den Aussagen der Kranhersteller, so könnte das bauma-Jahr 2004 allen Unkenrufen zum Trotz zumindest auf dem Sektor der Obendreher ein gutes Jahr werden. Denn sowohl die diesjährige bauma, wie auch der fast zeitgleich stattfindende EU-Beitritt mehrerer osteuropäischer Länder dürfte, so die Auguren, frischen Wind sowohl in den Verkaufs- wie auch in den Mietmarkt bringen.

Speziell für stark im Markt vertretene Hersteller wie zum Beispiel Liebherr, war schon das vergangene Jahr geschäftlich ein Erfolg: „In Anbetracht der gegenwärtig schwierigen Baukonjunktur sind wir mit dem Geschäftsverlauf 2003 zufrieden“, wird seitens Liebherr bestätigt. Mehr noch: Während der Gesamtmarkt in den ersten drei Quartalen 2003 international einen leichten Rückgang hinnehmen musste, konnte der Hersteller aus Biberach sogar einen Zuwachs verbuchen. Einen wesentlichen Grund dieses Erfolges sehen die Verantwortlichen in der Markteinführung der neuen Kranbaureihe EC-HM, die zusammen mit einem neuen Obendreher auch in München eine ebenso zentrale Rolle unter den Liebherr-Exponaten spielen wird.



Terex Peiner wurde erst im vergangenen Jahr in den Sektor Terex-Demag eingegliedert

Optimistisch wie Liebherr gehen auch die übrigen Hersteller von Obendreher-Kranen ins bauma-Jahr 2004 und präsentieren nicht nur bewährte Geräte sondern auch interessante Neuentwicklungen: Liebherr bringt seinen neuen 110 EL 6 FR.tronic, die Terex Cranes Division plant, zwei neue Turmdrehkran-Typen von Comedil sowie einen SK 415 von Peiner zu präsentieren. Die Terex-Tochter wurde erst im vergangenen Jahr in den Sektor Terex-Demag eingegliedert. Linden-Comansa kündigte gegenüber *Kran & Bühne* an, mit zwei neuen Obendrehern auf die bauma zu kommen.

Der französische Kranhersteller Potain, Tochter von Manitowoc, nutzt das Forum in München, um seinen neuen MDT 128 vorzustellen. Im letzten Jahr hat das Unternehmen diese Reihe spitzenloser Obendreher auf den Markt gebracht. Der neue Kran hat eine maximale Tragkraft von sechs Tonnen und eine Ausladung von 55 Metern mit einer Spitzenlast von 1,6 Tonnen. Bei dieser Reihe hat Potain das Aufstellverfahren verbessert. Die Montage erfolgt größtenteils auf dem Boden.

Völlig neue Wege des Messeauftritts begeht dagegen MAN-Wolffkran. Das Unternehmen, das sich selbst seinen Kunden als drei in einem - „Hersteller, Vermieter und Dienstleister“ - präsentieren will, verzichtet in diesem Jahr ausdrücklich auf eine „Hardware-Präsentation“ auf der bauma. Statt dessen wird Wolffkran seinen Kunden auf seinem Messestand interaktiv virtuelle Lösungen für alle erdenklichen Einsätze demonstrieren. Gleichzeitig zeigt Wolffkran mit einem optimistischen Ausblick in die Zukunft, wie der „Kran 2050“ aussehen könnte. Besucher und Kunden sind aufgerufen, diese Studie zu kommentieren und mit eigenen Ideen und Vorschlägen den Anforderungen des Marktes optimal anzupassen.



Linden-Comansa kündigt für die bauma zwei neue Obendreher an.



Zeit ist Geld

Nicht nur die Anwender, auch speziell die Vermieter werden in München ein besonderes Augenmerk auf die so genannten Schnelleinsatzkrane haben. Denn Geschwindigkeit wird mehr und mehr zu einem bestimmenden Kriterium für das Vermietgeschäft: Christian Strauch, Sprecher des spani-



Die von Liebherr bereits in anderen Modellen eingesetzte FR.Tronic kommt auch in EL-Serie zum Einsatz



Wolffkrane im Einsatz in München. Zur bauma stellt das Unternehmen virtuelle Lösungen vor

schen Kranherstellers Linden-Comansa, zählt auf, welche Kriterien für Vermieter und Mieter von Kranen von Bedeutung sind: „Wichtig für den Vermieter ist, dass der Obendreher so konstruiert ist, dass er schnell zu montieren und zu demontieren ist, dass er robust und wartungsarm ist, dass im Ernstfall notwendige Ersatzteile überall schnell zu bekommen sind und dass der Kran transportfreundlich ist.“ ▶▶

Der Leitwolf.

bauma 2004 Freigelände 905/3

WOLFFKRAN. 3 in 1.

*Krandiose Technik, Vermietung und Service
– live auf der bauma. Der Leitwolf erwartet Sie.*

Tel: 07131 9815-0 www.wolffkran.de



« Der Vermieter verdiene zur Zeit kein Geld durch die eigentliche Miete, vielmehr werde der Profit über den Transport, die Montage und den Service erzielt. Daher sei es für die Vermieter von grundlegendem Interesse, dass der Transport und auch die Montage schnell von statten gingen. „Zeit ist hier Geld“.

Turmdrehkran-Einsatzplaner



Ein Einsatzplaner für Turmdrehkrane ist an der TU München entwickelt worden, der aus drei Komponenten besteht. Einer Datenbank, die es gestattet den geeigneten Turmdrehkran sehr schnell für die erwünschte Baustellenaufgabe zu ermitteln, einem CAD-Tool, mit dem die Krane maßstabsgerecht mit den wichtigsten Infodaten in CAD-Baupläne übertragbar sind und einem Kostenkalkulator-Assistenten. Der Einsatzplaner ist bereits bei verschiedenen Unternehmen im Einsatz erprobt.



Der Hauptvorteil des neuen Turmdrehkrans von Wilbert liegt in der Einsparung von Transportkosten

In der Einschätzung der Bedeutung des Faktors „Zeit“ bei dem Vermietgeschäft von Obendreherkrane sind sich nicht nur die Hersteller, sondern auch die Vermietunternehmen einig. Entsprechend stellen sich die Hersteller auf die Wünsche aus dem Markt ein: „Die Erfüllung dieser Anforderungen haben wir unter anderem unterstützt mit der neuen Kranbaureihe EC-HM. Diese Kranbaureihe ist speziell ausgerichtet für Mietparks“, wird im Hause Liebherr diesbezüglich bestätigt. Um den Anforderungen nach Schnelligkeit und unkomplizierter Montage entgegen zu kommen, würden die Krane aus Biberach modular konstruiert. Auf diese Weise sei es möglich, Teile wie Unterwagen, Türme, Übergangsstücke, Auslegerteile wie aus einem Baukasten für unterschiedliche Krantypen zu verwenden. Dies spare dem Vermieter erhebliche Kosten. Dennoch sei es wichtig, dass Vermieter und Konstrukteur stärker zusammenarbeiten müssten, meinte Linden-Comansa-Sprecher Strauch. „Da die meisten Vermieter sowieso markengebunden sind, wäre eine bessere Zusammenarbeit leicht zu realisieren“. Wenn diese Zusammenarbeit allerdings nicht stimme, könne es im Extremfall sogar soweit kommen, dass der Vermieter sich seinen Kran selber baut, wie es bereits geschehen ist.

In jedem Fall ist das Vermietgeschäft „der Markt schlechthin“, wird von verschiedenen Seiten bestätigt. Dabei sei, aus Sicht von Wolffkran, vor allem das Segment 120 bis 300mt von besonderem Interesse: „Der Kunde verlangt nach großen Hubleistungen bei gleichzeitig größtmöglicher Flächenabdeckung“, erklärt Konstanze Buhl, Sprecherin von MAN Wolffkran. Vorrangig sei jedoch die absolute Flexibilität, die bereits während der Angebotsphase mitentscheidend sei. Darüber hinaus könne man heute nur noch auf dem Mietgerätemarkt

bestehen, wenn man neben einem großen Gerätepark über einen hundertprozentig zuverlässigen Service verfüge.

Wie wichtig es ist, bei Vermietgeschäften die Interessen aller Beteiligten „unter einen Hut“ zu bringen, lässt sich aus den Worten von Franz-Rudolf Wilbert, Geschäftsführer der Wilbert Kran-service GmbH erahnen: „Der Kunde verlangt die Lieferung seines Mietgerätes kurzfristig nach Angebot und Auftrag. Dabei wird vorausgesetzt, dass es sich bei den Preisen um Komplettpreise handelt, in denen Verladung, Antransport, Montage, TÜV und behördliche Genehmigungen bereits enthalten sind. Der Vermieter muss zudem ein sehr flexibles Kransystem anbieten, um auch Sonderlösungen einschließlich den erforderlichen Berechnungen in kürzester Zeit anzubieten und auszuführen.“ Dabei lägen, so Wilbert, die Mietpreise für Obendreher bis 120 Tonnen weit unter den durchschnittlichen Mietsätzen: „Aus unserer Statistik geht hervor, dass die Mietpreise im Durchschnitt von 1995 bis Ende 2003 um circa 60 Prozent gefallen sind.“ Diese Preisentwicklung sei, so Franz-Rudolf Wilbert, aus kaufmännischer Sicht nicht nachzuvollziehen, zumal in vielen Fällen Transport und Montage noch von den Mieten subventioniert würden. Es sei zudem aus Vermietersicht nicht zu erwarten, dass sich die Mietpreise, ebenso wie die Auslastung der jeweiligen Maschinenparks ins Positive entwickeln würden. Aus diesem Grund sei es vollkommen überflüssig, über die Neuanschaffung von Kranen etablierter Hersteller nachzudenken.

Doch auch wenn die Marktpreise fallen und die Ansprüche der Kunden steigen scheint die Stimmung sowohl für den Verkauf- wie für den Mietmarkt vorsichtig optimistisch zu sein. Nicht zuletzt die deutlich spürbaren Bemühungen der Kranhersteller, den Wünschen des Marktes gerecht zu werden, dürften diesen Optimismus rechtfertigen.

K&B



Der neue MDT 128 aus der City-Topless-Reihe von Potain