

Demag heute

In einer ruhigen Straße außerhalb von Zweibrücken hielt ich an, um einen Mitarbeiter der Deutschen Post nach

dem direkten Weg zum Werk von Demag zu fragen. "Ah ja, Terex-Demag, meinen Sie....."

Seine Antwort zeigt, wie schnell und absolut die Veränderungen in der Dinglerstraße und dem nahen Werk in Wallerscheid erfolgt sind. Mein Besuch fand nur wenige Wochen nach der Ankunft von Fil und Steve Filipov, dem Terex Senior Management Team, statt. Ein neuer Stil ist bereits eingezogen. Am deutlichsten ins Auge fallen die neuen Schilder an beiden Werken, die stolz den neuen Namen des Unternehmens, Terex-Demag, tragen. Auch auf dem Firmenpapier sowie auf jedem Kran, der vom Band läuft, prangt das neue Terex Demag Logo.

Auf Betreiben des Managing Directors Alexander Knecht, sieht der Demag Teil des Logos altbekannt aus. Warum? Es verwendet die alte, original Demag Schrift und hilft dabei unbewusst, das Alte mit dem Neuen zu verbinden.

Von den sichtbaren Veränderungen sind die neuen Schilder jedoch der Teil, der am meisten auffällt.

Nicht direkt sichtbar finden große Reorganisationen des Produktionsprozesses bei Terex-Demag statt. Einiges begann bereits vor der Übernahme durch Terex, anderes kam hinzu. Die vielleicht grundlegendste Veränderung ist, dass ALLE Teleskopausleger von 30 bis 650 Tonnen Tragfähigkeit in Zukunft im Werk Wallerscheid gebaut werden, wo ursprünglich nur die kleinen Teleskopkrane bis 100 Tonnen Tragfähigkeit gebaut wurden. Einige Komponenten, zum Beispiel die Lagerungen an den Teleskopkästen, werden im ungarischen Werk der Demag in Pécs hergestellt. Dieses Unternehmen beschäftigt rund 120 Mitarbeiter.

Eine weitere große Veränderung hat in der Mentalität der Mitarbeiter in Zweibrücken stattgefunden, das möchte Knecht besonders betonen: "Wir denken und handeln nicht mehr wie ein großer Konzern, wir handeln vielmehr wie ein mittelständiges Unternehmen und sind unseren Kunden nun näher".

Dies bedeutet, zum Beispiel, dass alle Kunden eine neue Liste mit Kontakten erhalten, mit allen Direktdurchwahlen und Email-Adressen der gesamten Führungsspitze.

Wenige Monate ist es her, da hat Terex Demag Mobile Cranes gekauft. Tim Whiteman hat dem Unternehmen einen Besuch abgestattet.



Alexander Knecht

"Das Ziel sind schnelle Entscheidungen und schnelle Reaktionen auf die Wünsche und Forderungen unserer Kunden". Knecht betont dabei hartnäckig, dass die Konkurrenz aufpassen muss: "Wir sind davon überzeugt, dass wir auf den starken Druck der Konkurrenz reagieren können und unsere Kostenreduzierungen werden sicherlich auch unseren Kunden Einsparungen bringen".

Für die nächste Zukunft erwartet Knecht, dass Terex Demag seinen 1000sten City Class Kran während der Intermat in Paris oder kurz zuvor verkaufen wird. Die Intermat ist eine wichtige Messe für Terex Demag wird ein Hauptteil davon sein. Ihre Debuts auf der Messe werden der AC 160-1 mit 64 Meter Hauptausleger und der neue AC 130 feiern, der insbesondere für Länder entwickelt wurde, die große Achsabstände für die Straßenzulassung fordern.

In Kürze wird Terex Demag den neuen AC 200-1 mit 68 Meter Hauptausleger und 93 Meter Gesamtauslegerlänge präsentieren. Der erste wird an einen französischen Kunden im März ausgeliefert werden und bereits mehr als 20 sind verkauft. Knecht weiß, dass es einige Fehler gab, an die sich die Kunden erinnern. So erinnert er sich schmerzlich an die verspätete Auslieferung des AC 350, was er selbst als "unakzeptabel" beschreibt, gleichwohl er den Kran für den stärksten Sechs-Achser hält, den es auf dem Markt gibt.

Raupenkrane sind ein anderes starkes Standbein in Terex Demag's Portfolio und weitere Entwicklungen können hier erwartet werden. Es ist kein Geheimnis, dass Terex die Lücke im unteren Bereich von Demag's Raupenkranprogramm füllen will. Auch an dieser Stelle kann Knecht bereits eine weitere Neuentwicklung ankündigen, den CC 1500. Dieser 275-Tonnen-Raupenkran wird bereits im Februar 2003 als ausgeliefert.

Eine offene Frage ist, ob die in Japan gebauten Geräte von IHI, die Terex unter dem eigenen Namen in den USA verkaufen, auch für den europäischen Markt geeignet sind? Knechts Antwort ist rätselhaft und gibt nur einen versteckten Hinweis auf die Diskussionen, die wohl hinter verschlossenen Türen laufen: "Unser Raupenkranprogramm wird im Bereich von 150 bis 275 Tonnen in der nächsten Zukunft ausgebaut, aber auf die genaue Antwort, wie wir es tun werden, müssen Sie noch etwas warten".



Das neue Logo