

Das Erwachen der Supermächte

Drei Supermächte haben sich nach der letzten Runde der Marktkonzentration gebildet. Terex hat Demag gekauft (siehe auch das Interview mit Fil Filipov), während die Manitowoc Gruppe, welche bereits Potain übernommen hat, Grove kauft. Der dritte in dieser Troika, in dieser Dreiergruppe ist Liebherr, der

bereits seit längerem eine komplette Palette an Mobil-, Turmdreh- und Raupenkränen anbietet.

Marktkonzentrationen sind kein neues Phänomen in der Kranbranche – gerade einmal 20 Jahre ist es her, dass rund 40 weitere Namen in der Kranindustrie tätig waren. Heutzutage sind sie Geschichte und vielleicht noch als Markennamen innerhalb der Großkonzerne erhalten. So hat Terex beispielsweise PPM, Lorain, American Crane, Peiner, Atlas und weitere Marken gekauft. Potain, inzwischen Bestandteil der Manitowoc Gruppe, hat BPR, Cadillon, BKT und ebenfalls zahlreiche weitere Namen gekauft. Bei Grove war es wenig anders. Das Unternehmen, das bald der Manitowoc Gruppe angehören wird, hat den britischen Hersteller Coles und Krupp aus Deutschland erworben.

Drei, vielleicht vier, Supermächte formieren sich in der Kranbranche. Sie dominieren das Geschäft und bieten alle eine komplette Produktpalette von Mobil-, Turmdreh- und Raupenkränen an. Die Frage ist, ob Sie als Kunde davon profitieren oder die Hersteller in eine stärkere Position hievt? Und auch, wie viele Unternehmen beides, Mobilkrane UND Turmdrehkrane, kaufen?
Von Tim Whiteman.



Manitowoc: Mit Grove und Potain zusammen arbeiten 5600 Mitarbeiter im Kranbereich; 16 Fabriken (je vier in den USA und Deutschland, je eine in Portugal und China sowie fünf in Frankreich); geschätzter Umsatz der Kranbranche 1,3 Milliarden Euro, geschätzter Gesamtkonzernumsatz 2,12 Milliarden Euro, 175 Kranmodelle. Das Unternehmen ist auch in der Schiffsreparatur und der Kühltechnologie tätig und ist Eigner der deutschen Liftlux.

Liebherr hat einen anderen Weg eingeschlagen. Hier wurde stets das interne Wachsen favorisiert und Liebherr hat seine Kranunternehmen vom ersten Pinselstrich an selbst aufgebaut.

Was bedeuten diese Marktkonzentrationen?

Kunden profitieren hier von einem „One-Stop-Shop“ sind die Großen einhellig einer Meinung. Anders ausgedrückt, ein Unternehmen kann Ihnen als Kunde alle Krane anbieten. Einsparungen im Einkauf und spartenübergreifende Forschung und Entwicklung sollten dem Kunden zu gute kommen. Viele Kranvermieter sind sich im ersten Punkt unschlüssig, aber sehen Chancen bei den Punkten Zwei und Drei. Ein vierter, weniger als vorteilhaft hingestellter Punkt, könnten vom starken Wettbewerb geprägte Preise sein, da alle diese Großunternehmen eine große Organisation haben, die hohe Absatzzahlen zum Überleben braucht.

Aber wie viele Unternehmen kaufen ihre Krane bei einem Hersteller oder kaufen regelmäßig mehr als einen Typ von Kranen? Turmdrehkrane und Mobilkrane hatten traditionell wenig mit einander zu tun. Hier findet derzeit ein Wandel statt. In den USA ist das Konzept von Turmdrehkränen noch jung und hier gibt es nicht die alteingesessenen regionalen Turmdrehkranflotten. Diese Rolle haben hier traditionell die Raupenkrane übernommen. Ein Trend der auch in Europa zu beobachten ist, dass auch Mobilkranvermieter beginnen Turmdrehkrane in ihren Fuhrpark aufzunehmen und sich immer genauer die Vorteile von Raupenkränen betrachten. Die Markteinführung von Turmdrehkränen auf LKW's ist ein Teil dieser Entwicklung.

Der Erfolg von stark spezialisierten Kranen zeigt, das große Unternehmen nicht alles anbieten können. Bei den mobilen Turmdrehkränen war das kleine niederländische Unternehmen Spierings absoluter Pionier und hat nach wie



Terex Cranes: 3650 Mitarbeiter in der Kranbranche inklusive Demag, PPM, Atlas, Franna, Comedil, Peiner, Koehring, RO, American Cranes, Ferro, Bendini und Lorain; zwölf Fabriken stationiert in den USA, Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Italien und Österreich mit einem Umsatz der Kranbranche von 795 Millionen Euro. Geschätzter Umsatz des Gesamtkonzerns 3,17 Milliarden Euro; Terex ist in praktisch allen Sparten der Bau- und Bergbauindustrie tätig.



Liebherr: 5150 Mitarbeiter in der Kranbranche, fünf Kranfabriken (Plus eine eigene Konstruktionsabteilung für Motoren, Hydraulik und Elektronik), Umsatz des Kransektors in 2001 beläuft sich auf 1,365 Milliarden Euro; der Gesamtunternehmensumsatz beläuft sich auf 4,130 Milliarden Euro; 130 Kranmodelle, wovon 82 Turmdrehkrane, 27 Mobil- und Raupenkrane sowie 21 Hafenkranne sind. Das Unternehmen ist in weiteren Branchen wie der Luftfahrt und Kühltechnologie tätig.

« vor die erfolgreichsten Krane dieser Gattung am Markt. In praktisch jeder Sparte der Kranindustrie hat der Kunde die Wahl zwischen einem Global Player und einem kleineren Anbieter. Unternehmen wie Sennebogen, Kroll, Ormig, Spierings und Luna sind nur einige der vielen Namen.

Tadano: 1800 Mitarbeiter in der Kranbranche; vier Fabriken in Japan und Deutschland; Gesamtumsatz 800 Millionen Euro; aktiv in der Mobil-, Ladekranbranche sowie auf dem Arbeitsbühnensektor und im Spezialtransportbereich.



Link-Belt ist ein starker Name in der nordamerikanischen Mobilkranbranche. Es gehört zu Sumitomo, dem weltweit größten Raupenkranhersteller, der seine Kranfabriken mit Hitachi teilt. Link-Belt hat sehr lange Raupenkrane von Sumitomo unter seinem Namen verkauft und beginnt gerade Mobilkrane von Tadano in den USA zu vertreiben. Tadano, ungeachtet der schlechten Situation der japanischen Wirtschaft, ist weltweit betrachtet vermutlich nach wie vor die Nummer Eins der Mobilkranhersteller. Zusammen mit der Tochter Tadano Faun in Deutschland produziert das Unternehmen rund 1200 Krane pro Jahr.

Vor zehn Jahren sprach der Autor dieses Artikels mit Sakae Tadano, der damals prognostizierte, dass es in zehn Jahren noch drei Supermächte in der Mobilkranbranche geben werde! Die Strategie seines Unternehmens war daraufhin die Etablierung von Fabriken in Europa und Nordamerika. Der erste Schritt wurde mit dem Kauf von Faun in Lauf 1990 umgesetzt, aber schwierige Zeiten in Japan verhinderten bisher den zweiten Schritt, den Gang nach Nordamerika. Seit kurzen haben Tadano und Sumitomo mit einer Kooperation in den USA begonnen. Die Analysen von Sakae Tadano vor zehn Jahren waren fast punktgenau – es wird sehr spannend, wie die Japanischen Größen auf die Entwicklung in Nordamerika und Europa reagieren werden.

Die kommenden 100 Tage



Terex hat Demag gekauft und alle Augen ruhen nun auf Fil Filipov, der Mann der die 100-Tage-Programme in der Kranbranche eingeführt hat. Tim Whiteman berichtet

Was wird Fil Filipov aus Demag machen? Nun, die Frage scheint eher zu sein: „Was Demag aus Fil Filipov macht?“

Warum? Weil es so aussieht als wäre Filipov ein veränderter Mann: „Ich kann mir nicht vorstellen auf einen Streich ein 100 Tagesprogramm bei Demag abzufeuern“, war einer seiner ersten Kommentare in einem umfangreichen Interview mit *Kran & Bühne*. Andere Bemerkungen lauteten: „Ich erwarte keine großen Veränderungen beim Senior Management bei Demag“ und „Demag ist ein Hightech, kundenorientiertes Unternehmen mit einem klugen Management, welches sich auf den Kundendienst konzentriert“.

Ab diesem Moment wird der berühmte 100-Tage-Plan von Filipov anlaufen. Diesmal scheint es aber, dass die 100 Tage, verglichen mit den anderen Kranunternehmen die Filipov gekauft hat, anders sein werden. Weshalb? Demag ist anders und das weiß Filipov. Allein die Größe von Demag lässt andere Kranunternehmen, die von Terex gekauft wurden, zwergenhaft aussehen – mit 2250 Angestellten ist Demag fast doppelt so groß, wie die bestehende Belegschaft bei Terex Cranes und der Umsatz von Demag erhöht den Umsatz von Terex Cranes mehr als das Doppelte.

Filipov macht sich keine Illusionen über die ihm bevorstehende Aufgabe und bemerkt „es ist eine harte Zeit im Krangeschäft und ich werde mit einigen ziemlich einfachen, kosteneffektiven Entscheidungen 20 Millionen Dollar bei Demag einsparen – ich werde jeden einzelnen Ausgabenposten, der sich nicht auf den Verkauf oder den Produktservice

bezieht, prüfen.“ Im Detail: „Demag's Struktur und Aufbau ist etwas, dass ich erst noch verstehen lernen muss – wir müssen vorsichtig vorgehen, um nicht die Fehler anderer zu wiederholen“, sagt Filipov in einem direktem Bezug zu den aktuellen Schwierigkeiten zu einem großen deutsch-amerikanischen Automobilbauer.

In Deutschland sind einige Teile der Strategie klar. Das Verkaufsteam von Demag wird sehr bald einen größeren Geschäftsbereich haben. Dies wird die zweiachsigen Krane von PPM, zum Beispiel den 35-Tonner ATT400, mit einschließen ebenso wie Bendinis RT-Krane (dies scheint das Ende der eigenen Geschäfte von PPM in Deutschland zu signalisieren). Ebenfalls wird eine Reihe von kleineren Raupenkranen zwischen 60 und 250 Tonnen, einem Bereich indem Demag im Moment derzeit noch nicht aktiv ist, kommen. Die Krane werden von IHI in Japan produziert und werden alle das CE Zertifikat haben. Terex verkauft schon Raupenkrane von IHI in den Vereinigten Staaten unter dem Markennamen Terex-American.

Sehr wahrscheinlich wird es große Investitionen im Gebrauchskranbereich von Demag geben, ebenso wie der Transfer des Terex/Compact Truck Projektes von PPM's Werk in Montceau zu den Ingenieuren von Demag. Eine Sache, die sich bei Demag nicht verändern wird, ist der After Sales Support, welcher laut Filipov seine getrennte Identität behalten wird.

Letztes Jahr hat die Terex Corporation eine Milliarde Euro in den Kauf von deutschen Unternehmen investiert – davon 150 Millionen Euro für Demag. Atlas, Schaeff und Fuchs wurden auch im letzten Jahr gekauft und es sieht nicht so aus, als ob der Großverkauf schon vorbei wäre, da Filipov anmerkt, dass die Rezession in Deutschland die Preise in Europas größtem Wirtschaftszweig „sehr“ gedrückt hat.

Terex selbst hat, nach der Akquisition von Demag, sich neu organisiert und Terex Cranes geschaffen, dem Filipov vorsteht. Alle Kranbereiche einschließlich Atlas Terex, (welches von Steve Filipov, dem Sohn von Fil Filipov geleitet wird) sind Teil von Terex Cranes.

Genießt es Filipov in Deutschland zu sein? „Ja, ich habe mich schon lange darauf gefreut“ sagt er und fügt hinzu „hier gibt es großartige Leistungen in der Technologie und zugeben, die besten Autos werden immer noch in Deutschland hergestellt!“