

# Wir wollen weiter wachsen

Seit gut einem halben Jahr gehört Demag zu Siemens. Wo das Unternehmen heute steht und wohin seine Reise geht, darüber sprach Tim Whiteman exklusiv mit Roland Schug, Marketingleiter von Demag Mobile Cranes, im Redaktionsbüro von *Kran & Bühne*.

Seit Anfang des Jahres firmiert die Marke Demag unter Demag Mobile Cranes GmbH als eine Tochtergesellschaft der Siemens Dematic AG. Roland Schug, Marketingleiter bei Demag Mobile Cranes, berichtet Tim Whiteman exklusiv über die Entwicklung und die Zukunft des Zweibrückener Unternehmens.

## Siemens, ein Intermezzo?

Über die Zukunft von Demag wurde und wird in der Branche reichlich diskutiert. Im April wechselte dann der deutsche Kranhersteller von Mannesmann zu Siemens, ein großes namhaftes deutsches Unternehmen, dessen Kernkompetenzen allerdings fernab der Kranbranche zu Hause sind. Trotz oder gerade wegen all den andauernden Spekulationen zweifelt Schug keine Sekunde daran, dass der Name Demag weiterhin ein zentraler Bestandteil der Kranindustrie bleibt.

Einen langfristigen Verbleib beim jetzigen Mutterkonzern Siemens hat bereits Bernhard Düser, Vertriebsdirektor von Demag Mobile Cranes, in einer Pressemitteilung angezweifelt und bestätigt, dass sich sowohl Demag Mobile Cranes als auch Siemens um einen geeigneten Partner bemühen. Jüngst erklärte Düser, dass das Ziel einer Partnerschaft in einer optimalen Ergänzung im Hinblick auf weltweite Organisationsstrukturen sowie des Produktportfolios liegt. Die Summe der Vorteile sind nur dann zu 100 Prozent optimiert. Mit der Neuorientierung wird auch angestrebt, die Technologieführerschaft weiter auszubauen und in mög-



Roland Schug, Marketingleiter von Demag Mobile Cranes im Gespräch mit Tim Whiteman in Freiburg.

lichst allen Bereichen weltweit die Nummer Eins zu werden.

Die Suche nach einem neuen Partner werde von beiden Seiten, sowohl Siemens, als auch Demag betrieben. Im Einvernehmen mit Siemens werde sehr offensiv und aktiv an dieses Thema herangegangen, äußerte sich Düser diesbezüglich.

## Marktanteile steigern

Seit dem ersten ausgelieferten Kran 1950 hat sich Demag nach und nach zu einem festen Begriff in der Kranwelt etabliert. Inzwischen hat sich der Hersteller aus Zweibrücken zu einem Vollanbieter in Sachen Teleskopkrane entwickelt. Der Wandel setzte mit der Eröffnung des Walserscheider Werkes im Jahr 1993 ein, in dem von diesem Zeitpunkt an auch kleine Teleskopkrane unter 100 Tonnen Tragkraft gebaut werden. Alleine hierfür wurden rund 100 Millionen Mark investiert. „Inzwi-

schen bieten wir unseren Kunden zwölf verschiedene Traglastklassen, vom 25-Tonner bis hin zum 650-Tonner an“, erklärt Schug.

Das Unternehmen hat seinen Marktanteil bei den AT-Kranen in Deutschland von fünf Prozent im Jahr 1992 auf nahezu 30 Prozent steigern können. „Wir wollen un-

Ein Demag AC120 bei den Bauarbeiten zum Projekt „Innovativer Rückbau der DDR-Plattenbauten“.





Zwei Demag AC650 und ein Demag CC2600 beim Bau der Bahnverbindung Utrecht zum Flughafen Schipol. Die Bahntrasse verläuft auf Stelzen.

sere Position in Deutschland und natürlich weltweit weiter ausbauen“, nennt Schug die klaren Zielsetzungen bei Demag.

In Europa werden rund 80 Prozent aller AT-Krane abgesetzt. Deutschland ist nach wie vor der wichtigste und der größte Einzelmarkt in Europa. „Daher hat der deutsche Markt bei der Produktentwicklung eine wichtige Bedeutung“, bestätigt der Marketingleiter.

Daran ändert sich nichts, auch wenn der deutsche Markt für AT-Krane leicht schwächelt. Nach dem fabelhaften Jahr 1999 mit einem Marktvolumen von deutlich über 600 verkauften AT-Kranen aller in Deutschland produzierenden Hersteller, ist diese Zahl in 2000 auf etwas unter 600 zurückgegangen. In 2001 zeichnet sich eine weitere Reduzierung auf knapp 500 Geräte ab.

Interessant ist dabei Schugs Beobachtung, das neue Technologien auch einen neuen Schub bei den Investitionen nachziehen: „Ein deutscher Kranvermieter ist in der Regel darauf bedacht, den neuesten Stand der Technik in seinem Fuhrpark zu haben. Deutsche Kranvermieter stehen einfach auf Technologie.“ Und da Jeder seine Geräte stets auf dem neuesten Stand halten wolle, sind in den meisten Fuhrparks überwiegend Krane zu finden, die höchstens drei oder vier Jahre alt seien, meint Schug. Dies ist auch gleichzeitig einer der Gründe dafür, dass bei den

Kranverleihern der Bedarf an Neuinvestitionen in diesen etwas schwächeren Jahren etwas verhalten ist.

Eine wichtige Entwicklung der letzten Jahre bei Demag Mobile Cranes sind zweifellos die City Class Krane. Mit dem neuen AC 60 wurde hier auf der diesjährigen Bauma das dritte Modell dieser Reihe vorgestellt. Gerade auch im deutschen Markt erwartet das Unternehmen von diesem neuen Gerät einen großen Erfolg. „City Class Krane sind mittlerweile weitaus mehr als ein Nischenprodukt. Insbesondere unsere deutschen Kunden schätzen die Vorteile dieser sehr kompakten Krane sehr hoch“, bestätigt Schug.

In anderen europäischen Ländern hat sich im Gegensatz zu Deutschland der Markt für AT-Krane gesteigert. So ist der Verkauf von in Deutschland produzierten und in Italien verkauften Kranen von 20 Stück im Jahr 1997 auf 80 Einheiten im vergangenen Jahr gestiegen. In diesem Jahr wird sogar die 100-Stück-Marke überschritten. Eine noch deutlichere Entwicklung hat Spanien hinter sich. Den 55 verkauften AT-Kranen im Jahr 1997 stehen über 200 Verkäufe letztes Jahr gegenüber. Und diese regelrecht explosive Entwicklung setzt sich in diesem Jahr fort und die Experten erwarten, dass über 300 Einheiten verkauft werden.

### „Weltmarktführer“

Neben den Telekränen stehen große Raupenkrane bei Demag auf der Produktionsliste. Dieser Markt hat in den vergangenen zwölf Monaten weltweit einen regelrechten Boom erfahren. Einen rasanten Anstieg hat es bei den Verkaufszahlen in die USA gegeben. Durch das jetzt anvisierte Energiewende-Programm der US-Regierung erwartet Schug weiterhin eine hohe Nachfrage nach den Geräten. Demag ist inzwischen nach eigenen Angaben Weltmarktführer im Segment der Gittermastraupenkrane über 300 Tonnen Traglast. Die Gründe hierfür liegen für Schug auf der Hand. Demag habe in den vergangenen Jahren zahlreiche Innovationen auf den Markt gebracht. „Wir haben den Betreibern eine enorme Einsparmöglichkeit eröffnet. Mit unseren neuen Modellen können die Transportkosten gegenüber Modellen von vor zehn Jahren um bis zu 50 Prozent reduziert werden.“ Mit dem CC8800 kommt Ende des Jahres ein weiterer Raupenkrane von

Demag hinzu, der das Marktsegment der Super Heavy Lifter erweitert. Trotz Traglasten von 1250 Tonnen und einem maximalen Lastmoment von 20640 mt wird jedes Teil des Krans ein maximales Eigengewicht von 40 Tonnen und eine maximale Transportbreite von 3,5 Metern haben. Damit werden die Transportkosten und die Transportzeit erheblich verkürzt.

### Aftersales ausbauen

Neben den Neuentwicklungen steht bei Demag Mobile Cranes derzeit der Ausbau des Aftersales-Services im Vordergrund. In den wichtigsten Märkten ist Demag inzwischen mit eigenen Niederlassungen direkt vertreten. Hier sind auch eigene Servicestellen mit eigenem Personal, um schneller auf Anfragen der Kunden reagieren zu können. Auch im Bereich des Ersatzteilgeschäfts hat Demag Mobile Cranes einen strategischen Schwerpunkt gelegt. Dieses wie auch die Reorganisation des Kundendienstes soll zu einer deutlichen Verbesserung des gesamten After Sales Geschäftes führen.

Bei der Produktion setzt das Unternehmen weiter auf den Standort Deutschland. Konsequenterweise verbleibt der Stahlbau für die Ausleger bei Demag in Deutschland. „Das gehört zu unseren Kernkompetenzen“, erklärt Schug und sagt weiter, dass die Patentstreitigkeiten um die Verbolzung des Auslegers inzwischen beigelegt sind. Die Ingenieure von Demag verwenden jetzt eine horizontale Verbolzung, die nach Ansicht Schugs auch wesentlich besser sei, als die vertikale Variante. Denn durch die seitliche Verbolzung des Auslegers wird die Struktur des Auslegerkastens nur minimal belastet, da sich die Verbolzungslöcher in der neutralen Faser der seitlichen Gurte befinden. Dies führt zu einer deutlichen Verminderung der seitlichen Verformung und erhöht somit die Traglastwerte, sagt Schug.

Stahlbaukomponenten des Unter- und Oberwagens hingegen werden zum Teil jetzt bereits bei Unternehmen im Ausland produziert. Der Schwerpunkt der Auslandsproduktion liegt in Ungarn, wo Demag Mobile Cranes an Dematic Pylon beteiligt ist.

Und in Zukunft? Vieles kann geschehen, doch an einem zweifelt Schug keine Sekunde: Der Name Demag wird der Kranbranche sehr lange erhalten bleiben. **K&B**