

# Im sicheren Hafen?

**Nach einem unvergleichlichen Boom an Mole, Kai und Konsorten gibt sich das Hafengeschäft nun wieder reell wie ein Trockendock. Was bedeutet das für die maritimen Maschinen? Alexander Ochs berichtet.**

**E**bbe. Gesunkene Frachtraten, auf Eis gelegte Ausbaupläne, ein Überangebot an Schiffen, aufgebrauchte Reeder. Um 23 Prozent ist der Güterumschlag beispielsweise am Hafen Hamburg zurückgegangen. Am Hafen und auf See herrscht derzeit eine steife Brise, eisiger Gegenwind bläst den Akteuren ins Gesicht. Verglichen mit den Traumzuwächsen der ver-



Norwegen hat einen GHMK 4406 bei Gottwald geordert



Der erste Typ LHM 180 ging in die Türkei

gangenen Jahre ist nun ein deutlich anderer Wind zu spüren. Das Szenario erinnert an die Ausbreitung einer Grippe: Wenn viele krank sind, bleibt man nicht davon verschont.

Auch eine Größe wie die Liebherr bleibt von der anhaltenden Marktschwäche nicht verschont, wie ein Unternehmenssprecher zugibt. Offen und freimütig berichtet er von Investitionszurückhaltung, Auftragsrückgängen, -stornierungen und -verschiebungen. Er schätzt, dass sich der Weltmarkt für Hafemobilkrane 2009/2010 auf einem Level von etwa 150 Stück einpendelt. Das wäre ein Einbruch um rund ein Viertel. Allerdings hinkt der Vergleich leicht, denn 2008 war ein absolutes Rekordjahr. „Im Jahr 2008 haben wir auch stückzahlmäßig die Marktführerschaft errungen. Wir halten derzeit einen Marktanteil von knapp 49 Prozent“, präzisiert Liebherr Nenzing. Nun peilt der Hersteller den Sprung über die 50-Prozent-Marke an. Selbst in diesen Zeiten.

Das dürfte die Kollegen von Gottwald auf den Plan rufen. Liefern sich die beiden Hafemobilkran-Hersteller doch seit ein, zwei Jahren ein packendes Kopf-an-Kopf-Rennen um Marktanteile, Margen, Märkte und Meinungen. „Im Kalenderjahr 2008 haben wir 92 Hafemobilkrane, darunter Hafemobilkrane und vom Hafemobilkran abgeleitete Krane wie etwa Portal- und Schwimmkrane verkauft“, sagte Dr. Robert Wassmer, Sprecher der Geschäftsführung (CEO) von Gottwald im Januar 2009. Wenige Tage später legt Liebherr nach und verkündet, dass die Hundertermarke geknackt wurde. Exakt 102 dieser maritimen Maschinen hat das Unternehmen im Jahr 2008 abgesetzt. „Mit weltweit rund 1.300 verkauften Kranen behauptet Gottwald erfolgreich seine Position als Weltmarktführer im Segment der Hafemobilkrane“, schallt es zurück.

## Bestseller

Als neuer Bestseller entpuppt sich das „Modell 6“ der „Generation 5“. Es wurde 2008 insgesamt 47 Mal verkauft. Zudem setzt die Demag-Cranes-Tochter auf ihre „Green Range“. Ziel sind emissionsfreie und verbrauchsarme Maschinen. ►►



Sany war auf der Intermat stark vertreten

« Vorzeigeprojekt ist das Batterie-AGV: ein Automated Guided Vehicle mit Batterieantrieb. Es läuft vorerst im Probebetrieb beim Hamburger Hafenlogistiker HHLA.

Im 1. Quartal wurde die Liebherr-Palette nach unten abgerundet durch den LHM 120 mit 45 Tonnen Kapazität. Zuvor waren der LHM 180 (64 Tonnen) und der LHM 280 (84 Tonnen) eingeführt worden. Als technische Highlights dieser Kleingeräteserie dürfen gelten: das leichte und korrosionsresistente Maschinenhaus aus GFRP (Glass Fiber Reinforced Plastic), die elastisch gedämpften Winden im geschützten Inneren des Maschinenhauses, die außen liegenden Öl- und Wasserkühler, A8-Klassifizierung im Greiferbetrieb sowie der wahlweise Antrieb mit Diesel- oder E-Motor. Gründe, warum Liebherr auch die technologische Führerschaft für sich reklamiert. Stichworte: das Sparpotenzial der ECO-Steuerung sowie die patentierte Kransteuerung Sycratronic. Letztere kam bereits zur Anwendung kam beim Aufbau des weltgrößten Offshore-Schwerlast-Drehkrans vom Typ MTC 78000 in Rostock. Topseller in Nenzing waren der LHM 500 mit 40 Auslieferungen sowie der LHM 400 mit deren 32.

Stark erweitert hat Terex seine maritime Sparte. „Terex Port Equipment stellt im Prinzip alles her, was dazu dient, große Container in den Häfen zu bewegen“, hat Thomas Ostermann, der neue Geschäftsführer der Hafensparte, kürzlich gesagt. Neben den mobilen Umschlagmaschinen von Terex umfasst das Angebot nun unter anderem Reachstacker zwischen zehn bis 70 Tonnen, Noell Portalstapler, Schienenterminals



Kolossal: Zwei LHM 600 heben den MTC 78000 im Tandem ein



Reachstacker von CVS Ferrari im Containereinsatz

und Containerbrücken sowie Hafenkrane von Reggiane. Über 150 Millionen Euro hat Terex dafür bezahlt. Man darf gespannt sein, wie der Konzernriese Fantuzzi integriert. Bislang findet man die Fantuzzi-Produkte noch nicht auf der Firmenwebseite.

Breit aufgestellt ist auch Cargotec mit seinen Marken Kalmar für Flurförderzeuge und McGregor für Hafen- und

Sechs solcher Anlagen liefert Kalmar in die Türkei



Schiffskrane. Zuletzt konnte das Unternehmen zwei Großaufträge über je sechs Kalmar Containerstapelkrane E-One<sup>2</sup> an Land ziehen. Die Krane gehen einmal an den Hafen Evyap in der Türkei, zum anderen nach Namibia.

Sany, in Deutschland stark am Investieren, hat im Frühjahr seinen 45-Tonnen-Reachstacker RSC45-5M in der dritten Generation vorgestellt. In der ersten Reihe bis fünf Reihen hoch, in der dritten noch vier Container stapelt der chinesische Umschlagshelfer. CVS Ferrari hat zuletzt einen seiner Reachstacker für Extreme präpariert. Der F478 ging an den Hafen von Pewek an der Nordküste der Halbinsel Tschukotka und damit die nördlichste Stadt Russlands. Auf Temperaturen von -30°C müssen sich Maschinen gefasst machen.

Auf ein Ende der frostig-flauen Zeiten am Markt setzen zur Zeit viele. Auch am Hamburger Hafen blickt man relativ optimistisch ins neue Jahr. Experten rechnen mit einem Plus von drei bis vier Prozent im Außenhandel. Da kommen die aktuellen Zahlen

gerade recht: Im 3. Quartal ist die deutsche Wirtschaft wieder gewachsen. Das Bruttoinlandsprodukt, also die Summe aller in Deutschland hergestellten Waren und erbrachten Dienstleistungen, stieg um 0,7 Prozent (gegenüber dem 2. Quartal 2009). Das ist der beste Wert seit Anfang 2008. Rückenwind statt Gegenwind. Es muss ja nicht gleich eine Auftrags-Springflut sein... **K&B**