



Der GTK – unter windigen Bedingungen im Einsatz

Der GTK1100 von Grove bietet überlegene Leistung und Hubkraft

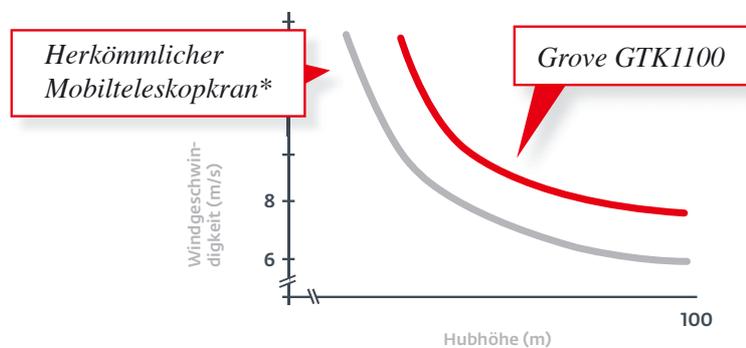
Wird ein Kran benötigt, der auch unter extrem windigen Bedingungen arbeitet, wählen Kunden weltweit den Grove GTK1100. Er ist in windigen Umgebungen nicht nur außergewöhnlich stark und stabil, sondern auch leicht aufzustellen, zu bedienen und zu transportieren.

Die Vorteile des GTK1100:

- Bei 18 m Radius und einer Hakenhöhe bis zu 107 m kann er 78,5 t heben, ideal für den Bau großer Windturbinen
- Die Auswahlmöglichkeit zwischen zwei Masthöhen – 76,5 m und 42,5 m – bietet mehr Flexibilität für praktisch jedes Projekt
- Leicht aufzustellen und innerhalb von sechs Stunden für Hebeinsätze bereit. Erfordert nur einen Hilfskran und keine separate Hauptauslegermontage
- Der abgespannte Mast arbeitet ohne Gegengewicht bei 33 % höheren Windgeschwindigkeiten als Mobilteleskopkrane*

Vergleich der Windgeschwindigkeiten im Betrieb:

Grove GTK1100 im Vergleich zu herkömmlichen Mobilteleskopkranen* (Hub eines Rotors: 52 t/226 m²/Cw 1,6)



Der GTK1100 arbeitet bei **33% höheren** Windgeschwindigkeiten als Mobilteleskopkrane*

Kontakt unter www.manitowoc.com

* Mobilteleskopkrane wie der GMK7450, in der gleichen Klasse wie der GTK1100

Mentalitätsfrage

Der Markt Nummer 1 für Arbeitsbühnen ist zweifelsohne Nordamerika.

Dabei zeigt sich der Vermietmarkt nicht einheitlich. Geboren wurde die Branche quasi über Nacht, als viele unabhängige Bühnenvermieter wie Pilze aus dem Boden schossen. Mittlerweile hat sich ihre Zahl allerdings wieder verringert, da sich die Branche Mitte der 90er Jahre konsolidiert hat – und viele dieser Firmen nun Teil von größeren Unternehmensgruppen sind wie United Rentals, Sunbelt, RSC und NES. Und die, die unabhängig geblieben sind, haben ihre Produktpalette auf andere Produkte ausgedehnt, meistens Teleskoplader, Minikrane oder andere artverwandte Geräte.

Auch wenn dies in den USA nicht die Norm ist – einige große Kranvermieter haben erkannt, dass Bühnen und Krane gut zusammenpassen. Etablierte Kranvermieter wie Coast Crane, All Erection und Maxim sind die besten Beispiele für Großvermieter, die beträchtliche Summen in Höhenzugangstechnik investiert haben. Da aber Arbeitsbühnen und Krane unterschiedliche Herangehensweisen erfordern, haben die meisten diese Bereiche klar getrennt. Einige große Arbeitsbühnenvermieter haben

Der Markt in Nordamerika steht in den Startlöchern. Eine Einschätzung von Guy Ramsey, Herausgeber verschiedener führender US-Magazine.



Der Grand Canyon, ein Wahrzeichen der USA



Manitowocs Modell 16000 im Windkrafteinsatz

auch Krane im Programm, aber meist nur wenige und häufig nur auf regionaler Ebene, in begrenztem Radius. Firmen wie Hertz, RSC, United Rentals oder NES hatten Erfolg in der Vermietung von Industriekranen in vielen Branchen. Zusätzlich bieten viele Mobilkrane an, zumindest regional. Was das Wachstum in der Kranvermietung eingeschränkt hat, ist das

geringe Know-how in Bezug auf die Geräte, das immer mehr aufkommende Thema des „Kranführerscheins“ oder bisweilen Versicherungsfragen. Auch wenn diese Krane „nackt“, also ohne Bediener vermietet werden, kann der Vermieter für das rechtlich haftbar gemacht werden, was der Kran „angerichtet“ hat. Die Haftungsbedingungen in den Vereinigten Staaten sind strenger als in den meisten anderen Ländern und daher werden das Gefahrenpotenzial und die erhöhte Haftungssumme von Kraneinsätzen eher widerstrebend betrachtet.

Obschon die US-Industrie bereits eine Reihe von Rezessionen durchgemacht hat, war keine so heftig wie die jetzige. Auch nach dem Anpassen der Kapazitäten an die gesunkene Nachfrage leiden die Akteure noch unter den Auswirkungen der Krise. Viele kleine Vermieter stehen mit dem Rücken zur Wand. Die anhaltende Krise, die Unmöglichkeit umzuschulden oder neues Kapital aufzutreiben wird einige von ihnen ruinieren oder später, nach der Krise, im Wachstum hemmen. Die großen, landesweiten Vermieter stehen besser da und bringen sich in



Genie auf der Conexpo

◀ aussichtsreiche Position für die Zukunft, da sie besser – und zu besseren Konditionen – an frisches Kapital herankommen und insgesamt effizienter managen.

Krane besser als Bühnen

Den Kranvermietern geht es einen Tick besser als den reine Bühnen- oder Baumaschinenvermietern. Die Baubranche gleicht eher eine Baubranche, doch die Konjunkturprogramme der US-Regierung haben zumindest Projekte gefördert, die einen Kraneinsatz erfordern. Der Löwenanteil der Gelder ist in die Bereiche Infrastruktur und Energiewende gewandert.

Gleichwohl es den nun den Anschein hat, dass einige große Vermieter in Nordamerika weltweit wachsen könnten, gibt es noch keine Basis dafür. Das Unvermögen von US-Managern, die Unterschiede und die Dynamik der verschiedenen Märkte zu erkennen, hindert die Firmen daran zu wachsen – egal ob organisch heraus oder durch Akquisitionen. Am besten umgesetzt hat dies bisher Hertz, was sicherlich auf der Tatsache gründet, dass es sich um einen Franchise-Geber handelt.

Die Hersteller von Kranen und Arbeitsbühnen haben ihre Produktion dramatisch zurückfahren müssen. Und obwohl sie über die Kapazitäten verfügen, schnell wieder die Produktion hochzufahren, wird es erst mal nur langsam anlaufen können. Der Grund sind beispielsweise neue Emissionsstandards der US-Regierung. Diese



Bild: yogilino/Pixello

Empfängt jeden Europa freundlich: Die Freiheitsstatue in New York

fürten dazu, dass die Zahl der Motorenhersteller zurückging. Auch wenn diese Regulierungen keine weltweit Gültigkeit besitzen, wirken sie sich dennoch auf die Produktion der Bühnen aus, denn diese Standards werden schlicht von den OEMs komplett übernommen. Und dazu kommt, dass die Zahl der Zulieferer überschaubar ist.

Noch sind die Ausblicke auf eine wirtschaftliche Erholung nicht so gegeben, dass die Vermieter wieder investieren. Dementsprechend sind auch die Hersteller zurückhaltend bei ihren Bestellungen. Und wenn es dann mal wieder so aussieht, dass der Aufschwung kommt, werden alle bei den gleichen Zulieferern ordern. Was dann kommt, ist auch absehbar, denn auch diese Zulieferer haben ihre Produktion gedrosselt und auch sie werden Monate brauchen, die Produktion entsprechend wieder hochzufahren. Das Spiel von Angebot und Nachfrage wird dann erst einmal dazu führen, dass diese Zulieferer



Eine JLG 600 AJ des weltweit tätigen US-Vermieters Hertz

an der Preisschraube drehen. Aufgrund der niedrigen Anzahl an Anbietern fehlt der Wettbewerb. Und so beginnt der Zyklus von neuem. Lange Lieferzeiten und höhere Preise für neue Geräte werden kommen. Großer Erfolg wird demjenigen beschieden sein, der als erster erkennt, wann der Aufschwung kommen wird. Denn dieser Hersteller kann rechtzeitig langfristige Verträge mit seinen Zulieferern schließen.

Mentalitätsunterschiede

Die Mentalität der Nordamerikaner ist nicht unbedingt so unterschiedlich. So hat die hohe Nachfrage nach Produkten aus dem eigenen Land weniger damit zu tun, dass sie in Nordamerika hergestellt wurden, als mit den Produkten selbst. Auch Nordamerikaner bleiben gerne ihrer Art des Bauens treu. Wie in anderen Ländern auch ist es schwierig, die bekannte Art zu bauen über Bord zu werfen. Der Teleskopkladermarkt ist ein sehr gutes Beispiel hierfür. Geräte mit niedrig installiertem Ausleger sind nicht nur für den Materialumschlag sehr gut ▶▶

« geeignet, sondern auch für Arbeitsbühnen und etliche andere Optionen. Das sind Geräte für Europa und andere Regionen, aber nicht für die USA. Hier müssen die Ausleger hoch gebaut sein, da die Maschinen vor allem auch als Pick&Carry-Einheit dienen können. Daher hatte Manitou jahrelang Probleme damit, im amerikanischen Markt Fuß zu fassen. Und deswegen der Entschluss, mit Gehl eine Marke zu kaufen, die genau diesen Typ von Teleskopklader im Programm hat – nur zum falschen Zeitpunkt. Es sei aber hier auch angemerkt, dass US-typische Teleskopklader in Europa im Gegenzug genauso verpönt sind. JCB hat ebenso bemerkt, dass es seine Teleskopklader-Baureihe überarbeiten musste und ist letztes Jahr mit neuen Modellen auf den Markt gekommen.

Wenngleich die Unterschiede in den Geräten nicht ganz so offensichtlich wie bereits oben genannt waren, hatte auch Haulotte Schwierigkeiten in den nordamerikanischen Markt einzusteigen. Unterschiede, wenn auch nur geringe, hinsichtlich des Service oder des Zusammenbaus der Geräte können schnell zu Voreingenommenheiten bei den Käufern führen. Da rund 90 Prozent der Arbeitsbühnen und ein Großteil der Teleskopklader an Vermietunternehmen verkauft werden, ist es für Hersteller entscheidend zu erkennen, dass auch gerade beim Service eine Kontinuität von Vorteil ist. Mit dem Kauf von Bil-Jax kommt Haulotte dem nordamerikanischen Markt ein Stück weit entgegen. Das bedeutet nicht, dass nur einheimische Produkte gewählt werden, aber sie müssen den Geschmack der Nordamerikaner treffen.

Die Geschichte hat aber auch schon gezeigt, dass Anwender auch neue Wege einschlagen können. Ein Bei-



Nächstes Frühjahr lockt die Conexpo wieder nach Las Vegas

spiel ist der „Truck Crane“, aufgebaut auf einen großen LKW amerikanischer Bauart. Diese Krane, die von Grove, Link-Belt und Terex gebaut werden, haben Marktanteile an AT-Krane verloren. Dieses eigentlich europäische Produkt wird in Nordamerika immer beliebter. Im Gegenzug haben es diese „Truck Cranes“ in Europa schwer, sich auf dem Markt zu etablieren.



Neue Produkte auch aus anderen Ländern werden in Nordamerika gerne gesehen

Wandel im Gange

Fortschrittliche Vermieter sind stets auf der Suche nach neuen Produkten, um neue Märkte für sich zu erschließen. Ein Beispiel sind Minikrane. Diese ausländischen Produkte drängen immer mehr auf den nordamerikanischen Markt. Sie bieten einige Vorteile, besonders für Arbeitsbühnen- und Teleskopkladervermieter. Gerade diese Vermieter haben erkannt, dass die Kunden mehr und mehr ein Konzept wollen, nicht eine einzelne Maschine. Und die Minikrane sind optimal beispielweise beim Einbau von Klimaanlage in Gebäuden.

Um Produkte auf dem nordamerikanischen Markt lancieren zu können, muss man diese auch dort präsentieren. Kein Wunder also, wenn es – ähnlich wie in München die bauma – in Las Vegas alle drei Jahre heißt: die Conexpo lädt ein. Im kommenden Frühjahr ist es wieder so weit. Dann lockt wieder der „Strip“ in die Wüste nach Nevada in diese schillernde Stadt. Wer das erste Mal nach Las Vegas zur Conexpo geht, sei an dieser Stelle die Extra-Ausgabe des Vertikal Verlags empfohlen: „Vertikal Conexpo“.

K&B



US-Vermietfirmen wie NES sind typisch für den amerikanischen Markt