

3-in-1

Aus eins mach drei: Wer vergangenen Sommer in Wilhelmshaven zu Gast war, durfte sich verwundert die Augen reiben. Wo kürzlich noch Krane in einer Art Fertigungsstraße gebaut wurden, ist die Arbeit nun in drei „Werke“ unterteilt. „Jede Wertschöpfungskette sehen wir als eigenes Werk an, zum Beispiel jede der drei Komponenten: Oberwagen, Unterwagen und Ausleger“, erläutert Thomas Steuer, Vice President Operations für die Sparte Mobilkrane. Denn die Taktung für Ober- und Unterwagen ist nicht dieselbe, also die Zeit, in der jeweils ein solcher fertiggestellt wird. Er fügt hinzu: „Seit zwei Jahren haben wir ein sehr ambitioniertes Trainingsprogramm. Wir möchten die Potenziale unserer Mitarbeiter maximal nutzen.“ So werden die beiden 6-Achser GMK6300L und GMK6400 seit Jahresbeginn streng voneinander getrennt gefertigt. Beide sind auf ihre Art sehr komplexe Krane. Der 6300 L wird bereits in Serie gebaut, während der Serienstart des 6400 nun eingeläutet wird. Erich Nitzsche, Direktor Qualität in den EMEA-Ländern, skizziert das globale Konzept „Focus“ und seine Stärken von der Organisation



Thomas Steuer

Kundentage, Qualitätstage, Tag der Offenen Tür: Auch wenn man sich über den Namen der Veranstaltung nicht ganz einig war – Manitowoc hatte 250 Gäste zu Grove nach Wilhelmshaven geladen, um die jüngsten Qualitätsverbesserungen vorzustellen. Alexander Ochs war ganz Ohr.



Ein GMK6400 hebt den 60 Tonnen schweren 5-Achser GMK5165-2

über die Kundenorientierung bis hin zum Lieferantenmanagement. Da gab es einiges zu tun, gesteht Nitzsche ein: „Der Schwerpunkt lag unter anderem darauf, elektronische Probleme zu eliminieren und Korrosion zu bekämpfen.“ Der 6300L war der erste, der mit der neuen Qualitätsoffensive von Manitowoc Cranes gefertigt worden ist – und mittlerweile einer der Bestseller. Dennoch gibt Thomas Steuer lachend zu bedenken: „Wir sind noch nicht im Nirwana der Qualität.“

„Unser jüngstes Baby“, so Executive Vice President EMEA Philippe Cohet, „ist der GMK6400, einer der stärksten Krane im Markt.“ Nach seiner Vorstellung auf der bauma 2010 ist der 400-Tonner auf sechs Achsen nun fertig. „Wir hoffen, dass wir einige davon in Europa verkaufen können“, sagt Klaus Kroepfel, Vice President Sales Mitteleuropa, „das können zwischen zehn und 30 Stück sein.“ Noch einfacher

bringt es Unternehmens-Chef Eric Etchart auf den Punkt: „Der 6400 kann im Grunde alles. Wir wollen Klassenbesten mit unseren Produkten sein.“ Eindrucksvoll untermauerte das der Mobilkran, indem er einen 60 Tonnen schweren Artgenossen auf fünf Achsen inklusive Rüstgeschirr mit voll austeleskopiertem Ausleger und Abspannung hob. Ein zweiter GMK6400 war mit 79-Meter-Wippspitze, 55-Meter-Hauptausleger und dem Anbaugerät „Mega-Wing-Lift“ zu sehen.

Zwei bis drei Monate, nachdem ein neuer Kran ausgeliefert ist, meldet sich ein externer Dienstleister beim Käufer, um zu erfahren, wie zufrieden er mit dem neuen Produkt ist. Diese Daten fließen ein in den „Customer Satisfaction Index“, kurz CSI. Der erinnert zwar nur vordergründig an eine US-Fernsehserie, aber dennoch „schaut sich einer diese Zahlen



Erich Nitzsche erläutert Besuchern, welchen Bauteilen der Hersteller verstärkt Aufmerksamkeit widmet

ganz genau an“, sagt Thomas Steuer, „nämlich Eric Etchart.“ Was sich die Gäste ganz genau anschauen konnten, waren die Exponate einer Ausstellung zum Thema Qualität: Hier hatte Manitowoc alle Kran-Komponenten, die bereits überarbeitet oder geändert worden sind, in einem Vorher/Nachher gegenübergestellt. Eindrucksvoll. **K&B**