

# Einfach nur gut

Ich dachte, am Montag kann man sich erst mal langsam auf die Messe einstellen. Aber von der ersten Minute an hatten wir Kundengespräche. Wahnsinn.“ So oder so ähnlich war es sehr oft an den Ständen zu hören. Gleich am Montagmorgen wurden die Hallen und die Freifläche gestürmt. Die überwiegende Mehrzahl der Aussteller kommt denn auch schlussendlich zu einem sehr positiven Resümee. Immer wieder konnte man von Aufträgen hören, die erst hier auf der bauma zustande gekommen sind. So wundert es dann auch nicht, dass bei den Verkäufern auf den Ständen das Lächeln dominierte. Und die Besucher? Für die gab es so viel zu sehen, dass man sich eine sehr hohe Disziplin auferlegen musste – und selbst dann sind sicherlich einige der vorher notierten Firmen nicht angelaufen worden. Mit 530.000 Besuchern aus fast aller Herren Länder und über 3.400 Ausstellern sprengte die bauma wieder die Dimensionen. Und mit dem Erfolg dieser Show stellt sich die Frage, wohin die Messe das nächste Mal wächst und wie die damit verbundenen Probleme, beispielsweise mit dem Verkehr, geregelt werden.

Wer nicht in München war, hat eine großartige Show

Als ob es die Krise nicht gäbe, freuten sich fast alle ob der bauma. Eindrücke von Kran & Bühne.



Großer Ansturm herrschte auf der diesjährigen bauma vom ersten Tag an

verpasst. Seien es die die Überraschungsneuheiten, von denen im Vorfeld nur wenig zu erfahren war, oder schlicht die grandiose Stimmung, die bis einschließlich Donnerstag von der Sonne wortwörtlich befeuert wurde. Interessant war auch die Vielzahl an neuen Ausstellern, die es zu entdecken gab. Das Reich der Mitte, China, war mitdendrin in München-Riem, und die Namen der Protagonisten sind inzwischen auch in den hiesigen Sprachgebrauch eingeflossen: Sany, Zoomlion, XCMG oder auch Noblift, Dingli und

Mantall, um nur einige zu nennen. Dazu gesellten sich nun verstärkt auch Unternehmen aus der Türkei, die sich mit breiter Brust und ihren Geräten hier zeigten. Das Land am Bosphorus erlebt derzeit einen enormen

Wirtschaftsaufschwung, zahlreiche Firmengründungen zeugen von diesem Elan. Und was dabei entsteht, lässt sich allemal sehen. Unsere Bilder vermitteln einen Eindruck von dieser gigantischen Show. **K&B**



Bronto zeigte seine beiden neuen Großgeräte S56 XR und S65 XR



Auf der Messe wurden etliche Geschäfte besiegelt. So hat Beyer Mietservice 20 batteriebetriebene Gelenkteleskope vom Typ A38E bei Snorkel geordert. Die Bühne bietet 13,5 Meter Arbeitshöhe und sechs Meter Reichweite und wiegt dabei noch nicht mal 3,8 Tonnen. Das Geschäft brachten Enrique Garcia Delgado (l.), und Wim Jansink (r.) von Snorkel mit Dieter Beyer unter Dach und Fach.



Mit Magni hat sich ein neuer Teleskopladerhersteller groß dargestellt, unter anderem mit dem – nach eigenen Angaben – stärksten Teleskoplader



In grün gehalten ist dieser Minikran von Unic. Der batteriebetriebene Kran kann bis zu drei Stunden im Dauerbetrieb laufen, bevor die Batterien wieder aufgeladen werden müssen.



Über den neuen 1.000-Tonnen-Raupenkran LR 11000 von Liebherr war im Vorfeld nicht viel zu erfahren. Umso größer war das Interesse an dem Gerät auf der Messe.



Die neue P 200 A von Palfinger mit ihrer hydraulischen Steuerung zielt auf den Massenmarkt. Das Pendant, zumindest das untere Turmsegment, ist daneben zu sehen und gehört zur neuen „P 900 TopClass“.



Wer wollte, konnte Überflieger spielen. Die Aktion wurde von vielen durchaus kritisch bewertet.



Wolff brachte seinen neuen Spitzenlosen mit, den es in zwei Ausführungen gibt: als 7032.8clear und 7032.12clear



Am Stand von IPAF haben sich die Besucher über Sicherheitsthemen rund um Arbeitsbühnen informieren können. Darüber hinaus präsentierte der Verband die weltweit selbst erhobenen Zahlen für Unfälle mit Arbeitsbühnen im 1. Quartal.

# „Ich bin ein Teamplayer“



■ **K&B:** Sie kamen im Winter zu Haulotte Deutschland. Wenige Wochen später war ihr Vorgänger nicht mehr an Bord. War das Wasser sehr kalt, in das Sie hineingesprungen sind?

■ **Stock:** Grundsätzlich habe ich es nicht als kalt empfunden. Ich habe eine große Unterstützung bei den Mitarbeitern erfahren, was es mir leicht gemacht hat, denn ich bin ein Teamplayer. Das Wasser war also nicht sehr kalt, aber etwas trübe vielleicht. Habe am Anfang noch nicht alles sehen können, jetzt klart sich es aber auf. Im Dezember habe ich daher erst einmal mich mit dem eigenen Haus und den Menschen hier beschäftigt. Von Januar bis März war ich dann fast nur bei Kunden unterwegs. Hier habe ich sowohl eine große Bereitschaft als auch eine gewisse Neugier empfangen.

■ **K&B:** Was ändert sich bei Haulotte Deutschland mit Thomas Stock?

■ **Stock:** Ich würde es nicht als Änderung bezeichnen, da ich den Zustand zuvor nicht persönlich kennen gelernt habe. Ich würde es als eine Entwicklung bezeichnen und hier immer die Frage im Hinterkopf haben, wie Haulotte Deutschland sich am Markt bewegen kann und wie wir uns weiter entwickeln können. Ausgehend von einem hervorragenden Produkt, einer hervorragenden Technik und – wie ich es empfinde – einem guten Team, sehe ich den weiteren Aufbau der Strukturen sowie die fachliche und persönliche Entwicklung des Einzelnen, mich eingeschlossen, im Mittelpunkt. Wir wollen uns als zuverlässiger Partner der Vermietunternehmen zeigen und wollen mit diesen

**Seit einem halben Jahr ist Thomas Stock Geschäftsführer von Haulotte Deutschland. Rüdiger Kopf fragte nach seinen ersten Eindrücken.**

*Thomas Stock ist der neue Geschäftsführer von Haulotte Deutschland*

den Markt entwickeln.

In der Organisation Haulotte haben wir die Möglichkeit und die Aufgabe, im Bereich Marketing verstärkt tätig zu werden. Ich will mit den Verbänden, Systemlift, Partnerlift, BBI vermehrt kommunizieren, sodass wir voneinander lernen können.

■ **K&B:** Sie haben erste Eindrücke von der Arbeitsbühnenbranche sammeln können. Ist die Szene mit ihrer früheren Tätigkeit in der Nutzfahrzeugindustrie vergleichbar?

■ **Stock:** Vergleichbar sind die Strukturen. Es gibt viele inhabergeführte Firmen, die die traditionellen Werte voranstellen und sich den Wert ihres Unternehmens über die Jahre hinweg erarbeitet haben. Unterschiede finden sich bei der Haltedauer der Maschinen. In der Nutzfahrzeugbranche ist diese wesentlich kürzer. Bei den Arbeitsbühnen gibt es Zyklen von bis zu zehn Jahren. In der Nutzfahrzeugbranche wird der Service fast nur noch durch professionelle Händler beziehungsweise dem Herstellernetzwerk organisiert. Bei den Arbeitsbühnen nutzt der Kunde seinen eigenen Service verstärkt. Unser Ansatz hier ist es, ein guter Partner zu sein und die Kunden zu unterstützen. Aus diesem Grund beschäftigt sich Haulotte sehr

stark damit, wie es uns gelingt die Autonomie unserer Kunden zu steigern. Wir können nicht überall vor Ort sein, können aber unseren Kunden den bestmöglichen Support geben. Angefangen vom ‚Easy Spare Part‘, wofür wir vom Kunden auch schon lobende Worte erhalten haben, weiter über ‚Easy Training‘ – Haulotte Deutschland wird ab Sommer IPAF-Schulungen anbieten – bis hin zur ‚Easy Warranty‘, womit der Kunde selbst die Garantiearbeiten durchführt und diese mit uns abrechnen kann. Und mit ‚Haulotte Financial Solution‘ stehen jetzt auch unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung.

■ **K&B:** Wie sehen Sie Haulotte gegenüber dem Wettbewerb aufgestellt?

■ **Stock:** Ich sehe eine große Stärke in der Organisation eines weltweit agierenden Unternehmens, das so innovativ und leistungsfähig sein kann. Wir sind einer der drei Großen. Unsere Geräte finden Sie in fast allen Maschinenparks. In den letzten Jahren haben wir die Bereiche Elektroscheren und Mastbühnen sehr gut weiterentwickelt. Jetzt gehen wir an die großen Teleskopbühnen über 20 Meter heran. Die neuen 21- und 23-Meter-Maschinen bringen viele Innovationen mit. Die Bühnen liegen mit ihrer Performance im Markt vorne. Sei es die Korblast von 450 Kilogramm oder die Hubgeschwindigkeit. Und es fließt hier der Grundgedanke von Haulotte klar ein: einfach und logisch. Eine leicht zu verstehende Bedienung und wenig Sensorik.

**K&B**

*Verkauf, Service, Administration und Ersatzteillager sind in südbadischen Hausen ansässig*





Die neue HR 15 II von Niftylift ist mit zahlreichen Besonderheiten ausgestattet. Nicht nur der Sicherheitskorb „Tough Cage“, auch das neue Energierückgewinnungssystem steht für das Modell zur Verfügung.



In den neuen Superboom SX-180 von Genie sind zahlreiche neue Entwicklungen eingeflossen



Wolfgang Proschild, Thomas Müller, beide JLG, Sohn Maik und Vater Willy Buchtmann sowie Laurent Montenay, Geschäftsführer JLG Deutschland (v.l.n.r.)



Seit mehr als 20 Jahren ist GL Verleih mit Sitz in Hofheim bei Frankfurt am Main Kunde bei Multitel Pagliero. Die jüngste Bestellung umfasst drei LKW-Bühnen des Typs MJ 201. Rechnet man die Arbeitshöhe aller bei Pagliero geordneten Geräte zusammen, kommt eine Arbeitshöhe von über 1.000 Meter heraus.



Der Superlift 3800 war nur einer der neuen Krantypen am Stand von Terex



Seine Modellreihe überarbeitet Fassi konsequent. Hier zu sehen der neue F800.



So gleich und doch vollkommen verschieden: Die beiden neuen großen Turmdrehkrane von Liebherr 1000 EC-H und 1000 EC-B sind einmal für sehr hohe Traglasten von 125 Tonnen bis auf maximal 195 Meter bei engen Radius sowie hohe Traglasten an der Spitze mit elf Tonnen bei 80 Meter Ausladung konzipiert.

# „Bahnbrechende Entwicklung“

■ **K&B:** Wie schätzen Sie den Markt weltweit für Arbeitsbühnen derzeit ein?

■ **Fearon:** Der globale Markt gibt sich sehr solide. Das Geschäftsjahr 2011/12 war für Terex AWP ein absolutes Wachstumsjahr, befeuert durch Ersatzanschaffungen in Nordamerika und Südamerika. Dafür ist der Markt in China abgeflaut. In Europa hat sich der Markt auf dem Niveau des Vorjahres entwickelt, also eher stagniert. Im Mittleren Osten ist es dafür ziemlich gut gelaufen. Um es zusammenzufassen: Wir haben in der Krise gut investiert und sind definitiv auf Wachstumskurs.

**Genie hat mit seinem Superboom das Produkt Teleskoparbeitsbühne in den nächsten Orbit, auf das nächste Level katapultiert. Alles, was jetzt in dem Bereich neu kommt, muss sich an der SX-180 mit 57 Metern Arbeitshöhe messen lassen. Alexander Ochs fragt Matt Fearon, Chef der Arbeitsbühnensparte bei Terex, nach den Wurzeln des Erfolgs.**



Haben gut lachen: Joe George, Matt Fearon und Bernhard Kahn von Terex AWP (v.l.n.r.)



Genies Superboom SX-180 verschiebt die Grenzen

■ **K&B:** Wie sehen Sie Terex AWP momentan aufgestellt?

■ **Fearon:** Gerade haben wir – mit dem Superboom SX-180 – den größten Produktlaunch unserer gesamten Unternehmensgeschichte bewerkstelligt...

■ **K&B:** Was meinen Sie mit „groß“?

■ **Fearon:** (lacht) Ich meine das nicht nur hinsichtlich der Arbeitshöhe, sondern im Grunde genommen in allen Facetten des Wortes. Wissen Sie, wir haben zwei Jahre Entwicklungszeit für

die SX-180 benötigt und haben damit Großes vor, nämlich den Beginn einer neuen Baureihe. Es geht nicht darum, einfach ‚ein paar Meter Arbeitshöhe draufzusetzen‘, sondern wir mussten uns etwas ganz Neues einfallen lassen. Wir haben, basierend auf unserer X-Chassis-Technologie, die Sie von der Z-135 kennen, eine Arbeitsbühne mit hoher Zuverlässigkeit und patentgeschützten Lösungen konstruiert. Entscheidend aus Kundensicht ist, dass das Chassis, die Software und die Steuerung sehr ähnlich sind wie bei der Z-135. Änderungen gab es durch den Gelenkarm. Der Superboom ist unser neues Flaggschiff. *A game changer*, wie wir sagen. Eine bahnbrechende Entwicklung. Wir haben die Grenzen weiter nach oben verschoben.

■ **K&B:** Auf welche Bereiche, auf welche Produkte konzentrieren Sie sich gerade in der Produktion von Arbeitsbühnen?

■ **Fearon:** Wir haben viele Bereiche, in denen wir zuletzt Innovationen gezeigt haben.

Unsere Entwicklung steht allgemein stark unter dem Zeichen der Tier4-Umrüstungen. Wir sehen die neuen gesetzlichen Vorgaben als Chance, die Maschinen zu verbessern. Oder nehmen Sie die GS-4047: Das ist unsere erste Scherenbühne aus Europa für Europa. Oder die Scherenbaureihe DC-69, also die GS-2669 DC, GS-3369 DC und GS-4069: Alle Modelle werden mit Drehstrom angetrieben und sind in voller Höhe verfahrbar. Dabei sind all unsere Neuentwicklungen und Verbesserungen auf die Arbeitsbühnenvermieter ausgerichtet. Und natürlich auf den After-Sales-Support.

Und um noch einmal auf Ihre Ausgangsfrage zurückzukommen: Wir fühlen uns als Unternehmen sehr stark. Wir haben die richtigen Investitionsentscheidungen getroffen. Das wird interessant – für uns und für die gesamte Branche. 2014, das kann ich Ihnen schon jetzt verraten, erhält die Superboom-Familie Zuwachs! **K&B**



Matt Fearon, President Terex AWP



Seine neue ‚Height Performance‘-Baureihe hat Ruthmann komplett ausgestellt



Ein Knick an der richtigen Stelle: Der neue Maeda Minikran MK 1033 C bietet so eine „Up & Over“-Funktion



Der neue Geschäftsführer von Holland Lift, Thom Sijts



Palfinger zeigt seinen mächtigsten Kran der Unternehmensgeschichte, den PK 200002 L SH



Haulotte zeigt seine neuen Teleskoplader der Baureihe HTL



Am Manitowoc-Stand gab es viele Neuheiten – vom Potain-Selbstaufsteller Igo M 14 über den Grove GMK 3060 bis hin zum Raupenkran MLC165



Chinesische Baumaschinenhersteller wie beispielsweise Sany waren mit großen Ständen in München vertreten