

TURMDREHKRANE-TDK-Branchentreff

09.12.2015 – in Biberach | 14.01.2016 – in Hamburg | 25.02.2016 – in Willingen

Vorprogramm:

08.12.2015 – in Biberach

Besichtigung des Liebherr-Werks
mit anschließendem Netzwerkabend



13.01.2016 – in Hamburg

Technischer Vortrag „Die Elbphilharmonie“
mit anschließendem Netzwerkabend



24.02.2016 – in Willingen

VDBUM-Großseminar mit anschließendem Netzwerkabend

 **SAVE THE DATE**

45. VDBUM SEMINAR
WILLINGEN 23.–26. Februar 2016

Der VDBUM am Puls der Zeit – Menschen, Visionen, Lösungen

Bilder & Grafiken: liebherr.com, elbphilharmonie.de, Thies Raetzke

PROGRAMMABLAUF:

09.00 – 09.15 Uhr: Begrüßung durch den VDBUM
Thorsten Schneider, VDBUM Service GmbH

09.15 – 10.45 Uhr: 1. VORTRAG

◆ Liebherr LiUp 200 – Sicherheit, Zeitersparnis und Komfort für Kranführer

- technische Leistungsdaten des neuen Liebherr Kranführeraufzugs
- Verwendung des Aufzugs im Turm und außerhalb der Liebherr Turmsysteme
- besondere Merkmale
- praktische Demonstrationen (nur in Biberach)

Referent: Dipl.-Wirtsch.-Ing. Tobias Scholz,
Liebherr-Werk Biberach GmbH

10.45 – 11.15 Uhr: Kaffeepause

11.15 – 12.45 Uhr: 2. VORTRAG

◆ Das aufsichtsbehördliche Verlangen nach mehr Sicherheit beim Kranbetrieb

- die aktuelle Betriebssicherheitsverordnung
- TRBS 2111 Mechanische Gefährdungen – Maßnahmen zum Schutz vor kontrolliert bewegten, ungeschützten Teilen
- Kranführerschein

Referenten: Dipl.-Ing. & Master of Science
Sven Hempel, Freie und Hansestadt Hamburg,
Amt für Bauordnung und Hochbau
Ministerialrat Ralf Rutscher, Ministerium für
Umwelt, Klima und Energiewirtschaft, Bw

LIEBHERR

Hamburg

Umwelt, Klima und Energiewirtschaft

12.45 – 13.45 Uhr: Mittagspause

13.45 – 15.15 Uhr: 3. VORTRAG

◆ Turmdrehkrane – Risiken erkennen und managen

- Optimalen Versicherungsschutz gestalten
- Deckungserweiterungen nutzen, Deckungslücken vermeiden
- Regulierungspraxis eines Versicherers bei Schäden

Referenten: Dipl.-Betriebswirt Ralf Minet, Aon Risk Solutions
Dipl.-Ing Thorsten Gehrke, Ergo-Versicherung AG

Aon ERGO

15.15 – 15.45 Uhr: Kaffeepause

15.45 – 17.00 Uhr: 4. VORTRAG

◆ Reparaturschweißen an TDK

- Anforderung an Reparaturbetriebe
- DIN 18800-7 ade, was nun?
- Reparatur, Durchführung, Prüfung

Referenten: Dipl.-Ing. Jörg Mährlein,
Dipl.-Ing. Christian Rothbauer,
GSI Gesellschaft für Schweißtechnik
International mbH Niederlassung SLV Duisburg

GSI SLV

Weitere Informationen und Anmeldung:

Telefon: 0421 - 22239116 · Fax: 0421 - 2223910
E-Mail: tdk-info@vdbum.de · www.vdbum.de

„Wollen immer aufs Treppchen“

Manitou hat sich neu ausgerichtet. Was dies bedeutet, hat Rüdiger Kopf bei Geschäftsführer Michel Denis nachgefragt.



Michel Denis,
Geschäftsführer
von Manitou

„In den Märkten, in denen wir präsent sind, wollen wir unter den ersten drei sein“, erklärt Michel Denis. Der Geschäftsführer, der vor rund 18 Monaten die Geschicke von Manitou in die Hand genommen hat, umschreibt damit, eben nicht nur eine Maschine in einen Markt zu bringen, sondern in interessanten Märkten auch aktiv dabei zu bleiben. Dazu braucht es einen langen Atem, den ein börsennotiertes Unternehmen normalerweise nicht zeigt. Bei Manitou geht dies dennoch, da sich die Aktienmehrheit in Familienbesitz befindet und die Geschäftsleitung so mehr Ruhe zur Planung hat.

Doch was ändert sich? Die Fabriken bleiben so, wie sie sind und wo sie sind, fünf in Frankreich, eine in Italien und drei in den USA. Niedri-

gere Lohn- und Transportkosten seien nicht so entscheidend und gleichen bei weitem nicht den Vorteil aus, den ein „Unter-Einem-Dach-Prinzip“ bietet. Entwicklung und Produktion an einem Standort biete den Vorteil des direkten und persönlichen Austausches. Kurze Kommunikation reduziert die Entwicklungs- und Produktionskosten, ist Denis sich sicher.

Auch bei der Produktpalette bleibt alles beim Alten: Teleskoplader, Gelände- und Industriestapler, Mitnahmestapler und Arbeitsbühnen sowie Kompaktlader, Raupenlader und Knicklader. „Es ist eine Stärke von Manitou, eine große Produktpalette zu haben“, hebt der Geschäftsführer hervor. Auch die breite regionale Aufstellung hilft. Bricht ein Markt weg, können andere dies kompensieren, gut zu sehen in Europa. Russland ist weggebrochen. Der Süden kämpft immer noch mit sich und Frankreich zeigt sich schwächelnd. Im deutschsprachigen Raum ist die volle Produktpalette von Nöten, um beim Kunden zu punkten – dafür läuft es stabil und gut. Europas Osten hingegen legt gerade gut zu, aber noch lange nichts verglichen mit den Britischen Inseln. „2014 gab es ein Plus von 45 Prozent“, quotiert es Denis mit einem Lächeln, denn hier macht Manitou rund zehn Prozent seines Gesamtumsatzes. Und in diesem Jahr bleibt der Markt auf dem Niveau.

Und was ändert sich jetzt? Der Fokus wird auf den Kundennutzen gelegt, meint der Chef von Manitou: „Wir wollen die Rentabilität und Produktivität unserer Kunden steigern.“ Dies ist

mit ein Grund, dass das Unternehmen seit geraumen auch Dienstleistungen wie beispielsweise Finanzierungen oder Wartungsverträge anbietet. Der Kunde ist auch nicht daran interessiert, was technisch machbar ist. Der Vermieter sucht eher eine kosteneffiziente Maschine, preiswert, aber nicht billig. Wenn aber beispielsweise durch einen effektiveren Motor der Verbrauch gesenkt wird, dann hat der Kunden langfristig den Kostenvorteil. Neben diesem Beispiel nennt Denis gleich ein weiteres, dass das Unternehmen umgesetzt hat: Manitou hat als erster für Teleskoplader die aus der Automobilbranche bekannte „Stop & Go“-Technik eingeführt. Und mit der auf der Intermat vorgestellten Baureihe „Man-Go“ kommt ein Produkt nun auf den Markt, das nach Ansicht von Manitou diesen Kundennutzen umsetzt. Die Produktion startet im November und die ersten Auslieferungen sind ebenfalls für November angesetzt. „Wir sind durchaus stolz auf unsere Ergebnisse und studieren gerade, ob und wie die Baureihe sinnvoll erweitert werden kann“, erklärt Denis. Einen Ausblick gibt er auch auf München im kommenden Jahr. Für die bauma sind zum einen neue Maschinen im Bereich der Knick- und Kompaktlader angedacht. Zum anderen aber ein Online-Tool, das dem Kunden bei seiner Kostenkalkulation unterstützen soll und so dessen Rentabilität verbessert. Ein Ziel, das auch für Manitou anvisiert wird. Im Jahr 2018 soll dann der Profit zwischen sechs und acht Prozent liegen.

Das Werk in Ancenis im Westen Frankreichs (Bild unten links)

Die neue Manitou Man Go 12

