

Tier IV im Visier

Die gesetzlichen Rahmenbedingungen werden wieder einmal verschärft. Tier IV-Final steht an und wie so oft drückt das auf das Gemüt und vor allem auf das Gewicht. Motoren – und nicht nur die – werden schwerer. Das heißt im Umkehrschluss, dass der Kran woanders abspecken muss. „Wir haben den Fokus unserer Entwicklung auf die Umsetzung der gesetzlichen Änderungen gelegt“, erklärt Jens Ennen, „Senior Vice President AT & TM Product Line“ bei Manitowoc. Selbstverständlich nutzt das Unternehmen die Gelegenheit, seine Modellreihe nicht nur gesetzlich auf Stand zu bringen, sondern auch technisch weiter zu entwickeln: „Unsere Philosophie ist es, den Anforderungen des Kunden gerecht zu werden.“ Im kommenden Jahr, so die Planung, werden die neuen Geräte vorgestellt. Den Anfang werden wohl die 5-Achser machen. Seitens der Politik wünscht Ennen sich, dass auf Hersteller von Kleinserien – was Kranhersteller trotz alledem sind – mehr Rücksicht genommen wird. Die ständige Verschärfung der Abgasnormen verschlingt sehr viel Arbeits- und Entwicklungskraft.

Umgesetzt ist bei Manitowoc hingegen die Entscheidung, sich auf seine Marken zurückzubedenken. Für jede der Marken Potain, Manitowoc und Grove ist inzwischen ein weltweites eigenes Netzwerk aufgebaut worden. Das bedeutet, dass auch ein AT-Krankunde beispielsweise in Nordamerika einen Ansprechpartner aus der

AT-Sparte hat. Dieser wiederum steht mit den Werken in Wilhelmshaven und Shady Grove direkt in Kontakt. „Wir haben unsere Kommunikationswege verkürzt. Die Produktlinie hat nun die Verantwortung für das weltweite Netz“, umschreibt es Ennen.

Um verkürzte Wege geht es auch im Werk in Wilhelmshaven selbst. In den vergangenen Jahren kam immer wieder etwas Neues hinzu. In alten Hallen neue Konzepte der Fließfertigung einzuführen, war eine ständige Herausforderung. „Wesentlicher Punkt ist daher die Verbesserung des Produktionsflusses“, gibt Ennen als Ziel aus. „Die werksinternen Transporte sollen reduziert werden.“

Wilhelmshaven als solches hält Ennen für einen guten Standort, auch wenn die Stadt aus deutscher Sicht nicht zentral liegt. „Über die Hälfte unserer Geräte werden verschifft. Und an die Beneluxstaaten sowie Norddeutschland sind wir bestens angebunden, das ist für die Logistik eher von Vorteil, um die unterschiedlichen Märkte zu bedienen“, meint Ennen. Und dass diese unterschiedlich sind, weiß er nur zu genau. „Kunden in Zentraleuropa legen den Fokus auf die Einhaltung der gesetzlichen Achslasten, kombiniert mit einer vernünftigen Ausrüstung“, ist die Erfahrung des Kranexperten. „In Nordamerika kommt an allererster Stelle die Traglast beziehungsweise das Lastmoment. Dazu wird dort meist die maximale Ausrüstung

Bei Grove in Wilhelmshaven wird derzeit an der nächsten Generation von AT-Kranen getüftelt. Rüdiger Kopf sprach mit Jens Ennen, Geschäftsführer und Senior Vice President für die AT- und TM-Produktlinien bei Manitowoc Deutschland, über diese und weitere Aktivitäten im Werk.

geordert. Ein weiterer entscheidender Aspekt ist die Transportflexibilität, hier bieten wir zahlreiche Ausrüstungen bis hin zur abnehmbaren Abstützung an. Asiatische Kunden hingegen lieben mehr die Auslegerlänge.“ Für Europa haben sich verschiedene Trends in den letzten Jahren entwickelt. Der 2-Achser werde wohl mehr und mehr verschwinden, da gebe es inzwischen starke Alternativen. Beim 3-Achser, so meint Ennen, schätzen die Kunden hingegen, dass die Krane mit „sauberen“ Achslasten unterwegs sind. In dieser Klasse sind außerdem die Vermietraten relativ niedrig, so dass Anschaffungs-, Wartungs- und Betriebskosten eine entscheidende Rolle spielen. Hinzu kommt der Wunsch, dass der Kran am besten mit nur einem Mitarbeiter gefahren, aufgebaut und bedient werden kann – der Taxikran eben.

Nach wie vor steht das Jahr 2008 mit dem meistverkauften AT-Kranen weltweit im „Guinness Buch der Rekorde“, aber etliche Märkte haben sich wieder von dem Einbruch im Jahr 2009 erholt. In Deutschland ging es relativ schnell, der Markt zeigt sich aber jetzt wieder etwas verhaltener, gibt Ennen zu bedenken. Die Britischen Inseln hingegen „sind durch ein tiefes Tal gegangen, erholen sich jetzt aber wieder“. Hier verjüngen die Vermieter derzeit ihren Fuhrpark deutlich.



Jens Ennen

Für Südamerika produziert Manitowoc in seinem Werk in Brasilien derzeit Geländekrane. Andere Produktlinien sind geplant, allerdings habe sich beispielsweise Brasilien selbst nicht so stark entwickelt wie erhofft. <<



BKL kauft seinen zweiten GMK6300L

