

Möchten Sie **Kran & Bühne** in gedruckter Version regelmäßig erhalten? Abonnieren Sie es einfach hier online. Dann haben Sie zu jeder Tages- und Nachtzeit Zugriff auf die neuesten Nachrichten und Hintergrundinformationen rund um die Hebeindustrie.

www.Vertikal.net/de/journal_subscription.php

Suchen Sie mehr Informationen über den britischen und irischen Markt? Mit **Cranes & Access** erhalten Sie Informationen aus erster Hand. Holen Sie sich Ihren Vorteil nach Hause. Abonnieren Sie gleich hier online.

www.Vertikal.net/en/journal_subscription.php

www.Vertikal.net/Vermieter. Ihre Vermieter aus Deutschland, der Schweiz und Österreich finden Sie ohne langes Suchen in unserem Verzeichnis. Einfach Region auswählen und Sie erhalten schnell eine Übersicht der Kran- und Arbeitsbühnenvermieter vor Ort.

www.Vertikal.net/Vermieter

Unser Gratisangebot: Der **Newsletter** von Vertikal.net. Neueste Nachrichten aus der Branche erhalten Sie sofort per Email zugesandt. Damit Sie auch nur die Nachrichten erhalten, die Sie interessieren, wählen Sie ihre Bereiche selbst aus. Loggen Sie sich noch heute ein.

www.Vertikal.net/de/newsletter.php

Die gesamte Ausgabe von **Kran & Bühne** erhalten Sie auch online als eine PDF-Datei. Laden Sie sich **das komplette Heft** gleich hier online herunter. ACHTUNG: Die Datei umfasst rund 4-5 Mb.

www.Vertikal.net/de/journal.php

Terex Cranes vorantreiben

Steve Filipov hat zum 1. Januar diesen Jahres das Amt des Präsidenten von Terex-Cranes übernommen. Leigh Sparrow sprach mit dem neuen Mann an der Spitze.



Steve Filipov

■ **Leigh Sparrow:** Terex führt mehrere Marken unter seinem Namen. Wie können die unterschiedlichen Firmen unter dem Namen Terex zusammengeführt werden, um die Synergieeffekte zu optimieren?

■ **Steve Filipov:** Ich gehe davon aus, dass Sie die verschiedenen unabhängigen Marken wie PPM, Bendini, Demag usw. meinen. Bei Terex befinden wir uns gerade in einem Übergangsstadium. Wir konzentrieren uns sehr stark auf den Aufbau unseres Terex Markennamen durch die ganze Produktpalette, die wir anbieten. Dies wird einige Zeit beanspruchen, aber Sie werden auf der Bauma, wo wir unsere neue Identität als Terex vorstellen werden, schon viele Veränderungen sehen.

■ **Leigh Sparrow:** Terex hat mehrere nationalen Hersteller. Wie werden Sie den perfekten internationalen Vertrieb aufbauen?

■ **Steve Filipov:** Schwer zu sagen, wie wir dies angehen werden – wir haben mehrere Händler außerhalb von Europa, die eine gute Arbeit verrichten, aber wir müssen uns verbessern. Asien, der Mittlere Osten und Südamerika werden zum Beispiel unsere Entwicklungsgebiete für 2004 und 2005. Wir haben die Produktreihe, um eine hohe Qualität anzubieten und die besten Krane mit Marktwert, welche wir vor Demag noch nicht hatten. Wir haben unseren eigenen Vertrieb in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Spanien, Italien, USA, Australien und China und wir planen diese Art von Vertrieb in der Zukunft beizubehalten, um unseren Kunden den besten After Sales Service bieten zu können.

■ **Leigh Sparrow:** Was wird mit den unterschiedlichen Werken in Europa und in den Vereinigten Staaten geschehen?

■ **Steve Filipov:** Wir werden unsere zwei Standorte (Waverly und Wilmington) in den USA und unsere internationalen Standorte beibehalten – wir planen nicht, in der nächsten Zeit Standorte zu schließen. In den meisten unserer Standorte, in denen wir einen Produktionsbetrieb haben, verfügen wir über die Hauptmarktanteile, zum Beispiel in Frankreich, Italien, Australien und bald auch in Deutschland!!

■ **Leigh Sparrow:** Die Terex Einstellung, gerade wenn es um Krane geht, scheint sich gewandelt zu haben von „hoch



bauen, günstig verkaufen“ zu einer deutlichen Konzentration auf Maschinenbau und Produktinnovationen, nicht zu vergessen einer gesunden Achtung des Marketings. Stimmt diese Wahrnehmung?

■ **Steve Filipov:** Richtig. Wie ich zuvor erwähnt habe, gibt es viele Veränderungen bei Terex und wir streben an, beste Produkte zu liefern, wovon Sie bald mehr sehen werden. Wir sind nicht länger Terex Lifting mit Bühnen oder Teleskopladern usw., sondern ein Milliarden-Dollar-Kranunternehmen, das wir weiter wachsen lassen müssen, teilweise durch Erhöhung des Marktanteiles aber ebenso durch neue und innovative Produkte, dabei gleichzeitig unsere Aktieninhaber zu bedienen. Meine Vision von Terex Cranes für 2004 ist: Das profitabelste, wertvollste und innovativste Kranunternehmen der Welt zu werden – und den besten After Sales Service der Industrie zu bieten.

■ **Leigh Sparrow:** Sie haben Selbstmontagekrane in Ihrer Produktreihe. Dies ist ein Produkt, das in nicht traditionellen Märkten wie in Großbritannien und einigen nordeuropäischen Ländern schnell wächst. Wie sehen Ihre Pläne für diesen Bereich aus? Verkaufen Sie auch Geräte in Deutschland?

■ **Steve Filipov:** Dies war eine große Akquisition – und wir haben uns in zwei Jahren verdoppelt – hauptsächlich auf dem italienischen Markt, aber ebenso in Frankreich. Großbritannien und Deutschland sind ein nicht sehr großer Markt hier – wir haben uns auf Frankreich und Italien konzentriert, werden aber in Deutschland Fuß fassen, jetzt da unsere Peiner Produkte in Zweibrücken produziert werden.

■ **Leigh Sparrow:** Von außen betrachtet sieht es so aus, dass Terex ein großes Potential bei den Turmdrehkrane hat, aber zersplittert auftritt. Welche Pläne haben Sie für Turmdrehkrane?

■ **Steve Filipov:** Wie schon gesagt. Wir werden das Terex Franchise wachsen lassen und Sie werden bald Terex Turmdrehkrane in allen Gattungen zu sehen bekommen, um sich als starke Nummer Drei der Industrie zu entwickeln. Wir hatten vieles durch die Vielzahl der Kulturen, Produktreihen und mit dem ▶▶

« Start der Untendreher bei Demag im Turmdrehkranbereich zu lösen, aber wir werden diesen Bereich stetig ausbauen.

Comedil hatte ein ausgezeichnetes Jahr 2003 und beim Betrachten der Aufträge schauen wir positiv in das Jahr 2004. Wir haben hier viele Chancen für Wachstum und ich denke, dass dies ein starkes Geschäft für Terex Cranes im Jahr 2005 und 2006 sein wird.



Bendini A450

■ **Leigh Sparrow:** Was ist für Sie der wichtigste Schritt, um Marktanteile in Deutschland zu gewinnen?

■ **Steve Filipov:** Ich denke, wir haben damit schon begonnen – ein Gefühl der Dringlichkeit – wir zeigen den Menschen, dass wir neben dem Verkauf auch den Service bieten. Ich denke, die ersten Ergebnisse sind gut. Wir sind letztes Jahr die Nummer Zwei in Deutschland geworden. Die

neu eingeführten Produkte sind sehr wichtig, um unseren Kunden zu zeigen, dass wir hier sind und bleiben – Deutschland hat schon immer auf Innovationen geschaut und wir haben in den letzten zwölf Monaten etliche neue Produkte gezeigt.

■ **Leigh Sparrow:** Wenn Sie Ihre Hauptstärken klassifizieren sollten, in welcher Reihenfolge wären die?

■ **Steve Filipov:** Ich würde sagen, dass Marketing und der Verkauf meine Hauptstärken sind. Ich war stets sehr kundenorientiert seit ich 1993 angefangen habe, was wesentlich zum Aufbau des Unternehmens beigetragen hat. In der Produktion machte ich Erfahrungen bei Atlas und PPM – aber der Schlüssel zum Erfolg bei Terex Cranes ist, den Kontakt zum Kunden beizubehalten. Produktion, Effizienz, Sicherheit und Qualität müssen ständig verbessert werden und das ist ein Full-Time-Job.



Terex Cranes CC-1500



Terex-Cranes AC-160-1

■ **Leigh Sparrow:** Gibt es eine Produktreihe bei Terex-Demag oder Terex Cranes, die noch vervollständigt werden muss?

■ **Steve Filipov:** Unser Reachstacker-Geschäft lief in den letzten zwei Jahren sehr gut und ich denke es gibt bestimmt noch Möglichkeiten für neue Produkte für die Hafenindustrie – jetzt noch nicht, aber es könnte eine Alternative sein.

■ **Leigh Sparrow:** In Ihren Geschäftszahlen streben Sie eine ein- bis zweiprozentige Steigerung beim Gewinn an. Woraus wird dies resultieren?

■ **Steve Filipov:** Kostenreduzierung ist hier ein Hauptfaktor und wir suchen ständig Wege, um Kosten zu reduzieren, aber trotzdem noch effizienter in unseren Werken zu werden. Wir haben viele Standorte, mit denen wir vergleichen und Maßstäbe setzen können, so erreichen wir einige dieser Ergebnisse.

Der andere Faktor hier ist die Reduzierung von Garantiekosten und die Verbesserung der Qualität, die aus unseren Werken kommt – keiner ist perfekt und wir müssen daran arbeiten!

■ **Leigh Sparrow:** Mit welchem Eindruck sollen die Besucher Ihren Stand auf der Bauma verlassen?

■ **Steve Filipov:** Diese Typen sind seriös und haben eine First-Class-Produktpalette die sonst keiner anbieten kann!

Die Spezialisten für Lkw-Hubarbeitsbühnen

- 40 Jahre Erfahrung im Bau von Lkw-Hubarbeitsbühnen
- über 20 Modelle in Gelenk- und Teleskopbauweise
- zum Aufbau auf alle handelsüblichen Fahrgestelle von 3,5 bis 48 t Ges.-Gew.
- für Arbeitshöhen von 11 bis 84 m und Reichweiten bis 40 m
- robuste Mechanik-Komponenten, modernste Steuerungstechnologie
- kompakte Bauweise, große Arbeitsbereiche



**Besuchen Sie uns
auf der Bauma**
Freigelände F13, Block 1304

WUMAG elevant 
HUBARBEITSBÜHNEN

WUMAG ELEVANT GmbH & Co. KG

Postfach 93 19 • 47750 Krefeld
Düsseldorfer Straße 100 • 47809 Krefeld (Linn)
DEUTSCHLAND / GERMANY
Tel.: +49 2151 526-200 • Fax: +49 2151 526-230
e-mail: elevant@wumag.de • Internet: www.wumag.de

WUMAG GmbH WERK EBERSBACH

Johann-Andreas-Schubert-Str. 6 • 02730 Ebersbach
DEUTSCHLAND / GERMANY
Tel.: +49 3586 7809-0 • Fax: +49 3586 7809-54
e-mail: werk-ebersbach@wumag.de • Internet: www.wumag.de

