

Konzentrationen

Sinkende Absatzzahlen und eine unbefriedigende Konjunkturlage haben Spuren am Ladekranmarkt hinterlassen. Rüdiger Kopf hat nachgefragt wohin der Weg führt und mit welchen Neuerungen die einzelnen Unternehmen Marktanteile behaupten wollen.

Von 25 bis 30 Prozent Marktrückgang in Deutschland sprechen die Verantwortlichen im Ladekransektor. Angesichts derartig drastischer Zahlen bleiben Veränderungen nicht aus. So kam in den vergangenen Monaten Atlas Weyhausen, mit Sitz in Delmenhorst, nicht aus den Schlagzeilen. Inzwischen gehört das Unternehmen zu Terex und heißt seit kurzem Atlas-



Bereits seit über 30 Jahren ist Fassi im Ladekrangeschäft

Terex. Steve Filipov, der jetzige Vorsitzende der Geschäftsführung sieht gute Chancen für das Unternehmen (siehe Interview S. 17). Um sich für diesen Wettbewerb gerüstet zu fühlen, hat dagegen Tirre einen anderen Weg eingeschlagen. Durch die Vertriebs-Kooperation mit dem italienischen Hersteller PM sieht sich die Unternehmensleitung bestens für die Zukunft gerüstet (siehe Interview S. 16). Je nach Standpunkt erhofft oder erwartet der ein oder andere – auch aufgrund der bereits genannten Änderungen – ein Verschieben der Marktanteile. Aufgrund des starken Verdrängungswettbewerbs sind die Preise im Keller geblieben. Für dieses Jahr erwarten die Hersteller laut Umfrage von *Kran & Bühne* eine Konsolidierung, teilweise ein leichtes Wachstum. Der Wettbewerb werde zudem zu einer Konzentration und auch das Verschwinden des ein oder anderen Namen führen, ist die überwiegende Meinung der Befragten.

Entwicklung wichtig

„Gerade in ruhigen Zeiten muss man in die Entwicklung investieren“, ist Wilfried Segge, Marketingleiter von Partek Cargotec der Auffassung. Wer dies nicht tue, gerate sehr schnell ins Hintertreffen. Die XS-Serie von Hiab ist Parteks Schritt, dem Markt entgegen zu kommen.

Die Modelle dieser Serie gibt es in jeweils vier unterschiedlichen Typen mit entsprechenden Leistungscharakteristika. Zudem sind neue Sicherheitseinrichtungen bei diesen Kranen eingebaut. Die Steuereinrichtungen sind aufgrund gekreuzter Steuerstangen auf beiden Seiten des Unterwagens in gleicher Position, wodurch Fehlbewegungen minimiert werden. Mittels einer Ventilschieberabtastung überprüft das Gerät, ob die Steuerhebel sich in Nullposition befinden, um somit ungewollten Bewegungen vorzubeugen. Darüber hinaus bietet Hiab für seine Ladekrane einen Hubarbeitskorb mit 280 Kilogramm Korblast an, für das eine Baumusterbescheinigung vorliegt.



Funkfernsteuerung mit InfoCenter-System von HMF



Der Hubarbeitskorb für Ladekrane von Hiab.

„Modern und Fortschrittlich“

Ein Mittelständler auf Expansionskurs. Hans Joachim Tirre ist sich sicher, gemeinsam mit PM ein größeres Stück vom Kuchen des deutschen Ladekranmarktes zu bekommen. Seine Vorstellungen nennt der Geschäftsführer von Tirre Ladekrane gegenüber Kran & Bühne.



Hans-Joachim Tirre zu Besuch beim Vertikal Verlag.

„Wir wollen wachsen und werden dies auch tun“, nennt Hans-Joachim Tirre, Geschäftsführer von Tirre Ladekrane, sein gestecktes Ziel für die kommenden Jahre.

Ende 2001 sind die Ladekranhersteller PM und Tirre einen Vertriebs-Kooperationsvertrag eingegangen. Vereinbart wurde, dass Tirre Generalimporteur des italienischen Herstellers ab dem 01. Oktober 2001 ist und die Geräte in Deutschland vertreibt. Im Gegenzug werden die Ladekrane von Tirre über das weltweite Handelsnetz von PM angeboten. Es wurde dabei eine Zwei-Marken-Strategie eingegangen, so dass auf in Deutschland verkaufte PM-Geräte auch der Name Tirre erscheint. Das gleiche gilt umgekehrt für außerhalb von Deutschland verkaufte Tirre-Geräte. „Das gemeinsame Geschäft mittels einer Kooperation halte ich für sehr modern und fortschrittlich. Dies ist im deutschen Mittelstand unterentwickelt“, ist Tirre überzeugt.

Beide Seiten sehen darin die beste Voraussetzung ihre Marktanteile sowohl in Deutschland als auch weltweit zu steigern. „Wir können jetzt ein Full-Line-Programm bis 75 mt anbieten. Sowohl standardisierte Serienprodukte, als auch Krane für Kunden mit 'Speziallösungen'“, nennt Tirre als den entscheidenden Unterschied. „Wir werden dadurch für unseren Kunden interessanter und erwarten dadurch einen höheren Absatz“, meint der Geschäftsführer und sagt weiter: „Dies ist für beide die ideale Lösung.“ Die Überlappung der beiden Programmpaletten hält er für marginal und erklärt: „Bei Überschneidungen hat der Kunde natürlich die Auswahl“.

Testfeld Deutschland

Anstoß für die Kooperation waren die fehlenden Wachstumsperspektiven für das norddeutsche Unternehmen. Im bestehenden Wettbewerb hat Tirre für sein Unternehmen keine ausreichenden Optionen mehr erkennen können. „Wir haben uns stark auf die Anforderungen des deutschen Marktes konzen-



triert“, so Tirre. Deutschland sei das härteste Testfeld für Ladekrane. Nirgendwo sonst seien die Ansprüche und die Belastung im Kraneinsatz so hoch, meint er weiter. Auf der anderen Seite sieht er durch eine derart strategische Neuorientierung ein größeres Stück vom Kuchen für sein Unternehmen gesichert.

Ganz klar erklärt Tirre auch, dass weiter in seinem Unternehmen in Bad Zwischenahn allen Gerüchten zum Trotz produziert wird. Auch die Übernahme der Normann Bock Wechelsysteme GmbH, ein Produzent für Silo-Wechselsysteme, habe inzwischen ganz neue Geschäftsfelder eröffnet. Für die bei Tirre entwickelten und produzierten Hydraulikzylinder sowie Fahrzeugkomponenten seien im Bereich der Entsorgungsindustrie noch erhebliche Chancen offen.

Interessanter Partner

Mit diesem Komplettangebot ist Tirre auch für Händler zu einem interessanteren Partner geworden. Derzeit wird das Vertriebsnetz in Deutschland ausgebaut. Tirre will sich dabei ausdrücklich durch eine faire Partnerschaft zu den Händlern von seinem Wettbewerb unterscheiden. Darüber hinaus plane PM in den kommenden zwei bis drei Jahren das Programm bis 100mt zu erweitern und „wird damit über ein komplettes, und fein abgestuftes Großkranprogramm verfügen“, meint Tirre.

Abschließend betont Tirre, dass „man in den mageren Jahren die Schritte tun muss, um beim Aufschwung gut gerüstet zu sein. Ich will ein ausreichend gesichertes und kontinuierliches Wachstum für unser Familienunternehmen und fühle mich derzeit hervorragend für den jetzt engen Markt gerüstet. Wir haben aus einem schwierigen Umfeld unsere Chance gestaltet und wir wollen in der Rangliste der Krananbieter gemeinsam aufrücken.“

Zurück ins Spiel

Atlas und Schaeff produzieren weiter in Deutschland. Beide Unternehmen gehören seit Kurzem zu Terex. Rüdiger Kopf sprach mit Steve Filipov über seine Pläne für diese beiden renommierten Unternehmen.

Mitte 2001 stand Atlas Weyhausen, Delmenhorst, kurz vor dem Konkurs.

Dies wurde kurzfristig durch die Übernahme einer US-Investorengruppe abgewendet. Inzwischen hat Terex sämtliche Anteile von Atlas übernommen, auch die Schaeff-Gruppe gehört zum amerikanischen Multi. Beide Namen werden beibehalten und jeweils mit dem Zusatz „Terex“ ergänzt, „um sich von dem Wettbewerb abzugrenzen“, sagt Steve Filipov, Vorsitzender der Geschäftsführung bei Atlas-Terex.

Innerhalb des vergangenen halben Jahres sind inzwischen zahlreiche Umstrukturierungen innerhalb Atlas vollzogen worden. Der Personalstamm wurde um 585 Mitarbeiter abgebaut, das Inventar, wie beispielsweise Fahrzeuge oder Computer, entsprechend des Bedarfs reduziert, zum Teil auf ein Drittel des bisherigen Bestandes. An allen Standorten wurden die Produktionslinien neu gestaltet.

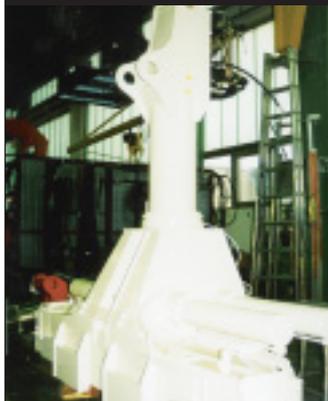
Made in Germany

„Deutsche Qualität ist zwar etwas teurer, aber sie zahlt sich mittelfristig aus“, erklärt Filipov und sieht darin einen der Gründe, warum Geräte von Atlas-Terex hohe Marktchancen haben. Dazu gehört aber auch das hohe Händlernetz: gemeinsam mit den bisherigen Händlern von Schaeff sind dies über 60 Kontakte in Deutschland. „Im Vertrieb wird es keine Änderungen geben“, sagt Filipov mit dem für ihn positiven Eindruck einer hohen Identifikation mit dem Namen Atlas.

In Zeiten des starken Wettbewerbs, gibt Filipov seinen Händlern noch eine weitere Argumentationshilfe an die Hand. „3 für 2“, so der knappe Slogan. Drei Geräte von Atlas-Terex zum gleichen Preis, wie zwei Geräte des Wettbewerbs. Die Kosten der Geräte werden etwa zehn bis 15 Prozent unter dem des Wettbewerbs liegen, so dass anvisierte Ziel Filipovs.

Seine Händler möchte er dahingehend stützen, als dass diese auch Produkte aus dem Hause Terex nun anbieten können. Hierdurch haben diese die Möglichkeit ihren Kunden

Noch in der Produktion: Der erste Ladekran in den Farben von Terex, der auf der Conexpo zu sehen sein wird.



Steve Filipov

ein Full-Line-Angebot aus einer Hand anzubieten. Bei Überlappungen im Programm bleibt es klar dem Kunde überlassen, für welches Produkt er sich entscheidet.

Das erste neue Produkt, das unter dem Namen Atlas-Terex dieser Tage bereits angeboten wird, sind Teleskoplader. Produziert im italienischen Schwesterwerk Terex Lifting, werden diese unter dem Markennamen Atlas-Terex angeboten. Im Sektor der kleineren Ladekrane bis 40mt besteht eine Vereinbarung mit Amco Veba. Dessen Krane werden unter dem Namen Atlas in Deutschland vertrieben.

Großes Potential

Insgesamt ist ein Gefühl zu spüren, dass der Kauf von Atlas und Schaeff sich als eine perfekte Symbiose für beide Seiten herausstellt. Terex hat sowohl den lang gesuchten Partner im Bereich Mobilbagger und Ladekrane als auch ein starkes Händlernetz in Deutschland gefunden, wo das Unternehmen selbst stärker präsent sein wollte. Atlas und Schaeff haben in Zeiten eines Verdrängungswettbewerbs sowohl ein finanzstarkes Unternehmen im Rücken, als auch ein weltweit ausgebauten Händlernetz. Gerade für Atlas, das bisher sehr stark auf Deutschland und Großbritannien konzentriert war und ist, bestehen dadurch gute Absatz- und Entwicklungschancen. So hat Atlas im vergangenen Jahr gerade einmal von den in Frankreich verkauften 1800 Kranen gerade einmal 30 Stück

verkauft. Auch auf dem amerikanischen Markt werden diese Krane in Zukunft angeboten. Der erste Ladekran in den Farben von Terex wird auf der Conexpo zu sehen sein.

Über Aufträge kann Filipov derzeit nicht klagen. Bei den Kranen bestehen bereits zwei Monate Wartefristen. „Zwei Monate zu lang“, wie Filipov findet, denn der Kunde sollte umgehend bedient werden.

K&B

**ATLAS
TEREX**



Dies ist der erste Mobilbagger von Terex, der auf der SMOPYC zum ersten Mal der Öffentlichkeit vorgestellt wird.