

Viel investiert

Während die Krise manchen ratlos hinterlässt, verlegt sich Palfinger aufs Weitermachen und fährt seine Investitionen bislang nicht zurück – trotz Kapazitätsanpassungen. Alexander Ochs berichtet aus Salzburg und Cherven Briag, Bulgarien.

Ein Mann steht vor einem Abgrund. Genauer gesagt auf einer Klippe am Meer, in schwindelerregender Höhe. Er ist sportlich, muskulös und wirkt entschlossen. Er geht in sich, die Augen fest auf sein Ziel fixiert, konzentriert sich – und springt. In Windeseile saust er nach unten und taucht geschmeidig in das salzige Nass ein. Ein Klippenspringer spielt die Hauptrolle im neuen Imagefilm der Palfinger-Gruppe, noch vor den Produkten. Machen, entscheiden – das soll er vermitteln. Den anderen voraus sein. Doch man kann auch von der Klippe stürzen.

Von der Klippe ist es nicht weit zur Spitze, ganz konkret zu den Gipfeln der Alpen, unweit derer Palfinger in Salzburg seinen Sitz hat, und zum Höhenweltrekordhalter WT1000 sowie, bildlich gesprochen, zur Spitze unter den Herstellern. Bei den Ladekränen ist Palfinger weltweit die Nummer 1 mit Stückzahlen um die 14000, 15000, so Wolfgang Pilz, Vorstand Marketing & Vertrieb.



COO Martin Zehnder präsentiert die jüngsten Zahlen



Palfinger-Werk in Cherven Briag

„Die Märkte sind down im Moment“, konstatiert sein Vorstandskollege Martin Zehnder. „In schwierigen Zeiten ist es sehr positiv, eine starke Familie hinter dem Unternehmen zu wissen.“ Die Familie Palfinger hält 65 Prozent der Unternehmensanteile und setzt nicht auf Kurzfristziele, sondern eine langfristige Strategie. Ungeachtet der trüben Stimmung am Markt will der Hersteller weiter investieren, vor allem in Qualität. Das Unternehmen sprüht (noch) vor Optimismus und rechnet nur mit einem kurz- bis mittelfristigen Tief. Auch wenn die Zahlen von 2008 weitgehend gut aussehen – die Auswirkungen der Krise werden sich erst in den Zahlen für 2009 richtig niederschlagen.

Derzeit konzentrieren sich die Österreicher auf die Lichtblicke: die ausverkaufte WT1000, den südamerikanischen Markt, den hohen Auftragsbestand im Railway-Business, die Erweiterung der Kernkompetenzen wie ein eigener Stahlbau sowie auf eine Zehn-Jahres-Strategie bis 2017. Und da rechnen die Strategen mit gleichbleibender Nachfrage aus „Alt“-Europa und sehr hohem Potenzial in Asien und Osteuropa, aber auch Nord- und Südamerika.



In Bulgarien fertigt Palfinger Hauptarme und Ausleger

Derweil nutzen die Verantwortlichen die Zeit für weitere Qualitätsverbesserungen.

Das gilt zum Beispiel für das bulgarische Werk in Cherven Briag. Doch eine Produktion im Ausland auf die Beine zu stellen, bedeutet auch Neuland zu betreten, ist ein Stück weit ein Wagnis und erfordert eine sorgfältige Chancen-Risiko-Analyse sowie einen langen Atem. Gestartet war Palfinger mit einer alten Werkshalle, die im Kommunismus zur Produktion von Rüstung diente und insgesamt zu einem großen, über 8000 Menschen beschäftigenden Komplex gehörte; knapp zwei Stunden von Sofia entfernt. 463 Mitarbeiter sind momentan hier tätig, um Hauptarme, Ausleger sowie weitere Komponenten für sämtliche Produkte der Gruppe herzustellen. Früher wurden Stützen in Cherven Briag bestenfalls binnen 14 Tagen hergestellt. Heute sind es sechs Stunden. Chaotisch anmutende Prozessdiagramme gehören der Vergangenheit an. Mittlerweile hat Palfinger eine für dortige Verhältnisse erstaunliche schlanke Fertigung installiert. **K&B**

Your experienced partner in... ...powered access platforms.



- Elektroscherebühnen bis Geländescherebühnen mit Arbeitshöhen zwischen 6 und 15 Metern.
- Arbeitsbühnen von sehr schmal bis zum Ultra-Deck. Selbstfahrende Gelenkteleskop- und Teleskopbühnen mit Arbeitshöhen zwischen 14 und 15,5 Metern. Bis ins Jahr 2010 feiern zusätzliche Modelle ihr Debüt mit Arbeitshöhen von 14 bis 45 Meter.
- Schnellste Hubgeschwindigkeit verglichen mit anderen Marken.
- Hochqualitative Bauteile in allen MEC Maschinen.
- Kostengünstig in der Wartung. Weniger als 0,5% Gewährleistungskosten.
- Nur Standard-Komponenten in der ganzen MEC Linie. Kein großer Lagerbestand an Ersatzteilen erforderlich.




PlatformSales
EUROPE

PlatformSales Europe • Maxwellstraat 50 • 3316 GP Dordrecht • The Netherlands

T. +31 78 65 217 65 • F. +31 78 65 217 60 • E. sales@platformsaleseurope.com • I. www.platformsaleseurope.com