

„Wichtigste Entscheidung“

Palfinger und Sany Heavy Industry arbeiten zusammen – laut Palfinger-Chef Herbert Ortner ist dies die wichtigste unternehmerische Entscheidung für die Palfinger-Gruppe seit mehr als zehn Jahren. Mark Darwin sprach mit Ortner.

Seit ein, zwei Jahren legt Palfinger verstärktes Augenmerk darauf, dass die Firmengruppe international breiter aufgestellt ist. Der Gedanke dahinter: Ähnlich starke Säulen sollen die Schwäche einzelner Märkte abfedern. Seit 2010 hat Palfinger Anteile erworben in Firmen aus den USA, Russland, Brasilien, den Niederlanden und war auf der Suche nach einem chinesischen Partner. Bis zuletzt. „Anfang 2011 starteten wir eine ‚fact finding mission‘ [einen Untersuchungsauftrag, Anm. d. Red.] und führten Gespräche mit allen großen Baumaschinenherstellern aus China, darunter XCMG, Zoomlion und Sany. Am Ende gaben wir Sany den Vorzug, weil wir darin ein Unternehmen erkannten, das Palfinger in vielen Punkten ähnelt“, schildert Ortner. „Bis das chinesische Joint-Venture eine Geschäftserlaubnis erhält, werden mindestens sechs Monate vergehen, sodass es erst im zweiten Halbjahr 2012 richtig starten wird. Die ersten Maschinen aus China werden dann 2013 gefertigt. Wir hoffen, dass das neue Unternehmen 30 Prozent Marktanteil am wachsenden chinesischen Markt erzielt.“



President Xiuguo Tang (l.), Sany Group und Palfinger CEO Herbert Ortner (r.)

In der Anfangsphase wird das Gemeinschaftsunternehmen Sany Palfinger zehn Ladekran-Modelle bauen, deren Traglasten zwischen sechs und 50 mt liegen und hauptsächlich aus der leichten und mittleren Baureihe stammen. Die neue Fabrik ist auf 10.000 Einheiten pro Jahr ausgelegt, soll aber binnen fünf Jahren verdreifachen können – auf 30.000 Ladekrane jährlich.

Auch Arbeitsbühnen sollen dann zum Portfolio hinzukommen, allen voran die kleineren Modelle des Herstellers. Ortner hofft, bereits Mitte/Ende 2013 eine 17-, 18-Meter-LKW-Bühne am Start zu haben. „Unser Ziel ist es, die Nummer 1 am Markt zu sein“, gibt er die Marschrichtung vor. „Sany ist Marktführer bei Mobil- und Raupenkränen sowie bei Baumaschinen, deshalb besteht kein Zweifel daran, dass wir dies nicht auch bei Ladekränen

und LKW-Arbeitsbühnen schaffen können.“

Auf das außerchinesische Geschäft angesprochen, meint Ortner: „Als wir mit Sany ins Gespräch kamen, haben wir festgestellt, dass es auch eine Strategie der Internationalisierung verfolgt. Eine Produktgruppe, die der der Ladekrane nahe kommt, sind Mobilkrane. Und wir haben eine Vereinbarung erzielt, dass Palfinger die Geräte von Sany in Russland und Europa vertreiben wird. Dazu zählen die AT-Krane ebenso wie Gelände- und Aufbaukrane. Dafür werden wir eine eigenständige Firma in Salzburg mit einem eigenen Team aufbauen.“

Zu der Position von Palfinger erklärt Ortner: „Palfinger ist ein starker Markenname und wir arbeiten inzwischen mit den meisten Baufirmen und

Vermietunternehmen in Europa zusammen. Wir besitzen ein starkes Verkaufs- und Service-Netzwerk. Zu Beginn werden wir die neuen Produkte über unsere Händler anbieten und werden schauen, ob sie Interesse zeigen. Unsere Händler haben aber auch die Vorgabe, ihr Team entsprechend aufzubauen. Wenn die entsprechenden Partner willens sind, werden diese die Geräte weiter vertreiben. Ansonsten werden wir nach Lösungen suchen.“

Zum Gesamtumfang fügt Ortner an: „Die Vereinbarung umfasst nicht Raupenkrane und keine Produkte und Regionen, die bereits von Sany America abgedeckt werden. Da Sany America keine Aufbaukrane vermarktet, werden wir einen neuen Aufbaukran auf dem amerikanischen Kontinent vorstellen, den Sany entwickelt hat.“ **K&B**

