

„Jeder Auftrag ist harte Arbeit“

■ **K&B:** Herr Dr. Schiefer, wie war das verflixte 7. Jahr?

■ **Schiefer:** (lacht) Es war auf alle Fälle besser als das fünfte und das sechste Jahr. Das Jahr war in Summe okay: Die Aufträge waren gut, der Auftragseingang war gut, Miete war hervorragend, die Mietauslastung war sehr hoch. Die Nachfrage ist durch die Bank sehr solide. Aber – und da spreche ich wahrscheinlich auch insgesamt für die Industrie – was natürlich fehlt, sind die Boom-Märkte, die es in der Vergangenheit gab. Wie Sie wissen, bin ich zur Zeit Vorsitzender der europäischen Kranhersteller. Es ist eigentlich quer durch die gesamte Industrie so: Man muss jedem Auftrag, jedem Projekt sehr dediziert nachgehen, anders als 2007/08, als noch der Boom lief. Es ist harte Arbeit, jedes Mal.

■ **K&B:** Wie weit ist Ihre Strategie der Internationalisierung bislang aufgegangen?

■ **Schiefer:** Was Europa und den Mittleren Osten angeht, ist diese Strategie voll aufgegangen. Da sind wir, denke ich, sehr gut platziert. Und zwar in Europa in den Märkten, die gut funktionieren. In den Märkten, die nicht gut funktionieren, sind wir Gottseidank auch nicht vertreten. Im Mittleren Osten sind wir bei al-



Dr. Peter Schiefer

lem, was in der Region passiert, sehr gut dabei. Für uns gibt es die nächsten Boom-Märkte, die wir vielleicht etwas früher hätten angehen können. Da sind wir jetzt dran, zum Beispiel Indien und Brasilien. USA wird auch wieder ein Thema werden.

■ **K&B:** Wie sehen Sie Wolffkran heutzutage – als produzierenden Vermieter oder vermietenden Produzenten?

■ **Schiefer:** (lacht) Letzteres: als vermietenden Produzenten. Die Frage stellen wir uns ein Stück weit auch immer wieder, aber wir sind ganz klar vermietender Produzent. Und für mich geht die Strategie jedes Mal auf, dem Kunden beides anbieten zu können: Verkauf wie Vermietung – oder eine Mischung davon.

■ **K&B:** Inwieweit bringt der Druck asiatischer Hersteller die europäischen näher zusammen?

■ **Schiefer:** Man muss das ganz nüchtern sehen: Außer in China selber – da sind wir nicht vertreten – spürt man im Moment die asiatischen Hersteller wenig. Also wir zumindest. Vielleicht sind wir da auch in anderen Segmenten unterwegs, wo die chinesischen Produkte nicht so gefragt sind. In Indien wird das sicherlich ein Thema werden, da sind die chinesischen Hersteller relativ stark vertreten. Aber im Mittleren Osten, zum Beispiel in Dubai oder Saudi-Arabien, ha-

Wie entwickelt sich der Markt für Turmkrane, wohin geht die Tendenz? Alexander Ochs im Gespräch mit Wolffkran-Chef Dr. Peter Schiefer.

Zur Person

Dr. Peter Schiefer ist seit 2005 zusammen mit Dr. Hans-Peter Koller Geschäftsführender Gesellschafter von Wolffkran. Derzeit ist er zudem Vorsitzender der ‚Tower Crane Section‘ des Committee for European Construction Equipment CECE.

Kran & Bühne



Der Laufkatzenkran 8033cross kam 2012 neu heraus

ben wir in Boom-Zeiten sehr viel chinesisches Equipment gesehen. Das ist mittlerweile fast alles wieder weg.

In Europa kommen die chinesischen Hersteller auf den Markt und üben Preisdruck aus. Dies müssen wir ernstnehmen. Aus meiner Sicht müssen wir europäischen Hersteller dem begegnen, indem wir a) die Qualität liefern, die die Baustellen haben wollen, damit sie bereit sind, für diese Qualität entsprechend zu bezahlen, und b) werden wir uns auch preislich strecken müssen. Wir müssen noch effizienter werden und müssen noch bessere Produkte haben, die dem Kunden noch mehr bringen, und darüber den Wettbewerb halten.

■ **K&B:** Also gemäß dem alten Audi-Slogan: „Vorsprung durch Technik“?

■ **Schiefer:** Ja. Jetzt kann man natürlich immer sagen: Wie viel Technik ist in einem Kran drin? Ich bin der Meinung, da ist ►►

« eine Menge drin und man kann da auch noch einiges reinbringen, was der Baustelle effektiv auch wirklich was bringt. Ich glaube daran: Wenn Sie die besseren Produkte, die bessere Technik haben, wird es dafür immer einen Absatzmarkt geben.

■ **K&B:** Fragt der Kunde derzeit verstärkt nach Rabatten?

■ **Schiefer:** Da muss man unterscheiden: In der Miete spielt das eine geringe Rolle. Da wird ein Mietpreis ausgehandelt, da ist man im Wettbewerb, und der Preis muss einfach passen. Beim Kauf spielt der Preis immer wieder eine Rolle, wobei man bei diesen Kunden mit anderen Herstellern auf Augenhöhe kämpft. Es kommt selten vor, dass sich ein Kunde fragt: ‚Nehme ich jetzt den chinesischen Kran oder nehme ich den Wolffkran?‘ Das sind zwei Paar Schuhe.

■ **K&B:** Wohin geht der Trend bei Turmdrehkränen?

■ **Schiefer:** Ein Trend, den wir sehen, ist der zu immer größere

ren Kranen. Das liegt vor allem an der zugrunde liegenden Bautechnik. Und die Bautechnik auf den Baustellen wird einfach forciert durch den Termin- und den Kostendruck. Das heißt, die Teile, die bewegt und verbaut werden müssen, werden immer größer, seien es vorgefertigte Teile, seien es ganze Elemente. Das treibt die Krangrößen. Wir können sehen, dass sich das im Drei-, Vier-Jahres-Rhythmus immer wieder eine Nummer nach oben schiebt.

Wir stellen zudem einen stärkeren Trend zum Wippkran fest, da wir in vielen Bereichen, gerade im städtischen Bereich, Bebauung verdichten. Und da sind Sie meistens links, rechts beschränkt. Das kann der Wippkran einfach besser bedienen als eine normale Laufkatze. Das war ja früher fast nur in England so, aber die Anfragen in diese Richtung häufen sich fast überall in Europa. Im Mittleren Osten sowieso, da ist der Wippkran ganz weit vorne.

Außerdem kommen auch solche Themen hoch wie die Nachbarn. Mehr und mehr Leute sagen: ‚Ich finde das nicht so toll, wenn mein Nachbar gerade baut und ich da für die nächsten zwölf Monate so einen Kran über mir schweben habe. Der soll mal schön in seinem Baufenster drinbleiben.‘ Da kommen Sie fast automatisch zum Wippkran.

Und schließlich noch ein Trend, den wir überall beobachten und der uns als Hersteller und Lieferant vor große Herausforderungen stellt: Die Entscheidungswege werden immer kürzer, die Vorlaufzeiten immer knapper. Es wird bis zum Schluss verhandelt, und die Baustellen werden extrem kurzfristig vergeben. Und dann muss es aber auch sofort losgehen. Früher konnte man eine Baustelle zwei, drei Monate im Voraus einplanen, bevor es losging. Das ist heute die Ausnahme. Die Regel, selbst bei großen Projekten, sind heute zwei, drei Wochen Vorlauf.

■ **K&B:** Wie blicken Sie in die nahe Zukunft? Wie sind die Aussichten für die Branche nach der bauma?

■ **Schiefer:** (lacht) Ha, wenn Sie mir das sagen könnten...! Bei uns allen, denke ich, herrscht da ein gewisses Rätselraten. Die Hauptfrage ist sicherlich: Was passiert mit den Konjunktoren? Wenn sich die europäische Konjunktur und der Wirtschaftsraum stabilisiert, wenn wir die Eurokrise inklusive Griechenland ein Stück weit bewältigt bekommen, dann müssen danach die Regierungen mit Stimulus-Paketen wieder Dynamik in die Märkte reinbringen. Und das bekommen sie primär über Bauprojekte hin. Die andere Frage wird sein: Wie schnell kommt der US-Markt wieder zurück? Und die dritte Frage für uns wird sein: Wie stabil ist der Mittlere Osten? Daran wird sich entscheiden, wie das Geschäft 2013/14 laufen wird.

K&B



Haydock Park

June 26th & 27th 2013

Don't miss the UK's number one lifting event

the only specialist equipment event for the UK and Ireland

email the Vertikal Team at info@vertikaldays.net UK Office +44 (0) 8448 155900

www.vertikaldays.net

...new PASMA village..Lorry Loader workshops..IPAF safety demonstrations..Crane and Access demonstrations...

