

Auf Expansionskurs

Seit knapp zwei Jahren ist Stephan Kulawik bei der Palfinger Platforms GmbH in Krefeld mit der Geschäftsführung betraut. Rüdiger Kopf sprach mit ihm über die bisherigen Veränderungen und die Pläne für 2014.



Stephan Kulawik (r.) und Rüdiger Kopf „schweben“ mit Palfinger über der Skyline von New York

Seit fünf Jahren sind die Marken Wumag und Bison unter dem Dach der Palfinger AG. Wo steht Palfinger heute, Herr Kulawik?

Palfinger Platforms versteht sich als Vollsortimenter. Wir bieten eine Palette von 103 Meter abwärts bis auf aktuell elf Meter an. Damit sind wir derzeit der einzige Anbieter, der diese Bandbreite führt. Die Herausforderung für uns liegt darin, Top-Produkte in jeder Klasse anzubieten. Deshalb haben wir auch unsere Großensegmente klassifiziert: Palfinger Platforms Italy ist beispielsweise die „Smart-Klasse“ und die großen Geräte mit 90 und mehr Metern bilden die „Top-Klasse“. Aufgrund der mehr als positiven Geschäftsentwicklung im Bereich LKW-Bühnen wird der Produktionsstandort Löbau um weitere 25.000 Quadratmeter ausgebaut. Im Großraum Krefeld suchen wir einen neuen Standort mit einer Fläche von rund 30.000 Quadratmetern, weil der jetzige Standort mit etwa 15.000 Quadratmeter

deutlich zu klein für den definierten Expansionskurs ist.

Mit der Übernahme von Sky Aces aus Italien ist ein weiteres Segment in das Portfolio von Palfinger hinzugekommen. Die P 200 A wurde auf der bauma vorgestellt, wie hat sich dafür der deutsche Markt entwickelt?

Auch die deutschen Vermietbetriebe benötigen leistungsstarke und kostengünstige LKW-Bühnen, um im unteren Mietpreissegment wettbewerbsfähig zu sein. Seit der bauma können wir hier eine verstärkte Nachfrage feststellen. Durch die schon verkauften P 200 A Maschinen erhalten wir viele positive Rückmeldungen, aber auch Optimierungswünsche, die wir aktuell für Weiterentwicklungen nutzen.

An welchen Weiterentwicklungen bestehender Geräte arbeiten Sie aktuell und mit welchen Innovationen überraschen Sie die

Branche auf der APEX in Amsterdam?

Die erste Herausforderung, die wir bewältigen mussten, war die Umstellung der Fahrgestelle auf EURO 6 und damit einhergehend die Gewichtssituation. Die LKW-Gewichte haben sich erhöht und die erforderlichen Gewichtsreduzierungen mussten am Gesamtgewicht der Hubarbeitsbühnen vorgenommen werden, ohne dass sich die Leistungsdaten negativ verändern durften. Wir haben unser Produktportfolio dahingehend angepasst, dass wir in der 7,5-Tonnen-Klasse die WT 300 und die WT 230 in den nächsten drei Monaten durch die P 230 und die P 300 ersetzen werden. Die „Jumbo-Klasse“ wurde auf komplett neue EURO 6 Fahrgestelle projektiert, und für die APEX ist eine Innovation in dieser Klasse fest eingeplant: Die „Jumbo-NX-Klasse“, also die neue Generation, die mit einzigartigen Parametern auf sich aufmerksam machen wird.

In punkto Technologie und Marktführerschaft, wo sehen Sie Palfinger Platforms derzeit?

Das ist schwierig zu erklären, da es keine offiziellen Marktzahlen oder Erhebungen gibt. Palfinger hat für sich den Anspruch definiert, ein weltweiter Anbieter von Hubarbeitsbühnen zu sein. Dies kann derzeit kein anderer europäischer Anbieter oder weltweiter Hersteller erfüllen. Und wir wollen zu den „Top 3“-Herstellern in der Welt gehören. Besonders positiv betrachten wir den amerikanischen Markt, da mehr als die Hälfte der weltweit hergestellten LKW-Bühnen dorthin geliefert werden. Insofern spielt Nordamerika also eine ganz exponierte Rolle.

Wie beurteilen Sie Ihre derzeitige Marktposition in Deutschland und Europa und wo möchten Sie hin?

Wir haben in Europa rund 40 Anbieter von LKW-Arbeitsbühnen. Der Markt ist sehr fragmentiert.

Da gibt es keine klare Marktführerschaft. Schaut man sich die Webseiten der Hersteller an, beansprucht jeder für sich in einem spezifischen Segment die Marktführerschaft. Wir haben den Anspruch, Marktführer im Hinblick auf Stückzahlen und Umsatz im LKW-Bühnensegment zu werden. Momentan sehen wir uns unter den „Top 3“ in Europa. Bei uns als Vollsortimenter ist auch immer ausschlaggebend, welche Produktvielfalt wir haben. Wenn wir eine WT 1000 bauen, könnten wir in der Zeit auch mehrere kleine Bühnen bauen.

In welchem Maschinenbereich verfügt Palfinger Platforms über ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber dem Wettbewerb?

Da gibt es mehrere Gründe: Zum ersten sind es die Leistungsdaten bei all unseren Maschinen, bei denen Wettbewerber nach wie vor versuchen, uns zu toppen. Ein wichtiges Entscheidungskriterium ist, dass unsere Bühnen die überlegenen Leistungsdaten in der Praxis zeigen – und nicht nur auf dem Papier. Ein Beispiel: Wir stellen unsere seitliche Reichweite immer mit geradem Korb dar, wie es in der Norm auch beschrieben ist. Der Wettbewerb stellt die



seitliche Reichweite nicht selten mit geschwenktem Korb dar. So kommen dann bis zu einem Meter mehr zustande.

In welche Richtung wird die Entwicklung gehen: Höhe? Seitliche Reichweite? Oder werden zukünftig andere Parameter an Bedeutung gewinnen?

Verstärkt werden wir den „Arbeitsplatz Hubarbeitsbühne“ mehr in den Fokus rücken. Nicht nur, was Ergonomie angeht, sondern wirklichen Kundennutzen. Auf der

bauma haben wir den Dummy-Tank der P 900 vorgestellt. Der erste Kunde sagte, er würde ihn nicht benötigen, wir hatten ihn aber mit ausgeliefert. Der Kunde hat die P 900 nach Spanien gebracht und zu einer anderen Maschine auf die Baustelle gestellt. Die Tanks beider Maschinen wurden nachts aufgebrochen, völlig zerstört und der Diesel geklaut. Die andere Maschine konnte nicht mehr weiterarbeiten, unsere P 900 schon, weil der eigentliche Tank nicht gefunden wurde. Das verstehen wir unter Anwendernutzen. <<

Die Applikation „Dummy-Tank“ der P 900 A hat sich schon beim ersten Einsatz in Spanien ausgezahlt (Bild oben)

Besonders gute Absatzzahlen verzeichnet Palfinger für die PK 300 KS (Bild Mitte links)

Der Produktionsstandort in Krefeld (Bild unten links)



Die P 140 T gehört zur Smart-Klasse und wird in Modena gebaut