

Interview mit **Dr. Peter Schiefer**,
geschäftsführender Gesellschafter der Wolffkran Holding AG

*„Die Hubleistungen der Turmdrehkrane werden
zukünftig noch deutlich zunehmen.“*



Nach zahlreichen Jahren der Stagnation erfreut sich, nicht zuletzt dank des anhaltenden Bau-Booms, auch wieder das Segment der klassischen Turmdrehkrane wachsender Bestandszahlen. Als typischer Branchenvertreter darf dabei auch das traditionsreiche Unternehmen Wolffkran in Heilbronn gelten, das insbesondere auch durch eine stärkere Orientierung hin zu einer internationalen Vermarktung der eigenen Produkte von der starken, weltweiten Nachfrage nach Turmdrehkranen profitiert.

Wir haben uns mit dessen geschäftsführendem Gesellschafter Dr. Peter Schiefer über das vergangene bauma-Jahr und dessen Bilanz, über neue Produkte und über die Erwartungen für das laufende Jahr und Trends der weiteren Zukunft unterhalten. Das Gespräch führte unser Redakteur Frank Heise.

Herr Dr. Schiefer, wie fällt die Bilanz für das vergangene Jahr, in dem ja bekanntermaßen auch die bauma in München stattfand, für Wolffkran aus?

Dr. Peter Schiefer: Auf einen einfachen Nenner gebracht: ein Super-Jahr! Zweifelsohne war natürlich die bauma ein wichtiges Zeichen für die gesamte Branche. Besonders interessant war natürlich das positive Feedback unserer Kunden und selbst mancher Wettbewerber honorierte unser Programm bzw. einzelne Modelle mit einer positiven Bewertung. Bemerkenswert war jedoch auch das Durchstarten aller Märkte, das für eine entsprechend hohe Nachfrage nach praktisch allen Modellen führte. Zu den besonderen Highlights zählte zweifelsohne Dubai, dessen Bauaktivität für eine unglaublich hohe Nachfrage nach Baukranen sorgt.

Womit wir auch schon bei einzelnen Märkten wären. Wie entwickeln sich aktuell die einzelnen Länder und welchen Herausforderungen sehen Sie sich dabei gegenüber?

Dr. Peter Schiefer: Im Prinzip entwickeln sich alle Märkte gleich gut, allerdings gibt es natürlich schon einige Länder, die in ihrer Entwicklung die anderen Märkte überragen. Ich erwähnte gerade Dubai in den Vereinigten Arabischen Emiraten. Typisch an diesem Markt ist die hohe Zahl an Geräten, die auf einzelnen Baustellen zum Einsatz kommen. Ein Trend, der selbst hier zu Lande vorhanden ist – wenn ich beispielsweise an Neurath oder Hamburg denke. Auf etwa 20 bis 25 großen Baustellen kommen aktuell schnell mal sieben bis zehn Krane zum Einsatz. Trotz aller Euphorie müssen wir aber auch manche Entwicklung etwas abbremsen – Dubai zum Beispiel. Hier dürfen wir keinesfalls den Fehler begehen, einen Markt zu bevorzugen und andere, bedingt durch unsere begrenzten Fertigungskapazitäten, zu vernachlässigen. Das betrifft gerade auch unsere Heimatmärkte wie Deutschland, Österreich oder die Schweiz. Die Lösung liegt in der Vergabe von Slots. Das betrifft übrigens auch unsere eigene Mietflotte. Es wäre fatal, jetzt nur an den Verkauf der produzierten Maschinen zu denken, um dann in ein paar Jahren festzustellen, dass unsere eigenen Krane überaltert sind. Man darf nicht vergessen: Die eigene Mietflotte stellt für uns ein ordentliches Stück Flexibilität dar. Hier können wir kurzfristig auf Kundenanfragen mit individuellen Angeboten reagieren. So wollen wir auch in Arabien einen Vermietpark aufbauen, der ein schnelles Reagieren auf veränderte Markt- oder Kundenverhältnisse ermöglicht.