



► KOMATSU

Neuer Radlader

Auf der Intermat 2012 präsentierte Komatsu erstmals sein neuestes Modell der Serie 7 aus der Hannoveraner Radlader-Produktion. Der WA380-7 verfügt über eine Motorenleistung von 194 PS, angetrieben wird er von einem Komatsu SAA6D107E-2-Motor. Auf Basis der bewährten Motorplattform nach EU Stufe IIIA hat Komatsu einen umweltfreundlichen Motor zu entwickeln, der die Leistung erhöht und gleichzeitig den Kraftstoffverbrauch um etwa 10 % im Vergleich zum WA380-6 vermindert. Bei einem Gewicht von rund 18.100 Kilogramm verspricht der WA380-7 eine verbesserte Leistung, einen geringeren Kraftstoffverbrauch, mehr Fahrerkomfort und eine weiter verbesserte Wartungsfreundlichkeit. Damit sollen Kunden die Produktivität bei gleichzeitiger Verringerung der Betriebskosten maximieren können.



Neu bei Gaugl: Umschlagbagger A 934 und Radlader L 528 von Liebherr.

► LIEBHERR

Nachhaltiges Wirtschaften als Erfolgsrezept

Bei der Firma Gaugl im oststeirischen Kaindorf nehmen soziale Werte, Umweltschutz und Mitarbeiterorientierung eine zentrale Rolle im Unternehmen ein. Der hohe Stellenwert des Nachhaltigkeitsgedankens zeigte sich unter anderem beim Bau des neuen Firmensitzes, der als Passivhaus realisiert wurde. Um einen weiteren Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz zu leisten, wurde auf der neuen Arbeitshalle eine Photovoltaikanlage installiert. Mit den Arbeiten beauftragt wurden bevorzugt Unternehmen aus der Region.

Die Mitarbeiter- und Umweltorientierung schlägt sich auch bei der Wahl der von Gaugl eingesetzten Maschinen nieder. So sorgen ein Liebherr-Radlader L 528 in Recyclingausführung sowie ein Liebherr-Umschlagbagger A 934 C ERC Litronic für den wirtschaftlichen Materialumschlag im Unternehmen. Der Radlader L 528 P ist mit einer Parallelkinematik ausgestattet, die bei Einsätzen mit schweren Ausrüstungen konstruktive Vorteile im Vergleich zur traditionellen Z-Kinematik hat. Der Radlader, der sich laut Liebherr durch besondere Zuverlässigkeit, Wirtschaftlichkeit, Leistungsfähigkeit und Komfort auszeichnet, ist mit einer 2,5 m³ großen Hochkippschaufel für Schnellwechsler ausgestattet und besonders auf den Industrie- und Recyclingeinsatz abgestimmt.

Der Umschlagbagger A 934 C ERC Litronic ist das Allroundgerät in seiner Klasse und mit dem neuen ERC-System ausgestattet, welches der Maschine zusätzliche Mehrleistung verleiht und zugleich 15 % bis 20 % Kraftstoffersparnis verspricht. Der neue Liebherr-Energiespeicherzylinder ist ein Gaszylinder, der speziell für Materialumschlaggeräte konzipiert wurde, um den Gesamtwirkungsgrad des Hydrauliksystems und somit die Wirtschaftlichkeit der Maschine zu erhöhen. Mit hoher Motorleistung, modernster Technik und hohem Fahrkomfort verfügt die Maschine zudem über ideale Voraussetzungen für einen wirtschaftlichen Materialumschlag und zählt schon jetzt zu den Schlüsselgeräten der Gaugl-Gruppe.



Der Komatsu WA380-7 verfügt über eine vollautomatische, kraftstoffsparende Motorsteuerungstechnologie.

Foto: Bergestellt

Hybrid braucht Zeit

Vom 15. bis 21. April 2013 findet in München die bauma, 30. Internationale Fachmesse für Baumaschinen, Baustoffmaschinen, Bergbaumaschinen, Baufahrzeuge und Baugeräte, statt. Eines der zentralen Themen der Messe werden alternative Antriebe sein. Im Kurzinterview gibt Günter Kunze, Leiter des Lehrstuhls für Baumaschinen- und Fördertechnik bei der Technischen Universität Dresden, einen Einblick in aktuelle Entwicklungen.



»Auch Toyota hat im Kfz-Bereich für Akzeptanz und Marktdurchdringung des Hybridantriebs mehr als zehn Jahre gebraucht«, sagt Günter Kunze von der TU Dresden.

Report: Wesentliche Treiber bei der Weiterentwicklung der Antriebstechnologien von mobilen Baumaschinen sind die internationalen Abgasnormen. Was sind hier die aktuell wichtigsten Eckpunkte?

Günter Kunze: Nach Leistungsklassen gestaffelt, werden in Europa und den USA stufenweise deutlich strengere Grenzwerte für neue Maschinen eingeführt. Im Fokus stehen die Rußpartikel- und Stickoxidemissionen. Gegenwärtig gilt für den Offroad-Bereich in Europa die EU Stufe III B der Emissionsrichtlinie und in den USA die Abgasnorm US Tier 4 interim. Im Jahr 2014 folgen die EU Stufe IV und die US Stufe Tier 4 final. Diese bringen nochmals eine drastische Absenkung des Emissionsgrenzwertes für Stickoxide mit sich.

Report: Die Branche arbeitet schon seit Jahren intensiv an Hybridantrieben, aber der Marktdurchbruch fehlt bislang. Wie beurteilen Sie den Stand der Entwicklung?

Kunze: Zunächst sei angemerkt, dass auch der Pionier auf dem Hybridge-

biet, die Firma Toyota, im Kfz-Bereich mehr als zehn Jahre für Akzeptanz und Marktdurchdringung benötigt hat. Bei den mobilen Arbeitsmaschinen lassen ihre Vielfalt, ihre geringen Stückzahlen und ihre hohe Lebensdauer einen eher noch verhalteneren Prozess erwarten. Grundsätzlich bedeutet Hybridantrieb das Vorhandensein mindestens zweier Leistungsquellen. Denkbar sind die verschiedensten Kombinationen dieser Quellen. Dies können zum Beispiel ein Verbrennungsmotor und eine elektrische Maschine in Kombination mit elektrischem Speicher sein. Oder auch zwei unabhängige Speicher, beispielsweise in Flurförderzeugen. Für beide Beispiele gibt es bereits ausgeführte und verfügbare Maschinen. Machbar sind auch Lösungen, die Energie in mechanischer oder hydraulischer Form rekuperieren und anschließend speichern. Welche Lösung für welche Maschine eingesetzt wird, hängt entscheidend vom jeweiligen Anforderungsprofil ab. Gerade zur Hybridtechnologie arbeitet die Baumaschinenbranche an vielen Innovationen, die auf der kommenden bauma erstmals vorgestellt werden.

Weitere Informationen unter www.bauma.de

Rote Wölfe in der deutschen Hauptstadt

Der Leipziger Platz in Berlin galt lange als die erste Einkaufsadresse Europas. Das Warenhaus Wertheim, das dort 1897 eröffnet wurde, war seinerzeit das größte Kaufhaus des Kontinents, bis es im Zweiten Weltkrieg zerstört wurde. Mit dem Bau eines Shoppingcenters der Superlative soll jetzt an die alten Zeiten angeknüpft werden. Dafür schickte Wolffkran im Laufe des Jahres ein echtes Großaufgebot an Kranen in die deutsche Hauptstadt.

Der erste Kran wurde bereits im Januar dieses Jahres montiert, der letzte stand Ende September am Leipziger Platz. Wolffkran konzipierte den Aufbau so, dass zuerst die höchsten Krane mit bis zu 86 Metern Hakenhöhe im äußeren Bereich der Baustelle aufgestellt wurden. Mit deren Hilfe instal-

lierte das Team dann die Wölfe mit 46 bis 57 Metern Hakenhöhe im inneren Bereich der Baustelle. Besonders die Montage der drei größten Krane, des W 6522.12 mit 86 Metern Hakenhöhe, des W 6031 mit knapp 80 Metern Hakenhöhe und des W 7532.12 mit 64 Metern Hakenhöhe, war mit einigen Herausforderungen verbunden. Durch den U-Bahn-Tunnel, der unterhalb des Leipziger Platzes verläuft, konnte sich der 500 Tonnen schwere Autokran, der zum Aufbau der Krane verwendet wurde, aus statischen Gründen nur eingeschränkt auf dem Gelände bewegen. Alle neun Krane wurden zudem freistehend auf Fundamentankern montiert. »Unser Team aus Technikern, Statikern und Monteuren plante den Aufbau im Voraus sehr detailliert und präzise. So konnten wir trotz der komplexen Bedingungen eine kurze Aufbauzeit von nur anderthalb Tagen pro Kran erreichen«, erklärt Bernd Soost, Verantwortlicher bei Wolffkran



Eine ganze Armada an roten Kranen ist auf der XXL-Baustelle im Herzen Berlins vertreten, wo bis Ende 2013 eine neue Shoppingmeile entsteht.

Berlin. Der Kunde, die ARGE Leipziger Platz unter Leitung der Fettchenhauer Controlling & Logistic GmbH, freute sich, von der Planung über Aufbau bis Service alle Leistungen aus einer Hand zu erhalten.

► DOKA

Sicher verpackt

Das Braunkohlekraftwerk in Šoštanj liefert rund ein Drittel der Stromerzeugung Sloweniens. Jetzt wird es für zukünftige Herausforderungen fit gemacht. Das markanteste Merkmal der neuen Kraftwerksinfrastruktur ist der Kühlturm der Unit 6. 32 schräge Säulen stützen die Außenhülle des Turms. Die großflächig einsetzbare Trägerschalung Top 50, bestehend aus Holzschalungsträger H20 und Dokaplex-Schalungsplatten, wurde als flexible und schnelle Lösung für den ersten Bauabschnitt verwendet. Nach Fertigstellung der ersten Säulen erfolgte die Konstruktion des ersten Rings. Ein rascher, sicherer und effizienter Baufortschritt wurde mit der Doka-Selbstkletterschalung SK175 erreicht. Insgesamt 47 Innen- und 47 Außenklettereinheiten geben dem Turm Gestalt. Um bis 1,5 Meter wuchs der Turm täglich. Integrierte Aufstiegsysteme und mit dem Bauwerk verbundene Schalungskomponenten bieten selbst bei starken Windgeschwindigkeiten und in großen Höhen zuverlässigen Schutz.



Der Neubau des 164,5 m hohen Kühlturms ist ein Hauptbestandteil der neuen Infrastruktur im Braunkohlekraftwerk Šoštanj. Pro Tag wuchs der Turm um 1,5 Meter.

► Interview mit Friedrich Mozelt

Funktionierende Partnerschaften sind das beste Verkaufsargument

Im Interview mit dem *Bau & Immobilien Report* spricht Friedrich Mozelt, Vorsitzender der Geschäftsführung von Zeppelin Österreich, über die Marktentwicklung 2012, die Pflicht zu wachsen und erklärt, wie man in einem hoch kompetitiven Markt Kunden gewinnt.

Report: Wie hat sich der Baumaschinenmarkt 2012 entwickelt?

Friedrich Mozelt: Das letzte Jahr entspricht einer Fieberkurve. Im ersten Quartal waren die Stückzahlen sehr gut und auch der Markt hat sich von seiner freundlichen Seite gezeigt. Bis zum Ende des Jahres hat sich der Markt aber leider wieder an 2011 angeglichen. Und dabei sind auch die Margen rückläufig, und das nicht nur im Neumaschinenbereich, sondern auch im Kundendienst und Ersatzteilbereich. Diese Entwicklung hat auch starke Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit von Unternehmen, denn im Primärgeschäft lässt sich kaum mehr ein positives Ergebnis erzielen. Dabei sind wir aber zu Wachstum verpflichtet. Nur so können Unternehmen in unserer Branche langfristig gesund bleiben. Dazu muss man auch sagen, dass die Erwartungshaltung der Kunden in Sachen Service und Support permanent steigt, das reicht von der technischen Information bis zu Zeitwertreparaturen, die immer stärker nachgefragt werden.

Report: Wenn Sie zu Wachstum verpflichtet sind, wo soll dieses Wachstum in Zeiten wie diesen herkommen?

Mozelt: Wir verfügen neben den Baumaschinen mit dem Bereich Motoren über ein zweites starkes Standbein, das wir weiter ausbauen wollen. In diesem Bereich wollen wir unseren Kunden ein noch größeres Portfolio und ein noch umfangreicheres Produktsortiment mit einem Schwerpunkt auf schlüsselfertige Lösungen bieten. Derzeit machen wir

rund 70 Prozent des Umsatzes mit Baumaschinen, 30 Prozent entfallen auf den Motorenbereich. Wachstum streben wir in beiden Segmenten an. Bei den Baumaschinen wollen wir unsere umfangreiche Anbaupalette weiter in den Vordergrund rücken, vom Greifer über Hydraulikhammer bis zur Abrisszange.

Report: Sehen Sie noch Chancen für ein Marktwachstum oder handelt es sich um einen reinen Verdrängungswettbewerb?

Mozelt: Das ist zum größten Teil ein Verdrängungswettbewerb. Die Zeiten, in denen einzelne Produkte über absolute Alleinstellungsmerkmale verfügten und den entscheidenden Wettbewerbsvorteil boten, sind vorbei. Natürlich gibt es technisch noch große Unterschiede, aber diese Unterscheidungsmerkmale muss der Kunde auch haben wollen. Und das geht nur über persönliche Erfahrungen, die der Kunde mit einer Maschine hat. Deshalb haben wir auch unser Demoprogramm deutlich ausgeweitet, um so nahe wie möglich am Kunden zu sein.

Report: Wenn die Produkte an sich nicht kaufentscheidend sind, was macht dann den Ausschlag?

Mozelt: Ganz wichtig sind Faktoren wie Vertrauen oder Sicherheit. Langjährige, funktionierende Partnerschaften sind das beste Verkaufsargument. Viele Kunden, die sich von Billigangeboten locken lassen, müssen dann feststellen, dass versprochene Leistungen ausbleiben. Da stellt sich plötzlich die Frage, wer

artnerschaften kaufsargument



»Neben der Margensituation stellt das Suchen und Finden von geeignetem Personal die größte Herausforderung der Zukunft dar«, sagt Zeppelin-Geschäftsführer Friedrich Mozelt.

die Produkte jetzt tatsächlich serviert. Dann nützt auch ein günstigerer Kaufpreis nicht mehr viel. Deshalb ist es uns auch ganz wichtig, dass wir bestehende Kunden halten.

Report: Wo sehen Sie aktuell die größten Herausforderungen?

Mozelt: Eine zentrale Herausforderung nicht nur für Zeppelin, sondern für die Branche ist die Margensituation. Aber fast noch wichtiger ist die Personalsituation. Es wird in Zukunft sicher nicht einfacher, qualifizierte, motivierte Mitarbeiter zu finden. Das ist auch der Grund, warum wir selber Lehrlinge ausbilden, denn am Markt gibt es die Qualität und Quantität nicht, die wir brauchen. Da stehen wir auch in einem regen Austausch mit den Firmen Winkelbauer und HMM, denen das Thema ebenfalls sehr am Herzen liegt.

Report: Wie sieht dieser Austausch aus?

Mozelt: Wir haben eine Art Lehrlingsverbund. Einmal im Jahr werden Lehrlinge ausgetauscht, um neue Arbeitsinhalte kennenzulernen. Wir lassen uns diese Lehrlingsausbildung auch einiges kosten. Nicht nur in Form von Mitarbeitern, die wir für die Lehrlingsausbildung abstellen, sondern auch in Form von Wohnbeihilfen für Lehrlinge, die aus den Bundesländern kommen. Aber das alles ist immer noch keine Garantie, dass die Lehrlinge nach Abschluss ihrer Ausbildung auch bei uns bleiben.

Report: Wie lassen sich Facharbeiter nachhaltig an ein Unternehmen binden?

Mozelt: Ein wichtiges Argument ist Sicherheit. Wir haben auch am Höhepunkt der Krise kaum Personal abgebaut. Dazu bieten wir zahlreiche Schulungsmöglichkeiten an. Aber vor allem

in den Ballungszentren Wien und Linz ist es schwer, Mitarbeiter langfristig zu binden. Auch das Abfertigungsgesetz neu hat die Mobilität der Mitarbeiter noch einmal deutlich erhöht. Unser Ziel ist es, dass sich die Mitarbeiter mit dem Unternehmen identifizieren. Zeppelin ist eine Stiftung, die auch gesellschaftspolitische Verantwortung übernimmt. Dazu können wir auf eine mehr als hundertjährige Geschichte zurückblicken, an deren Beginn der berühmte Graf Zeppelin stand.

Report: Fast jeder Baumaschinenhersteller in Österreich beansprucht in irgendeinem Teilbereich die Marktführerschaft. In welchen Segmenten ist Zeppelin unschlagbar?

Mozelt: Wir sind kein Nischenanbieter, sondern ein Komplettanbieter mit mehr als 300 Produkten. Und wir spielen in allen Teilbereichen eine sehr relevante Rolle. Ob wir da oder dort Marktführer sind, steht für mich aber auch nicht im Vordergrund. Wichtiger ist, dass wir jedes Jahr Marktanteile dazugewinnen, was für eine hohe Kundenzufriedenheit spricht.

Report: Was erwarten Sie von 2013?

Mozelt: Beim Verkaufsmarkt wird es kaum Veränderungen geben. Da sehe ich keine Anzeichen für relevantes Wachstum. Für den Gesamtmarkt rechne ich immer noch mit einem leichten Rückgang. Obwohl wir jetzt bald einen Punkt erreicht haben, an dem die Kunden kaufen müssen, weil die Maschinen einfach ihr Ablaufdatum erreicht haben. Deshalb steigt auch die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Gebrauchsmaschinen kontinuierlich an. Damit wächst auch das Potenzial für unseren Servicebereich, den wir ebenso wie das Ersatzteilsortiment weiter ausbauen wollen. Als Zeppelin planen wir eine leichte Steigerung der Marktanteile.

Report: Wie wollen Sie diese Steigerung erreichen?

Mozelt: Es gibt gute Gründe, dass wir eine Steigerung der Marktanteile nicht nur anstreben, sondern fix einplanen. Diese Gründe werden die Kunden dann auf der bauma im April sehen. □