

# „Echte Erfolgsgeschichte“

Frank Schröder ist im Herbst neu zum Direktor Produktmanagement für All-Terrain-Krane bei Terex Cranes ernannt worden. Alexander Ochs sprach mit ihm über alte Marken, jetzige Stärken und neue AT-Modelle.

## K&B: Wie viel Zeit hatten Sie zum „Aufwärmern“ für Ihre neue Position?

Frank Schröder: Ich würde mal sagen: 16 Jahre. (lacht) Ich habe 1995 meine Diplomarbeit bei der Firma Mannesmann Demag Baumaschinen gemacht, dann bin ich für viereinhalb Jahre an die Uni nach München zum Promovieren und bin dann im November 2000 wieder ins Unternehmen zurückgekommen, und zwar im Bereich Konstruktion. Da ging es um Berechnung und Statik. Über mehrere Jahre habe ich in verschiedenen Aufgaben im Engineering gearbeitet und bin 2004/5 langsam in den Bereich Service hinübergewechselt, wo ich von 2009 an als Bereichsleiter verantwortlich war für Service, also Kundendienst, Ersatzteile und das Reparaturgeschäft. Zwischendurch war ich in einer Gruppenfunktion Direktor für Servicestandorte weltweit. Zuletzt bin ich in eine Produktmanagement-Position gekommen. So hat sich für mich der Kreis ganz schön geschlossen.



Frank Schröder, 46, ist seit Mitte des Jahres Direktor Produktmanagement für All-Terrain-Krane bei Terex Cranes

## Das Feedback der Kunden soll in die Produktlinienstrategien einfließen. Sind Sie noch am Sammeln oder haben Sie bereits eine Tendenz?

An der Stelle möchte ich etwas genereller antworten. Bei allem, was wir tun, sollten unsere Kunden im Mittelpunkt stehen. Egal, ob es um Produktentwicklung, Qualität oder Kundendienst geht. Das sieht man auch bei unserem Fokus auf Neuentwicklung, den wir gerade haben. Kurzum: Wir sind grundsätzlich gut beraten, mit dem Zuhören nie aufzuhören, um die Kundenwünsche bestmöglich zu verstehen und zu befriedigen. Das ist ein kontinuierlicher Dialog.

## Wenn Sie mit den Kunden so gut im Dialog sind: Wo drückt diese der Schuh am meisten?

Das ist schwer zu sagen, weil es sich um ein vielfältiges Bild handelt. Wir sind bestrebt, zuverlässige Krane zu bauen und zu liefern. Was wir oft zu hören bekommen, ist, dass wir nicht mehr in allen Kransegmenten und Tonnageklassen vertreten sind, also nicht mehr das komplette Portfolio anbieten. Da sehen wir mit dem neuen Fokus extremen Bedarf genau an der Stelle, indem wir wieder die richtigen Produkte anbieten und den Wettbewerb auch annehmen.

## Das klingt jetzt so, als hätten Sie neue Produkte im Hinterkopf und konkret in der Pipeline. Demag hat ja mal City-Krane produziert. Ist das heute wieder ein Thema?

Wir haben uns auf der bauma klar zum Citykran bekannt. Und es ist auch bekannt, dass wir tausend Citykrane AC40 City gebaut haben – bis 2014, als hier in Zweibrücken der letzte vom Band lief. Zum Citykran haben wir intensives Kundenfeedback eingeholt. Und: Wir haben einen Nachfolger für den AC40 City in Arbeit.

## Wann soll der kommen?

Im Laufe des späten nächsten Jahres.

## Ist das die einzige Neuentwicklung, die Sie geplant haben? Wo sehen Sie noch Handlungsbedarf?

Wir planen mehrere Neuerungen im AT-Bereich. Dieses Jahr haben wir ja die 5-Achser neu vorgestellt. Wir planen, im Bereich der 6-Achser einen neuen Kran zu bringen. Wir arbeiten zudem gerade an der neuen Motorenvariante für den AC500-8. Wir sehen natürlich für die Folgejahre in anderen Kranklassen weitere Neuentwicklungen. Aber da ist es noch zu früh, um Konkretes zu sagen.

## Was sind die Stärken von Demag bei den 5-Achsern?

Wenn wir zurückblicken, waren wir im Segment der 5-Achser immer sehr stark vertreten, zum Beispiel mit den Modellen AC 140, AC 160-2 und AC 200-1. Die momentane 5-Achs-Familie besteht ja aus dem AC 130-5, AC 160-5, AC 220-5 und AC 250-5. Allein das Familienkonzept, das wir hier realisiert haben, ist sicherlich eine der Stärken. Das gilt zum Beispiel für die Winden und Gegengewichte, was sich sehr positiv auf die Betriebskosten auswirkt. Zum Beispiel sind alle Hauptauslegerverlängerungen für die 5-Achs-AC-Krane identisch. Darüber hinaus sind unserer 5-Achser die kompaktesten ihrer Klasse: die kleineren mit 2,75 Meter, die größeren mit drei Meter Breite. Dank der Kompaktbauweise sind Baustellen extrem gut zugänglich. Pluspunkte sind auch die Funktionen wie automatisches Rüsten des Gegengewichts und automatisches Nivellieren.

Weitere Vorteile: Die schnelle Hubbereitschaft und die indirekt damit verbundenen Sicherheitsfunktionen der IC-1 Plus. Das ist zur Zeit das Nonplusultra in Sachen Handling und Anwenderfreundlichkeit, so wie wir dies am Markt hören. Die IC-1 Plus berechnet die Tragfähigkeit für jede Auslegerstellung abhängig vom Winkel des Oberwagens. Und das bringt uns im Vergleich zur herkömmlichen LMB deutliche Vorteile, vor allem bei der maximalen Tragfähigkeit in bestimmten Oberwagenstellungen. Dank der Echtzeitberechnung ist die Tragfähigkeit nicht mehr auf den geringsten Wert aus der 360-Grad-Tabelle begrenzt, sondern wird eben direkt in der Kabine ermittelt. Das ist aus meiner Sicht ein großer Vorteil. Egal ob auf Baustellen, in der Windenergie oder beim Auf- und Abbau von Turmdrehkränen – gerade wenn man mit langem Ausleger hantiert.

Was für den Kunden unterm Strich dabei rausspringt, ist, dass wir mit dem Steuerungssystem und der damit verbundenen Tragfähigkeitserhöhung sicherlich auch dazu beitragen, die Transportkosten zu senken. Bei guter Planung ist es möglich, weniger Gegengewichte mitzunehmen.

## Können Sie den Erfolg der 5-Achser konkret in Zahlen fassen?

Mit Zahlen und Daten muss ich mich da zurückhalten. Ich kann aber sagen: Wir sind in jeglicher Hinsicht mit dem Erfolg der 5-Achser zufrieden, sowohl in Bezug auf die Performance als auch in Bezug auf den Absatz. Und auch hinsichtlich dessen, was die Kunden über die Qualität der Krane sagen. Eine echte Erfolgsgeschichte ist uns da gelungen. <<