



Andreas Cremer,
Global Product Director für Grove-Mobilkrane

KEIN STURM AN DER KÜSTE



Das Grove-Werk in Wilhelmshaven

Der Mobilkranmarkt wandelt sich gerade sehr. Was das für die Manitowoc-Marke Grove bedeutet, wollte Rüdiger Kopf von Andreas Cremer, Global Product Director für Grove-Mobilkrane, wissen.

KB: Trotz Nordseeküste erschienen die letzten Jahre für Grove nicht stürmisch. Mit der neuen Verteilung am AT-Kranmarkt ändert sich das nun?

Andreas Cremer: Bei uns an der Küste sind wir Wind gewohnt und bei uns ist es selten windstill. So ist das letztendlich auch im Kranmarkt, der immer mit neuen Herausforderungen aufwartet: Da gibt es die ständigen Änderungen der gesetzlichen Vorgaben, gerade wenn man bedenkt, dass wir seit zehn Jahren gefühlt permanent Motoren und Abgassysteme in der kompletten Produktpalette tauschen müssen. Darüber hinaus bewegen wir uns ja auch in ei-

nem sehr zyklischen Markt, der ununterbrochen in Bewegung ist. Diesen Wellengang haben wir nicht exklusiv, und letztendlich ergeben sich dadurch ja immer neue Möglichkeiten. Das wird auch dieses Mal so sein.

Von Nummer 2 auf den letzten Platz gerutscht. Macht das einen Unterschied?

Meiner Meinung nach nicht, ich sehe das pragmatisch. Letztendlich standen wir bis zuletzt mit unseren Produkten mit drei anderen Herstellern im Wettbewerb, und nun sind es zwei. Die Anzahl der Wettbewerbsgeräte im Markt ist gleichgeblieben, und wie die Entwicklung weitergeht, werden wir sehen. Wie oben schon erwähnt, ergeben sich durch Veränderungen auch immer neue Möglichkeiten. Es hilft uns ohnehin nicht viel, auf andere zu schauen und auf Dinge, die man nicht selbst beeinflussen kann. Aus diesen Gründen konzentrieren wir uns auf uns und unsere Produkte.

Wohin geht die Reise mit Grove und Andreas Cremer?

Weiter in die richtige Richtung. Ich denke, wir haben es in den letzten Jahren geschafft, unsere Produktpalette zu erneuern und dabei die Messlatte noch einmal ordentlich nach oben gelegt. Bei den Taxikranen, also bei den Kranen, die innerhalb der zwölf Tonnen Achslast noch Teilballast mitführen können, bieten wir Krane

mit kompaktem Design, die das maximal mögliche Gegengewicht mitführen. Hier setzen wir Maßstäbe in der Branche und bieten Kunden den Vorteil, dass sie mit unseren Grove-Kranen, im Vergleich zu anderen Kranen der jeweiligen Klasse, mehr Einsätze ohne zusätzliche Transporte erledigen können. Bei den größeren Kranen, bei denen kein Gegengewicht innerhalb der zwölf Tonnen Achslast mitgenommen werden kann, überzeugt Grove mit den längsten und stärksten Auslegern im Markt. Dies ist bei dem kürzlich erst vorgestellten GMK5250XL-1 zu sehen, aber auch der GMK6300L-1 und der GMK6400 sind bekannt für ihre Auslegerlänge sowie -stärke. Zusätzlich machen wir große Fortschritte in Sachen Qualität, wobei sich unsere Investitionen in unser neues Kranprüfzentrum (PVC) mehr und mehr bezahlt machen.

Nach all den Abgängen in der Chefetage. Ist Wilhelmshaven für Personal nachteilig?

Nun, da sind wir wieder bei Sturm und Wellengang. Ich denke, dass Veränderungen in einer Organisation manchmal notwendig sind und dass dies auch kein Phänomen ist, welches wir exklusiv haben. Ich bin mittlerweile über 15 Jahre bei Manitowoc beschäftigt, habe in unterschiedlichen Positionen sowohl in Wilhelmshaven als auch in Shady Grove, Pennsylvania gearbeitet und finde den Standort Wilhelmshaven keinesfalls nachteilig für Personal. Unsere Mobilkrane werden in Wilhelmshaven entwi-



Die Auslegerfertigung im Laser-Schweißverfahren



Das neue Kranprüfzentrum

ckelt sowie gefertigt und schließlich zu unseren Grove-Kunden in die ganze Welt geliefert. Damit zeigt sich die Bedeutung, die das hier beschäftigte Personal und der Standort an der Nordsee haben.

Kommt Grove in Zukunft ohne 8- und 9-Achser aus?

Wir bewerten ständig unsere Produktpalette und schauen nach Lücken beziehungsweise Erweiterungsmöglichkeiten. Und natürlich betrachten wir auch das von Ihnen angesprochene Segment der Mobilkrane sowie die Bedürfnisse der Kunden. Allerdings steht in Verbindung mit dem Produkt „Mobilkran“ ein gewisser, nicht zu unterschätzender Entwicklungsaufwand. Dieser wird natürlich immer geprüft, sodass Projekte miteinander im Wettbewerb stehen. Und ich kann an dieser Stelle natürlich nicht verraten, an welchen Projekten wir die nächsten Jahre arbeiten werden.

Und warum ist es für Grove sogar besser, dass sich der Markt so wandelt, wie er sich nun zeigt?

Nun, ob das am Ende besser ist, wird die Zukunft zeigen. Wie gesagt, Änderungen bedeuten auch immer Möglichkeiten, aber es liegt nicht immer alles in unserer eigenen Hand. Wir konzentrieren uns dabei auf unsere Arbeit und wollen den guten Weg, den wir eingeschlagen haben, auch weitergehen.

Der Mutterkonzern Manitowoc hat durchaus Geld in Wilhelmshaven investiert. Was ist denn in den letzten Jahren dazugekommen?

Wie schon vorher erwähnt, haben wir am Standort Wilhelmshaven unser neues Kranprüf-

zentrum (Product Verification Center, PVC) in Betrieb genommen, in dem wir unsere Prototypenerprobungen durchführen und zusätzlich auch Komponenten testen. Die letzten Jahre haben gezeigt, dass wir dadurch schon frühzeitig sehen, was wir bei unseren Produkten noch optimieren können, um den Kunden ein einwandfreies und erprobtes Produkt anbieten zu können. Darüber hinaus hilft das Kranprüfzentrum bei der Analyse und beim Lösen von Auffälligkeiten bei Serienkränen, wenn zum Beispiel eine Zuliefererkomponente im Betrieb Störungen zeigt.

Zusätzlich haben wir in unsere Auslegerfertigung investiert. Im Werk Wilhelmshaven werden mittlerweile auch Ausleger für die Manitowoc Standorte Niella, Italien, und Shady Grove, USA, produziert. Neben der Laserhybrid-Schweißanlage haben wir ein neues mechanisches Bearbeitungszentrum, einen zusätzlichen Schweißroboter sowie eine neue, automatisierte Lackieranlage etabliert. All diese Investitionen erlauben es uns, größere Stückzahlen bei konstant hoher Qualität in Wilhelmshaven zu produzieren.



Modern und sauber zeigen sich die Werkshallen der Fabrik in Wilhelmshaven

