

**INTERVIEW/Kranbauer Konecranes will Marktanteil verdoppeln - Service im Fokus**

484 Wörter

14 Mai 2010

13:51

AWP International

AWPINT

Deutsch

© 2010, awp Finanznachrichten AG. All rights reserved. For further information see

FRANKFURT (awp international) - Der finnische Kranbauer Konecranes will seinen Marktanteil künftig kräftig ausbauen und setzt dabei vor allem auf die Stärke seines Service-Geschäfts. "Von aktuell weltweit 15 Prozent Marktanteil wollen wir auf 30 Prozent kommen" sagte Vorstandschef Pekka Lundmark der Finanz-Nachrichtenagentur dpa-AFX während eines Deutschland-Besuchs. Im ersten Quartal 2010 machte das Geschäft mit Ersatzteilen und Wartung bereits 41 Prozent aller Erlöse aus. "Die 50-Prozent-Marke dürfte bald erreicht sein. Drei Viertel Umsatzanteile sind für die Zukunft kein unrealistisches Szenario." In den USA komme bereits heute die Hälfte der Erlöse aus dem Service.

Konecranes ist direkter Rivale des Kranbauers Demag Cranes. Bei Demag machten die Service-Umsätze im jüngsten Quartal rund ein Drittel aus. Während die Düsseldorfer weltgrößter Hersteller von Hafemobilkränen sind, die Container an Land bewegen, führen die Finnen bei Industriekränen. 2009 erlöste Konecranes rund 1,7 Milliarden Euro, bei Demag war es eine gute Milliarde. Beiden waren im vergangenen Krisenjahr die Aufträge weggebrochen. Während Demag jüngst wieder mehr Aufträge für seine Kräne bekam, warten die Finnen im klassischen Ausrüstungsgeschäft weiter auf ein Anziehen der Bestellungen.

Die Kapazitätsauslastung in den Kundenbranchen sei gestiegen, gab sich der Chef des im finnischen Nasdaq OMX-Index notierten Unternehmens vorsichtig optimistisch. "Gerade bei Stahlwerken oder in der Energieerzeugung sehen wir wieder eine steigende Nachfrage für unsere Produkte." Weil die Geschäftslage mittlerer und kleiner Industrieunternehmen, die den Hauptkundenstamm der Finnen ausmachen, aber noch schwach sei, sei der Ausblick für das Ausrüstungsgeschäft weiterhin unsicher.

Um das Servicegeschäft zu befeuern, setzt Konecranes auf eine breite Angebotspalette und wartet wie Konkurrent Demag auch Maschinen der Konkurrenz. "Wir decken alle Dienstleistungen ab, die für einen sicheren und kontinuierlichen Hebebetrieb erforderlich sind - und das betrifft Anlagen aller Hersteller." Laut Lundmark war der weltweite Kranservice-Markt im vergangenen Jahr bis zu 10 Milliarden Euro schwer. Kone habe 700 Millionen Euro davon abbekommen. Für ein größeres Stück vom Kuchen wollen die Finnen das Geschäft auch mit Zukäufen stärken. "Wir sind kontinuierlich dabei, unser Service-Knowhow auszubauen." Der Fokus gehe dabei über den Nachverkaufs-Service und Ersatzteile hinaus, beispielsweise mit präventiven Wartungsplänen um Ausfälle zu verhindern, betonte Lundmark.

In den skandinavischen Ländern, in Grossbritannien und den USA habe sich Konecranes mit dem Servicemarkt für Werkzeugmaschinen bereits ein künftiges Wachstumssegment erschlossen. "In Deutschland stehen wir hier noch in den Startlöchern." Der Markt sei weltweit 20 Milliarden gross. "Es ist aber nicht unsere Absicht, Werkzeughersteller zu kaufen", sagte Lundmark mit Blick auf die Wachstumsstrategie.

Lundmark rechnet mit einer starken Konsolidierung in der weltweit noch arg zersplitterten Kran-Branche. "Dabei wollen wir eine aktive Rolle spielen" Die Erfahrung zeige, dass nach Krisen viele Kunden ihre Lieferanten reduzierten und dann eher auf global agierende Unternehmen wie Konecranes setzten. Konkrete Übernahmeziele wollte er nicht nennen. Allerdings seien in der Vergangenheit viele Familienunternehmen unter den Zukäufen gewesen./stb/nl/tw

--- Gespräch: Stefan Bauer, dpa-AFX ---

Dokument AWPINT0020100514e65e003uy