

Quelle Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 17.05.2010  
Seite 16  
Nummer 112  
Ressort Wirtschaft  
Seitentitel Unternehmen

# Aufschwung auf wackeligen Füßen

## Maschinenbauer Konecranes fehlen die großen Aufträge

hpa. FRANKFURT, 16. Mai. Krane gehören zu jenen Investitionsgütern, deren Neuanschaffung in Krisenzeiten gern verschoben wird. Das bekommen derzeit selbst die Marktführer in der Branche wie die Düsseldorfer Demag Cranes AG oder der finnische Konecranes-Konzern zu spüren. Zwar füllen sich die Orderbücher inzwischen wieder, aber in erster Linie mit Serviceaufträgen oder kleineren Bestellungen, sagt Konecranes-Präsident Pekka Lundmark. Wie so viele Maschinenbauer blickt der Finne daher nur mit "vorsichtigem Optimismus" auf die kommenden Monate: "Derzeit fühlt es sich an wie ein Lehrbuch-Aufschwung, aber es könnte sich auch als abnormale Erholung entpuppen."

Für ein echtes Vertrauen in den Aufschwung fehlen die großen Bestellungen. "Erst wenn die Kapazitätsauslastung in den Unternehmen wieder 80 Prozent erreicht, wird investiert", sagt Lundmark. Von den ambitionierten Zielen, die Konecranes in den vergangenen Jahren schon ein rasantes Wachstum einbrachten, will der Konzernchef dennoch nicht abrücken. Einen Weltmarktanteil von 15 Prozent habe der Konzern heute - 30 Prozent sollen es einmal werden, gibt er als Ziel vor. 2005 lag der Umsatz erst bei 600 Millionen Euro, 2008 waren es dann schon 2,1 Milliarden Euro, bevor im vergangenen Jahr dann der konjunkturbedingte Rückschlag auf knapp 1,7 Milliarden Euro erfolgte. 2010 wird der Umsatz wohl

noch geringer ausfallen. Aber in ein paar Jahren soll die 5-Milliarden-Euro-Marke erreicht werden, sagt der Konecranes-Präsident. Dabei will er eine durchschnittliche Gewinnmarge von 10 Prozent erzielen.

Der Weg ist klar vorgezeichnet: Im Vordergrund soll das Servicegeschäft stehen. Rund drei Viertel der Kunden führten Wartungs- und Reparaturarbeiten derzeit noch in eigener Regie durch. "Das ist nicht effizient", sagt Lundmark. Auf rund 10 Milliarden Euro beziffert er das Volumen des gesamten Servicemarktes für Industriekrane. Auch für den deutschen Markt laute daher die Strategie, umfangreiche Dienstleistungsangebote für alle Arten von Hebeanlagen zu machen.

Das schließe die Geräte der Konkurrenz wie Demag Cranes mit ein, sagt Deutschland-Geschäftsführer Demo Scordialo. Es umfasse auch Hafenanlagen, wo Konecranes noch deutlich hinter dem Platzhirsch Demag zurückliegt. Zwar liegen in vielen Häfen derzeit ganze Containerterminals weitgehend still. "Aber wir glauben unverändert an dieses Geschäft", betont Lundmark. Gut ein Drittel des Konzernumsatzes erwirtschaftet Konecranes aktuell schon mit dem Servicegeschäft, in absehbarer Zeit soll der Anteil mehr als die Hälfte ausmachen. Erreicht werde das auch durch Zukäufe vieler kleiner Servicefirmen, die in den Konecranes-Konzern eingegliedert werden. "Das kann man im Schnitt mit zwei Unternehmen pro

Monat machen", sagt Lundmark.

Der zweite Eckpfeiler der Strategie ist Asien. "Der Megatrend, Produktionsanlagen dorthin zu verlagern, ist weiter intakt", sagt der finnische Konzernchef. Viele Fabriken in Westeuropa seien auf Dauer nicht wettbewerbsfähig genug, auch wenn sein Heimatland und Deutschland sich von diesem Befund positiv durch ihr hohes Technologieniveau abhoben. Aber mit dem rasanten Wachstumstempo in Asien könne Europa nicht mithalten. Derzeit sei Nordamerika noch der größte Einzelmarkt für Konecranes, gefolgt von Deutschland und China. "Aber China wird Deutschland bald überholen", kündigt Lundmark an. Um sich in Asien besser zu positionieren, hat Konecranes in China einen großen Wettbewerber übernommen. Zudem wurde vor einem Monat ein Anteil von 22 Prozent am japanischen Konkurrenten Kito erworben. Es werde auch künftig bei zwei unabhängigen Unternehmen bleiben; aber die Allianz werde sowohl im Einkauf als auch in der jeweiligen Nutzung der Vertriebsnetze deutliche Synergieeffekte bringen, gibt sich Lundmark zuversichtlich.

"Erst wenn die Kapazitätsauslastung in den Unternehmen wieder 80 Prozent erreicht, wird investiert."

Pekka Lundmark, Präsident von Konecranes