

Auf deutschen Dächern

*Dachbauindustrie im
Gespräch*

Ludger Klaas, Geschäftsführer Klaas Alu-Kranbau GmbH

„Der Markt hat sich fast schon umgedreht“

Auf deutschen Dächern“ heißt die Interview-Serie des DACH BAU MAGAZINS, in der Hersteller, Handel und Handwerk der deutschen Bedachungsindustrie zu Wort kommen sollen. In dieser Folge Ludger Klaas, geschäftsführender Gesellschafter der Klaas Alu-Kranbau GmbH. Er äußert sich zu den Konjunkturaussichten seiner Branche, der Firmengeschichte, Produktentwicklungen, den besonderen Strukturen einer weitgehend unbekanntes Marktnische und erzählt von seinem Hobby: Rote Autos.

Herr Klaas, die Geschichte Ihres Unternehmens ist von einer scharfen Zäsur gekennzeichnet. Sie belieferten traditionell Dachdecker und Zimmerer vor allem mit Schrägaufzügen. 1993 stellten Sie die Herstellung von Aluminiumkrane in den Vordergrund. Wie kam es zu der Entscheidung?

Angefangen haben wir mit tatsächlich mit Schrägaufzügen. Dachdecker sind ja schon ewig Kunden von uns. Mein Vater hat schon Dachdeckeraufzüge produziert. Eine Art Leiterlifte mit Antrieb,



Ludger Klaas, Geschäftsführer Klaas Alu-Kranbau GmbH. **Bild:** Lieser

Benzinmotor, und einfacher Winde und Leiterprofilen in Stahl. Das war 1956. Die Entscheidung für den Kran war eigentlich ganz einfach. Uns liefen die Kunden weg. Die Dachdecker wollten keine Schrägauf-

züge mehr, die verlangten einfach Krane. Da mussten wir reagieren. Also haben wir einen Kran entwickelt. Das hat sehr lange gedauert, fast sechs Jahre. Wir sind immer wieder dran gegangen. Und irgendwann waren die Bemühungen von Erfolg gekrönt.

Ich war gerade in dieser Zeit auf sehr vielen Baustellen. Da wusste ich, was die Dachdecker wollten, wie der Kran auszu-sehen hatte.

Wie vollzog sich dann die Produktentwicklung?

Zusammengefasst kann man sagen: Aus dem einfachen 500-Kilo-Kran wurden immer stärkere Krane. Nach dem Motto: Höher, weiter, schneller! Wir sind angefangen mit Hublasten um die 500 Kilogramm und sind heute bei Hublasten von 2 Tonnen. Hier sehe ich aber auch das Ende der Fahnenstange für Dachdecker, weil größere Hublasten nicht interessant sind für diese Zielgruppe.

In der seitlichen Reichweite haben wir begonnen mit dem Paket Ziegel 19 Meter zur Seite. Heute können unsere größten



Dank der enormen Reichweite bei leichten bis mittelschweren Gewichten revolutionierten die Klaas Alu-Krane die Dachdeckerarbeit. Im Bild der K28-34 im Baustelleneinsatz.

Fotos: Klaas

Krane ein Paket Ziegel 30 Meter zur Seite setzen. Die Hakenhöhen waren zu Beginn bei 28 Metern, heute können wir über 40 Meter Hakenhöhe anbieten.

Die ersten Jahre, von 1993 bis 2001/2002 waren durch das genannte. Motto so geprägt, letzt wird nicht mehr unbedingt noch mehr Höhe nachgefragt, auch wenn natürlich mehr möglich wäre, technisch gesehen. Der normale Dachdecker braucht im Grunde einen flexiblen Ein-Tonnen-Kran. Für bestimmte Einsatzfelder werden auf der kurzen Distanz höhere Tragkräfte gefordert, daher bieten wir 1,3,1,5 oder 2 Tonnen an.

Ihre Produkte haben Sie auch in diesem Jahr auf der DACH + WAND vorgestellt. Wie lange nehmen Sie schon an der Messe teil?

Seit 1958 besuchen wir die DACH + WAND. Eine ganz wichtige Messe für uns. Kurz dazu: In diesem Jahr in Köln war die Messe wieder so erfolgreich für uns wie vor 10, 15 Jahren. Es war einfach wieder diese Stimmung da, die ein paar Jahre gefehlt hat. Und es wäre schön, wenn die

DACH + WAND, alle zwei Jahre findet sie jetzt ja statt, feste Plätze bekäme. Einmal Köln, einmal Stuttgart, das wäre mein Vorschlag. Die Messe sollte nicht mehr so wie bisher auf Wanderschaft gehen.

Herr Klaas, die Weltmarktpreise für Rohaluminium sind im Vergleich zum Jahresdurchschnittspreis 2005 schon zum 9. Februar dieses Jahres um rund 40 Prozent auf 213,3 Euro/ 100 kg gestiegen. Ende offen. Wie reagiert man als Mittelständler, der Aluminium für seine Krane verarbeitet, auf solche Hiobsbotschaften?

Wir hatten das gleiche Spiel auch mit Stahl vor zwei Jahren. Das hat sich beruhigt und heute hat man wieder vernünftige Stahlpreise. Und genauso sehe ich das auch beim Aluminium. Nicht hektisch reagieren sondern in Ruhe abwarten. Der Markt ist auch nicht bereit, solche Preissteigerungen zu akzeptieren.

Wir gehen deshalb behutsam vor und arbeiten mit unseren Vorlieferern zusammen, damit die Preise nicht so extrem sind, wie am Roh-Aluminiummarkt. Beim fertigen Aluminium, das wir verarbeiten,

liegen die Preissteigerungen zum Glück nur um die 20 Prozent.

Wie sieht der aktuelle Markt aus? Der Sanierungsmarkt müsste doch ein ideales Arbeitsfeld auch für ihre Fahrzeuge sein?

Wir merken in diesem Jahr generell jetzt schon einen starken Aufschwung. Die Dachdecker müssen reagieren, wenn sie wettbewerbsfähig bleiben wollen. Und müssen sich im Grunde genommen heute für einen Kran entscheiden. Der Schrägaufzug ist für viele Arbeiten einfach zu umständlich. Man benötigt zu viel Manpower. Der Schrägaufzug ist zu einem Ergänzungsprodukt geworden.

In den meisten Fällen mieten die Dachdecker zunächst einen Kran und über das Mietgeschäft kommt dann die Kaufentscheidung. Das ist zwar regional noch unterschiedlich, aber wo der erste Kran steht, da müssen die anderen nachziehen.

Welches Produkt macht den meisten Umsatz? Gibt es „Bestseller“?

Das kann man so nicht sagen. Von



Sicherheitsrelevante Baugruppen werden im Stammwerk in Ascheberg selbst gefertigt. Hier garantiert handwerkliche Präzision eine gleich bleibend hohe Qualität und Sicherheit.

den Stückzahlen sind 50 Prozent unserer Krane Anhängerkrane. Im Grund genommen, nach unserer früheren Meinung, Einstiegsmodelle für den Dachdecker. Aber die Jahre zeigen: Einmal Anhängerkran, immer Anhängerkran. Einmal LKW-Kran, immer LKW-Kran.

Die Anhängerkrane sind mittlerweile so leistungsfähig geworden, das der normale Dachdecker mit dem Ein-Tonnen-Kran sein Geschäft abwickeln kann. Wer ein bisschen mehr Höhe und Weite haben will, der wird nur mit einem Autokran glücklich. Aber das Gros der Dachdecker arbeitet im Ein-, Zweifamilienhaus-Bereich. Und die dort benötigten Gewichte und seitlichen Reichweiten schafft der Klaas AHK. Wir arbeiten inzwischen aber bestimmt auch zu 50 Prozent für Holzbauer, Zimmereibetriebe. Die brauchen mehr Gewicht und gehen irgendwann dann zum LKW-Kran.

Welche Trends gibt es bei der Produktentwicklung?

Der Trend bei uns geht zu mehr Komfort, Sicherheit, mehr Haltbarkeit, Zuverlässigkeit. Wir geben ein Jahr Garantie und ein weiteres Jahr Teilegarantie. Wenn ein Fehler nachweislich bei uns lag, dann übernehmen wir das natürlich auch komplett für einen längeren Zeitraum. Wir sind ein Mittelständler, Partner der Dachdecker und Zimmerer. Und wir reden noch mit unseren Kunden!

Ihre Branche ist ja nicht die bekannteste. Eigentlich ein Nischenmarkt. Können Sie uns das einmal kurz erläutern?

Wir sind eine Nische. Es gibt in Deutschland bisher nur drei nennenswerte Anbieter, die Aluminiumkrane herstellen und auch in Deutschland verkauft haben. Emminghaus, Böcker und Klaas. Klaas und Böcker haben zusammen sicherlich deutlich über 90 Prozent Marktanteil, das kann man glaube ich so sagen, ohne

KLAAS
Alu-Krane · Schrägaufzüge · Service · Vermietung

jemandem auf den Schlipps zu treten. Der Klaas Alu-Kran ist dabei in Deutschland der meistgewählte Alu-Kran. Baukrane, Stahlkrane sind nicht unser Markt.

Sehen sie, das was wir und unser Wettbewerb machen, das ist europaweit ein Nischenprodukt. Das wird woanders in Europa nicht gefertigt. Es sind im Grunde genommen zwei Firmen, die gerade einmal 20 Kilometer voneinander entfernt sind. Und die teilen sich 95 Prozent des europäischen Marktes für Aluminiumkrane.

Albert Böcker hat für meinen Vater den ersten Schrägaufzug gebaut. Er war der erste Mitarbeiter meines Vaters, als Schlosser. Das hängt alles also sehr eng

zusammen. So begann im Grunde genommen der Bau der Bauaufzüge in Deutschland. Gegenseitig betrachten wir uns als Nachbarn natürlich in Konkurrenz aber auch mit gegenseitigem Respekt.

Eine Branchengeschichte, die heute aber wohl nur noch die alten Herrschaften aus den Nachkriegsjahren kennen dürften?

Vermutlich. Im Grunde ist eigentlich alles in unserem Bereich - so war es eben - aus der Firma Klaas entstanden. Auch der Herr Emminghaus war früher Meister bei meinem Vater. Damals, Ende der 40er Jahre und in den 50er Jahren, gab es im Grunde nur diese drei Bauaufzugproduzenten in Deutschland. Und das ist im Prinzip so bis heute geblieben. Mittlerweile sind Paus und Teupen dazu gekommen, AWA war auch mal im Markt.

In Deutschland werden pro Jahr durchschnittlich knapp über 100 Aluminiumkrane verkauft, und die teilen sich unter den genannten Herstellern auf, so groß oder klein ist der Markt. In diesem Jahr, das kann man aber auch

Ludger Klaas

Ludger Klaas (verheiratet 2 Töchter, 2 Söhne) trat nach Abschluss der höheren Handelsschule und anschließender 3 1/2 jähriger Ausbildung zum Elektriker 1969 (mit 20 Jahren) in das Familienunternehmen ein. Der gelernte Elektriker übernahm sehr schnell die Leitung der Geschäfte und machte neben dieser Tätigkeit als Geschäftsführer noch den Meisterbrief als Schlosser. Dadurch erwarb er weitere Fähigkeiten, die ihm bei der Entwicklung neuer Geräte helfen sollten.

Zunächst konzentrierte er sich auf die Weiterentwicklung der Schräg- und Möbelaufzüge, die dank seiner Hilfe immer innovativer und besser wurden. Anfang der 90er Jahre begann Ludger Klaas dann an seiner Vision eines Kranes aus Aluminium zu tüfteln. Anfangs wurde er zwar nur belächelt, doch im Jahre 1992 gelang ihm der Durchbruch. Aufgrund dieses Meilensteins in der Unternehmensentwicklung wurde am 28.4.1995 von Ludger Klaas die Fa. Klaas Alu-Kranbau GmbH gegründet. Bereits im Mai 2004 wurde der 1000. Alukran der Firma Klaas vorgestellt.

AUF DEUTSCHEN DÄCHERN

erfreulicherweise sagen, wird er wesentlich größer sein!

Das deuteten Sie schon an, was sind die Gründe für Ihren Optimismus?

Der Markt war zwei, drei Jahre wirklich zurückhaltend bei Kranen. Das hat sich in diesem Jahr schon stark geändert. Viele Tauschkunden aber auch überraschend viele Erstkunden. Der Markt hat sich in diesem Jahr fast schon umgedreht!

Ein Grund für uns: Die DACH + WAND war sehr erfolgreich! Dazu kommt, dass es einen Investitionsstau gab. Die guten Betriebe haben trotz der letzten schlechten Jahre in Anführungszeichen noch gut verdient. Es kommen viele zu uns die Rückstellungen gebildet haben. Die müssen und können jetzt was investieren. Und die sagen: schlechter als es in den letzten drei Jahren war, wird es in unserem Markt nicht mehr werden.

Wir hatten vor zwei, drei Jahren Kunden, die das Geld hatten, die wussten, der Kran ist die richtige Entscheidung für ihr Unternehmen. Und trotzdem haben diese Kunden damals gesagt: ich weiß aber nicht, ob ich in einem halben Jahr noch die Löhne meiner Mitarbeiter bezahlen kann! Jetzt sagen dieselben Kunden: Wir haben jetzt Aufträge drin für ein paar Wochen oder Monate. Wenn wir in Zukunft Geld verdienen wollen, müssen wir davon ausgehen, dass die Zeiten schwierig sind und vielleicht bleiben und die Preise knapp. Also muss ich mit modernstem Equipment die Kosten niedrig halten, damit ich aktiv am Markt dabei sein kann.

Wie viel Prozent Umsatz macht Klaas in Deutschland, wie viel Prozent im Export?

In 2005 waren es jeweils 50 Prozent Umsatz in Deutschland und im Ausland. In diesem Jahr 2006 wird der deutsche Markt wieder zunehmen. Belgien, Niederlande, Frankreich sind für uns die wichtigsten europäischen Märkte. In Osteuropa sind wir noch nicht aktiv.

Warum nicht? Das sehen andere Unternehmen der Bedachungsindustrie ja ganz anders?

Das hat einfache Gründe: Ein Kran ist nur rentabel, wenn die Löhne einigermaßen hoch sind. Sonst lohnt sich die Investition für einen Kran nicht. Ein normaler Dachdeckerbetrieb bei uns spart mit einem Autokran zwei Mitarbeiter ein. Mit einem Anhängerkran ein bis eineinhalb Mitarbeiter. Das ist für ihn im Grunde die Kalkulation. Das ist ein Erfahrungswert,



Mit einer Arbeitshöhe von bis zu 64 m ist der Klaas HV64 einer der leistungsstärksten Möbelaufzüge, aufgebaut auf einen 121 LKW, weltweit.

der bei einem Durchschnittsbetrieb funktioniert. Bei niedrigen Lohnkosten können Sie besser zwei Mitarbeiter einstellen als einen Kran kaufen, dann kriegen Sie auch die Anfangsinvestition nicht gestemmt.

Aber der Markt für Krane in Osteuropa wird kommen, das ist klar. Im Moment ist das dort eher ein Aufzug- oder, noch kleiner, ein Steckliftmarkt.

Der osteuropäische Markt macht also Ihrer Meinung nach die gleiche Entwicklung durch wie in Deutschland, nur schneller?

Ja. In zwei, drei Jahren wird der Kranmarkt dort schon eine Rolle spielen, das geht wie im Zeitraffer. Diese verschiedenen Entwicklungsgeschwindigkeiten gelten auch für andere Länder. Nehmen wir den französischen Markt. Die sind zur Zeit noch hinter Deutschland zurück. Die Kranentwicklung begann dort erst 2005. Das

wird ein spannender Zukunftsmarkt. Der ist jetzt schon spannend, weil er sich sehr schnell entwickelt. Ein Land mit einem Industrialisierungsgrad wie Frankreich, das kann schon schnell ein Markt für uns werden. Dort gibt es Betriebe die Kapital haben. Belgien hingegen, um ein weiteres Beispiel zu bringen, ist auf diesem Niveau schon angekommen.

Ist Ihr Jahresausblick eher die Beurteilung eines Konjunktur-Strohfeuers oder kann für die Kranherstellerbranche mehr daraus werden?

Schwer zu sagen. Es weiß kein Mensch wie groß unser Markt wirklich ist. Wir haben nur einige bekannte Richtwerte. Es gibt 8000 bis 10000 Dachdecker. Die fragen eindeutig den Kran nach. Das gilt auch für die rund 5000 Zimme-

reibetriebe. Macht zusammen also rund 14000 potenzielle Kunden für einen Alukran. Und es sind in Deutschland circa 1400 bis 1600 Alukrane im Einsatz. Davon sind viele 10 oder 12 Jahre alt und müssen ausgetauscht werden. Rund 10 Prozent unserer potenziellen Kundschaft braucht immer einen neuen Kran.

Interessant dabei ist übrigens, das gerade die kleinen Betriebe sich für einen Alu-Kran entscheiden. Unser typischer Kunde ist der Vier-Mann-Betrieb, der gut läuft, und dessen Inhaber sagt: Ich will keinen fünften oder sechsten Mann einstellen, also kaufe ich einen Kran.

Bei der Einschätzung der Marktgröße wissen wir auch, dass es dreizehn Jahre gedauert hat, um die 1400 Krane überhaupt herzustellen. Wenn wir also in 2006 alle zusammen vielleicht 150 Krane absetzen, was ich für möglich halte, dann brauchen wir keine Befürchtungen zu haben, dass der Markt danach gedeckt ist.

Dann wäre Ihre Nische ja fast schon so etwas wie ein Perpetuum Mobile ?

Nun, das Wort von der drohenden Marktdeckung kenne ich schon lange. Ich bin seit 1969 in der Firma. Das erste was mir damals die Mitarbeiter gesagt haben war: „Der Markt ist gesättigt mit Schrägaufzügen, für wen sollen wir noch Schrägaufzüge herstellen?“ Das war ein Irrtum. Es fing 1969 erst einmal so richtig an. So ähnlich sehe ich die Marktentwicklung bei den Alu-Kranen auch. Marktsättigung - das bleibt vielleicht die ewige Befürchtung. Aber ich glaube wir sind davon noch weit, weit entfernt. Es gibt immer noch Regionen in Deutschland in der keine Krane stehen.

Und es gibt auch immer neue Nutzungsweisen, für die der Kran genutzt wird. Vor fünf Jahren hatten wir kaum Holzbaukunden. Inzwischen ist das eine relevante Kundengruppe geworden. Eine andere Kundengruppe sind die Solarbauer geworden, die gerade die kleinen Krane nachfragen. Kleine Krane sind für Solarbauer das ideale Gerät, das die Last möglichst weit platzieren kann.

Es ist noch nicht die große Kundengruppe, denn es sind zum Teil ja auch unsere Dachdecker, die Solaranlagen bauen, aber insgesamt gesehen wird der Nutzen unserer Krane immer größer, weil der Dachdecker immer mehr Anwendungen hat.

Kommen wir zur Nische in der Nische. Seit dem Jahr 2000 stellt Klaas in Zusammenarbeit mit Iveco Magirus Kranaufbau-

ten für Feuerwehrkombinationsgeräte her. Wie kommt man auf eine solche Idee ?

Magirus hat sich damals in Europa umgesehen und nach einem Hersteller gesucht, der in der Lage ist einen besonders leichten Rettungsaufbau, der in die Höhe geht, zu entwickeln. Damals waren das ganz leichte Anforderungen. Da Klaas in der Branche als sehr innovativ gilt sind die auf uns zugekommen. Inzwischen übererfüllt das Fahrzeug die Anforderungen von damals um ein Vielfaches. Nach Angaben von Magirus ist unsere Entwicklung im Moment weltweit konkurrenzlos: das kombinationsfähigste Rettungsfahrzeug in dieser Gewichtsklasse.

Klaas Alu-Kranbau GmbH

Das Familienunternehmen Klaas blickt auf ein über 70-jähriges Bestehen zurück. Theodor Klaas, der Vater des heutigen Firmeninhabers Ludger Klaas gründet bereits am 7. Januar 1933 die Bauunternehmung Theodor Klaas in Werne. Bereits im Jahr 1947 wird im Auftrag der Fa. Klaas ein erster Schrägaufzug entwickelt. Aus dieser anfänglichen Geräteentwicklung entsteht im Januar 1954 die von Theodor Klaas gegründete Baumaschinenfabrik. Nach Übersiedlung der Theodor Klaas GmbH & Co. KG nach Ascheberg und den Eintritt des Sohnes Ludger Klaas in das Unternehmen im Jahre 1969, entwickelt sich dieses stetig nach oben. Neben dem bisherigen Hauptprodukt dem Bauaufzug wird Anfang der 90er Jahre von Ludger Klaas ein neues Gerät der Alu-Kran entwickelt. Damit gelingt im Jahre 1992 der Durchbruch.

Aufgrund dieses Meilensteins in der Unternehmensentwicklung wird am 28.4.1995 von Ludger Klaas die Firma Klaas Alu-Kranbau GmbH gegründet. Diese Firma baut fortan Alu-Kräne auf LKW's und auf Anhängerfahrgerüste. Im Januar 2004 wird eine weitere Niederlassung der Firma Klaas in Korbußen Gera eröffnet, die vornehmlich Service und Verleih von LKW- und Anhängerkränen vornimmt. Im Mai 2004 auf der Dach & Wand in München kann schon der 1000. Alu-Kran der Firma Klaas vorgestellt werden. Aber in der Firma steckt noch mehr Potenzial. Seit dem Jahr 2000 entwi-

Diese Fahrzeuge sind natürlich nicht gerade günstig - aber günstiger als zwei Fahrzeuge, die man sonst kaufen müsste. Der Umsatzanteil ist ehrlich gesagt gering - Feuerwehrautos sind aber einfach auch mein Hobby. Der große Vorteil dieser Fahrzeuge ist die Vielfältigkeit. Ein Rettungsgerät, ein Löschgerät, ein Multifunktionsfahrzeug mit enormen Vorteilen gegenüber einer normalen Leiter oder einfach nur einem Löschfahrzeug oder einer einfachen Hubrettungsbühne. Bei dem Mastsystem dieses Fahrzeugs hat man Wasser direkt bis in den Korb, er ist also für schnelle Angriffe geeignet. Wir können auch bis zu 12 Meter unter Niveau

ckelt und produziert die Firma Klaas gemeinsam mit der Firma Iveco Magirus ein Multifunktionsfahrzeug für Feuerwehren. In der Partnerschaft ist Iveco Magirus für die Feuerwehrentechnik und Klaas für die Hubrettungsbühne zuständig. Ergebnis dieser Partnerschaft ist der Multistar, der als Multifunktionsgerät weltweit einmalige Leistungswerte erfüllt. Heute verkauft die Firma Klaas ihre Produktpalette von Schrägaufzügen, Möbelaufzügen, LKW-Kranen, Anhängerkränen und Multistars sowie umfangreichem Zubehör weltweit in über 14 Länder in Zusammenarbeit mit Händlern vor Ort. Diese rasante Entwicklung macht sich auch bei den Mitarbeiterzahlen bemerkbar. Bei Firmenübernahme durch den Sohn Ludger Klaas im Jahre 1969 arbeiteten ca. 15 Mitarbeiter in der Firma. Heute sind es schließlich über 100 Mitarbeiter.

Mittlerweile ist auch die nächste Generation der Familie durch einen Sohn, eine Tochter und den Schwiegersohn des Firmeninhabers Ludger Klaas in die Firma integriert. Somit ist die Weiterführung des Betriebes durch die Familie gesichert. Heute präsentieren sich die Klaas Maschinenbauunternehmen als technisch hoch entwickelte Handwerksbetriebe, die innovative Lösungen für die Aufgabenstellungen von Dachdeckern, Zimmereibetrieben, Bauklempnereien, Möbelspediteuren sowie für Feuerwehren bereitstellen.



Klaas Anhängerkrane zeichnen sich durch besonders vielfältige Einsatzmöglichkeiten aus. Die innovative ASC-Steuerung ermöglicht auch das Arbeiten in schwierigen Raumsituationen. Die Option ihn auch als Arbeitsbühne einzusetzen macht ihn zu einem unentbehrlichen Helfer am Dach.

fahren um zum Beispiel von einer Brücke aus im Wasser Menschen zu retten.

Das macht Magirus für uns. Zum Beispiel auch nach China. In Kanton steht ein Fahrzeug, der damalige Prototyp, der noch unter dem Namen „Octopus“ firmiert hat. Jetzt heißt das Fahrzeug

Das heißt, sie exportieren ihr Klaas-Feuerwehrauto auch weltweit?

TEPE
GmbH & Co. KG

SYSTEMHALLEN
Feuerverzinkte Stahlkonstruktionen

SONDERANGEBOT Auch in 8 - 12-11-13 u. 15m Breite.
Typ SD 10m x 7m

mit Statik, kompl. mit Bedachung
Kunststoff-Spundwandprofil 70/18
(Trapezbleche gegen Mehrpreis!)

€ 4.450,-

die Halle ist beliebig zu verlängern.
Abbildung zeigt Halle rundum
geschlossen.
Eindeckung mit Trapezblechen.

Ständige Ausstellung auf unserem Betriebsgelände. Kostenlose Info anfordern!

48241 Dülmen-Buldern - Gewerbestraße 66 - Telefon 02590-600 - Fax: 1573
<http://www.tepe-systemhallen.de>

„Multistar“. In China stehen mittlerweile einige davon.

2008 feiert Klaas 75 jähriges Bestehen. Wie sieht die mittelfristige Zukunft von Klaas aus?

2008 haben wir einiges zu feiern. Bis dahin können wir für unser Unternehmen noch nicht schauen, wir lassen uns wie bisher überraschen und sehen uns nach Nischen um. Wissen Sie, diese Firma ist rasant gewachsen.

1993 hatten wir 20 Mitarbeiter, jetzt sind wir über 100. Inzwischen sind wir nicht mehr reiner Hersteller, sondern vermarkten im Direktvertrieb unsere Krane

**Auf deutschen Dächern -
Dachbauindustrie im Gespräch**

In der nächsten Ausgabe:

Walter Hufnagel
Mitglied der Geschäftleitung
NürnbergMesse GmbH

selbst. Dieser Direktvertrieb hat unseren Kunden in den letzten 3 Jahren erhebliche Preis- Leistungsvorteile gebracht.

Für den deutschen Markt wollen wir bis 2008 unser Service-Netz und die Marktdurchdringung deutlich verbessern. Wir haben sicherlich sehr gute Produkte, aber wir sind als Marke immer noch nicht bekannt genug. Selbst im Dachdeckermarkt.

Wir sind die Nummer 1 am Alukranmarkt in Deutschland. Aber viele, die einen Klaas-Kran haben, wissen es noch nicht, so paradox es klingen mag, oder ordnen diesen Kran nicht der Marke Klaas zu. Das hat sich aber in den vergangenen zwei, drei Jahren schon verbessert, seitdem wir nicht mehr über Händler im Kranbaumarkt arbeiten.

Klaas ist ein Familienunternehmen. Ist die Nachfolgefrage geregelt?

Ich denke, so langsam kann ich die Beine hoch legen. Der Schwiegersohn macht den Vertrieb. Der Sohn macht die Technik. Die Tochter ist noch in der Ausbildung, der zweite Sohn wird Maschinenbauer. Ich glaube, die Grundsteine sind gelegt um das Unternehmen in vernünftiger Weise fort zu führen. Das also, scherzhaft gesagt, nicht die dritte Generation alles verjubelt, sondern dass sie arbeitet.

Interview: Stefan Lieser