

Jungheinrich zeigt Studie zum Thema Energie



Helmut Limberg,
Vorstand Vertrieb
bei Jungheinrich

CeMAT.Live sprach mit Helmut Limberg, der seit Februar 2007 im Vorstand von Jungheinrich den Vertrieb des Flurförderzeugherstellers verantwortet. Der promovierte Maschinenbauer war für Mannesmann Demag Baumaschinen und die Beumer Maschinenfabrik tätig. Zuletzt war Limberg Geschäftsführer bei der Liebherr-Gruppe.

Wie zufrieden waren Sie mit der Absatzentwicklung in 2007?

Limberg: Das Jahr 2007 war für Jungheinrich sehr erfolgreich. Wir konnten bei Umsatz und Ertrag deutlich zulegen und haben die angestrebte 2-Milliarden-Umsatz-Grenze erreicht. Das Marktwachstum im abgelaufenen Geschäftsjahr fiel noch besser aus, als in unseren Planungen erwartet. Unsere Werke liefen auf Hochtouren und es gab sogar den ein oder anderen Lieferengpass.

Seit Februar 2007 bin ich nun bei Jungheinrich, also gerade ein Jahr. Wichtig war für mich den Blick aufs neue Jahr 2008 zur richten. In diese Planungsphase konnte ich mich aktiv einbringen.

Mit Blick in die Zukunft – planen sie dann jetzt Kapazitätserweiterungen?

Limberg: Wir werden in den nächsten zwei

Fotos: Jungheinrich

Jahren an unserem Kapazitätsausbau für die gesamte Produktpalette arbeiten. Konkret werden Norderstedt und Moosburg erweitert und ein neues Werk in Landsberg bei Halle gebaut. In dem Werk werden wir ein Kompetenzzentrum für unsere Junioren, die Niederhubgeräte, einrichten.

Wie kam es zur Entscheidung für den Standort Landsberg?

Limberg: Neben Standorten in Deutschland haben wir uns natürlich auch mögliche Standorte in Osteuropa angeschaut und bewertet. Unser Osteuropa-Geschäft hat sich im vergangenen Jahr sehr dynamisch entwickelt. Von daher hätten wir uns auch vorstellen können, weiter in Richtung Osten zu gehen – natürlich auch unter dem Gesichtspunkt der Lohnkosten. Wir haben uns jedoch für Ostdeutschland entschieden, weil wir in Summe der Faktoren dort den größten Hub erzielen können. Wir haben natürlich auch dort einen Lohnkostenvorteil, insbesondere aber auch einen Infrastrukturvorteil durch den Flughafen, Autobahnen und eine Inlandsabwicklung. Zudem gibt es in der Region Halle/Leipzig viele hoch qualifizierte Arbeitskräfte.

Bei Nokia in Bochum lag der Lohnkostenanteil bei fünf Prozent. Wie hoch ist er denn bei Jungheinrich?

Limberg: Bei den Flurförderzeugen liegen wir noch ein bisschen höher. Durch die Umstellung unserer Fertigung auf eine Fließfertigung haben wir den Anteil in den letzten Jahren aber gesenkt. Wir sind nicht im einstelligen sondern im zweistelligen Prozentbereich und versuchen durch weitere Optimierungen in den unteren zweistelligen Bereich zu kommen. Bitte bedenken Sie auch, dass bei einer Fertigungstiefe von 30 bis 40 Prozent die Lohnkosten nur ein Faktor von mehreren ist, neben Lieferantenmanagement, intelligenter Fertigung etc.

Was erwarten Sie für ein Marktwachstum in 2008?

Limberg: Das Jahr 2008 ist marktseitig etwas verhaltener gestartet. Die Immobilien-

krise in den USA und die allgemeine Konjunkturentwicklung und -erwartung wirken dämpfend. Das wirtschaftliche Umfeld kann sich noch negativ verändern, da der Sprung der Finanzkrise in die reale Wirtschaft noch nicht stattgefunden. Für Europa rechnen wir unter ganz positiven Umständen mit einem guten einstelligen Wachstum. In den USA wird der Markt auch in diesem Jahr voraussichtlich weiter schrumpfen. In Asien gehen wir wieder von einem Wachstum im zweistelligen Prozentbereich aus. Insgesamt sind die Aussichten also für Jungheinrich und unsere Branche ganz ordentlich.

Jungheinrich positioniert sich als Logistiksystemanbieter beziehungsweise Generalunternehmer. Wie verteilen sie die Erlöse auf das Geschäft mit Flurförderzeugen, Regalen und Logistiksysteme?

Limberg: Nach außen kommunizieren wir nur Ergebnisse nach Regionen, da wir uns hier auch in den Statistiken mit dem Wettbewerb vergleichen können. Insofern veröffentlichen wir keine Zahlen zu einzelnen Geschäftsbereichen. Jungheinrich ist in der Finanz-Terminologie ein Einsegment-Unternehmen.

Sie sind sowohl auf der Logimat als auch auf der CeMAT im gleichen Jahr – wie schätzen Sie den Stellenwert der beiden Messen im Vergleich ein?

Limberg: Für uns gibt es nur eine große Leitmesse in Deutschland und Europa: das ist die CeMAT in Hannover. Die Logimat ist für uns eine Messe, die eine rein regionale Bedeutung hat. Wir konzentrieren uns mit allem was wir an Können und was wir an Neuigkeiten zeigen komplett auf die CeMAT. Es ist sicherlich unglücklich, dass beide Messen in einem Jahr stattfinden.

Wäre nicht eine zweijährige CeMAT wünschenswert – die Logimat ist jährlich und wächst?

Limberg: Die Logimat nutzt den Effekt der etwas gestreckten CeMAT. Es gibt andere

große Leitmessen, wie die Bauma, die ebenfalls mit dem Dreijahresrhythmus gut zurecht kommen. Zudem passt dieser Zyklus zu den Entwicklungszyklen in der Branche, von den Kosten der Messeauftritte ganz zu schweigen....

Was wird es denn Neues von Jungheinrich auf der CeMAT zu sehen geben?

Limberg: Das ist natürlich noch ein Geheimnis! Nur soviel: Unserer Tradition folgend werden wir wieder eine Konzeptstudie zeigen, die den Blick in die Zukunft erlaubt. Sie wird sich diesmal dem Thema: schonender Einsatz von Energie widmen. Wie speichere ich Energie, wie gebe ich sie wieder ab, was für Antriebssysteme setze ich ein, mit welchen Techniken fahre oder hebe ich. Wir reden dabei von elektrotechnischen Lösungen.

Ein konkretes Produkt können Sie doch wenigstens verraten, oder?

Limberg: Das Schlepper-Segment war für uns bis dato eher ein Nischensegment. Das haben wir bislang in Teilen unseren Wettbewerbern überlassen. Aber immer mehr Kunden richten Ihre Produktion oder Lager auf

„Für uns gibt es nur eine große Leitmesse: die CeMAT.“

Schlepper aus und fragen diese bei uns. Sie wollen Schlepper „made by Jungheinrich“. So werden wir auf der CeMAT ein komplettes Schlepperprogramm, das alle Kundenanforderungen abdeckt, zeigen. Ebenfalls erstmals auf einer großen, internationalen Messe zeigen wir unseren neuen Verbrenner, den Hydrostaten, der seit einigen Wochen in Moosburg vom Band läuft.

Die Drehkabine war ebenfalls einmal eine CeMAT-Studie. Wie sieht es denn mit der Nachfrage in der Praxis aus?

Limberg (lacht): Das ist eine tolle technische Lösung, die durch ihre visuelle Empfindung und durch ihre Funktionalität begeistert. Sie ist allerdings teurer als ein normaler Stapler. Diesen Mehrpreis sind viele Logistiker noch nicht bereit zu bezahlen.



Mit den neuen Schleppern werden wir auf der CeMAT erstmals ein komplettes Schlepperprogramm zeigen, das alle Kundenanforderungen abdeckt

Trotz einer Reihe an vielversprechenden Projekten und einigen Geräten im Mietpool, haben wir den großen Seriedurchbruch damit noch nicht realisieren können. Diese Erwartungshaltung hatten wir aber auch nicht. Die Drehkabine ist eine Sonderbauform. Die Investitionen in das Fahrzeug haben sich aber für uns gerechnet und das nicht nur als Know-how-Gewinn und Imageträger, sondern auch wirtschaftlich.

Jungheinrich beteiligt sich am RFID-Forschungsprojekt „IdentProLog“ – wie ist da der aktuelle Stand?

Limberg: Technisch ist das Projekt schon sehr weit vorangetrieben. Mögliche Bedarfsfälle können wir mit technischen Lösungen bedienen. Konkrete Aufgabenstel-

lungen, wie das Lesen von Informationen auch in metallischen Umgebungen, sind nun lösbar. Noch ist die RFID-Technologie in der Intralogistik allerdings sehr teuer. Bisher macht RFID nur in geschlossenen Kreisläufen Sinn.

In wie weit Fragen Kunden heute schon RFID-Lösungen an Staplern nach?

Limberg: Wegen der Wirtschaftlichkeitsaspekte halten sich die Kunden mit entsprechenden Projekten noch zurück. Um diesen Punkt zu verbessern arbeiten wir unternehmensübergreifend an der Standardisierung der Komponenten für die RFID-Technik.

Manch Flurförderzeughersteller hat das

Trend-Thema Ökologie und Nachhaltigkeit aufgegriffen. Wie steht Jungheinrich dazu?

Limberg: Umweltgerechte Lösungen entwickeln wir nicht erst seit gestern. Jungheinrich ist beispielsweise Pionier und führend in der Drehstromtechnik. Diese umweltfreundliche Technologie hat Jungheinrich bereits vor über zehn Jahren im Markt vorangetrieben, was teilweise von Mitbewerbern seinerzeit sehr skeptisch beäugt worden ist. An der Methanol-Brennstoffzelle für den Staplereinsatz forschen gemeinsam mit dem Forschungszentrum Jülich. Auch auf der CeMAT werden wir neue Lösungen präsentieren. Kommen Sie uns in Hannover besuchen! □

Interview: Serge Voigt