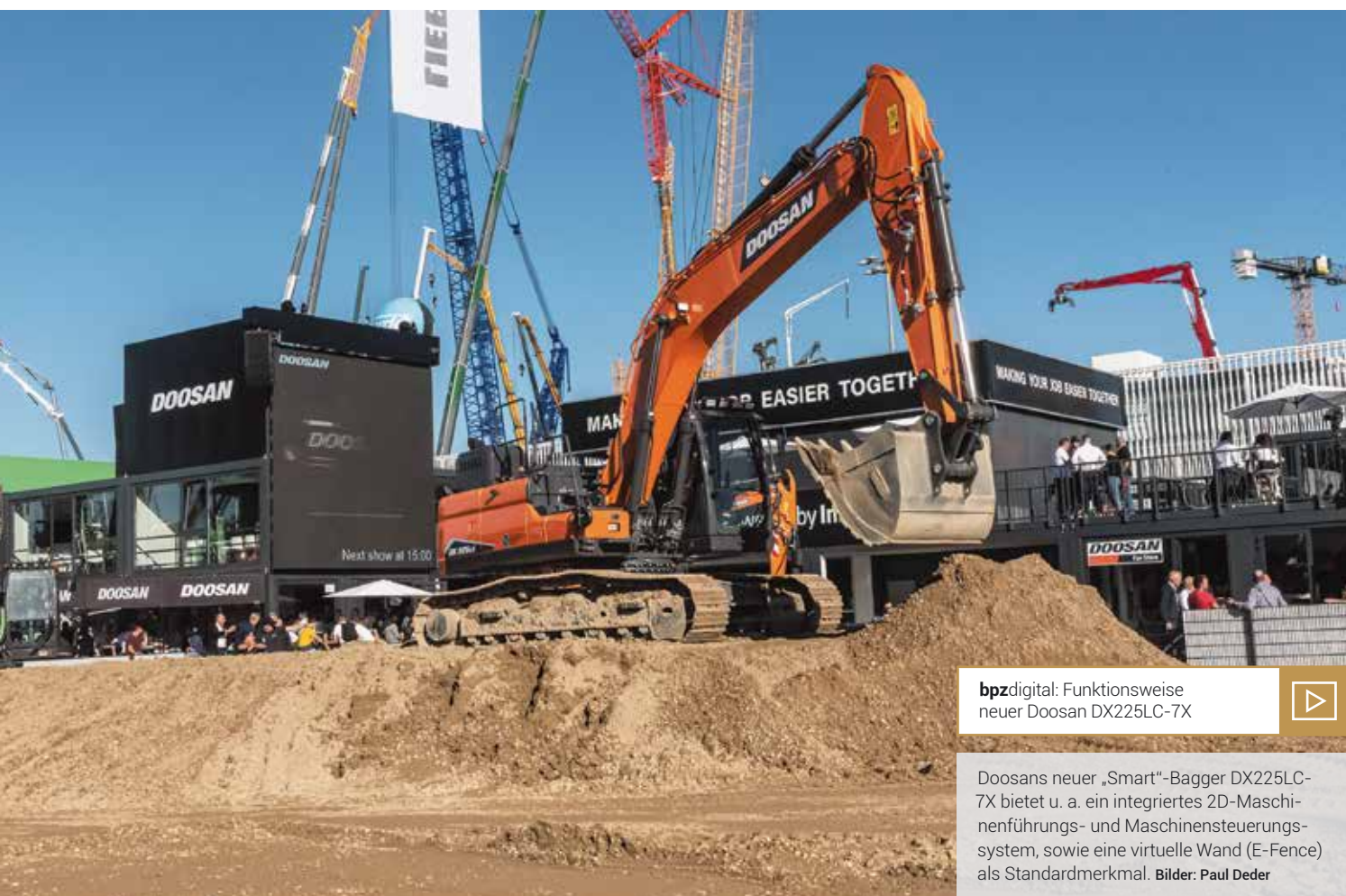


„Es besteht Bedarf an smarten Lösungen“

Doosan erweitert das Produktsortiment und demonstriert in München seinen ersten „schlau“ Kettenbagger von Paul Deder



bpzdigital: Funktionsweise
neuer Doosan DX225LC-7X



Doosans neuer „Smart“-Bagger DX225LC-7X bietet u. a. ein integriertes 2D-Maschinenführungs- und Maschinensteuersystem, sowie eine virtuelle Wand (E-Fence) als Standardmerkmal. Bilder: Paul Deder

Auf der bauma zeigte Doosan neben einer breiten Range an großen und kleinen Maschinen auch zukunftsgerichtete Lösungen, die echten Mehrwert statt Schnickschnack bieten sollen. Darunter: die erste „transparente“ Schaufel der Welt und der erste „Smart“-Kettenbagger von Doosan, der dazu konzipiert ist, dem Bediener ein schnelleres und effizienteres Arbeiten zu ermöglichen. Mit Hans-Joachim Erdmann, ad interim Commercial Leader D-A-CH, sprachen wir über die Übernahme von Doosan Infra-core durch die Hyundai Heavy Industries Group, Doosans Technologieoffensive und die allgemeinen Unwägbarkeiten der letzten drei Krisenjahre.

bpz: Herr Erdmann, Sie arbeiten u. a. auch an der Implementierung von einem Doosan-Standort in Deutschland. Was genau ist geplant?

Erdmann: In Deutschland wird es voraussichtlich Mitte 2024 eine Niederlassung geben, in der u. a. ein technisches Trainingszentrum samt Werkstatt und Testgelände untergebracht wird. Der Standort wird auch dafür genutzt, einen Teil Deutschlands direkt zu bearbeiten: Im Viereck Frankfurt-Kaiserslautern-Stuttgart-Karlsruhe wollen wir das regionale Geschäft ohne Händlerunterstützung übernehmen. Zum einen war es in dieser Region schwierig, geeignete Händler zu finden, zum anderen erhalten wir auf diese Weise ungefiltertes Feedback vom Markt und haben direkten Draht zu wichtigen Kunden. Darüber hinaus bleibt es dabei, dass wir in großen Märkten ein Netz an Händlern haben und kleinere Märkte über Importeure bearbeiten. An der grundsätzlichen Strategie des indirekten Ver-

triebs soll sich daher nichts ändern. Nach der Eröffnung der Deutschland-Niederlassung werden die Kunden innerhalb des Gebiets so betreut, wie das auch ein normaler Händler tun würde: wir versorgen sie mit Neu- und Mietmaschinen und bieten stationären und mobilen Service an – inkl. der entsprechenden Ersatzteilversorgung.

bpz: Neuer Standort, Trainingszentrum, neue Mitarbeiter, Implementierung neuer Organisationsstrukturen – da kommt einiges auf Sie zu.

Erdmann: Der Standort ist definiert, die Aufträge sind vergeben. Der Bau beginnt Anfang 2023 und wird unter Berücksichtigung möglicher Lieferengpässe bis Mitte 2024 abgeschlossen sein. Wir bereiten uns also schon seit Monaten auf den Beginn der Bauphase vor. Auch Personalgespräche werden bereits geführt, damit wir noch vor der offiziellen Eröffnung des Neubaus in der Lage sind, einen vorläufigen Standort einrichten zu können.

bpz: Im August 2021 hat Hyundai Heavy Industries die Aktienmehrheit an Doosan Infracore übernommen. Wie muss man sich das in der Zukunft vorstellen: Weil beide Marken sehr ähnliche Maschinen-Baureihen haben – konkurrieren sie auf dem Markt oder gibt es bald nur noch gemeinsame Produkte?

Erdmann: Nach der Übernahme von mehr als 35 % der Doosan Infracore-Aktien wurde die Zwischenholding Hyundai Genuine gegründet. Unter dieser Holding wird es beide Marken mit völlig getrenntem Produktprogramm und voneinander unabhängigen Werken geben. Wie bislang auch schon, werden die Schwesterunternehmen auch in der Zukunft auf dem globalen Maschinenmarkt konkurrieren. Nichtsdestotrotz gilt es, Synergien zu nutzen. Diese sind z. B. in der Forschung und Entwicklung zu finden, wo gerade bei Zukunftstechnologien wie Elektrifizierung oder Automatisierung beide Unternehmen ihr Engagement bündeln können. Interessant sind auch die Vorteile der gemeinsamen Beschaffung – sowohl beim Preis als auch bei der Verfügbarkeit.

Entwicklung gemeinsamer Produkte ist nicht geplant. Auch für Cross-Selling gibt es erst einmal keine Pläne, auch wenn es bei beiden Marken Produkte gibt, die im Sortiment des jeweils anderen Unternehmens fehlen. Wir wollen vermeiden, dass es zu Kannibalisierungseffekten und Problemen mit den Händlern kommt.



Hans-Joachim Erdmann kümmert sich interimswise im deutschsprachigen Raum bzw. in Zentraleuropa um Vertrieb und Marketing von Doosan und nebenbei noch um die Implementierung von Doosan Deutschland.

bpz: Zum Thema gemeinsame Beschaffung: denkt man aus Kostengründen über eine Standardisierung von Komponenten nach, wie man das z. B. aus dem Automobilbau (VW & Co.) kennt?

Erdmann: Anders als es in der Automobilindustrie der Fall ist, gibt es bei Baumaschinen keine Plattformen. Gemeinsame Komponenten ließen sich theoretisch verwenden, aber auch das ist nicht ohne Weiteres machbar. Die Komponente sollte nämlich auf die Maschine abgestimmt sein und nicht umgekehrt.

bpz: Lassen sich die Marken konzeptionell auf dem Markt so positionieren, dass eine

klare Abgrenzung sichtbar wird, um die von Ihnen angesprochenen Kannibalisierungseffekte zu vermeiden?

Erdmann: Nicht wirklich. Wir konkurrieren miteinander um die gleichen Kunden und haben die gleichen Wettbewerber. Eine Trennung der Maschinen z. B. nach Hightech und Lowtech ist auf dem europäischen Markt nicht möglich – für „abgespeckte“ Varianten gibt es in Ländern wie Deutschland, Frankreich, Italien, England oder Skandinavien keinen Bedarf.

bpz: Wie sehr ist Doosan von unterbrochenen Lieferketten in der Produktion betroffen?



AnhängerTiefflader AT-P 400 BTA

ZANDT cargo
TandemAnhängerTiefflader
AnhängerTiefflader
TandemDumper

T 09631 6423
info@zandt-cargo.de
95643 Tirschenreuth



Bei der „transparenten“ Schaufel handelt es sich um das erste Sicherheitssystem seiner Art, das eine Lösung zur Verhinderung von Unfallgefahren aufgrund des toten Winkels vor der Schaufel von Radladern bietet. Bild: Doosan

nologie, die bei kompakten Maschinen gut darstellbar ist. So z. B. bei unserem vollelektrischen 2-Tonnen-Minibagger, der mit einem auswechselbaren Powerpack ausgerüstet ist. Dadurch können wir den Anwendern eine volle Tages-Schicht gewährleisten. Ein weiteres Beispiel ist der Prototyp eines ebenfalls per Powerpack betriebenen 14-Tonnen-Mobilbaggers, der ab Serienreife in 2025-2026 in Europa eine wichtige Rolle spielen wird. Darüber hinaus sind wir sehr weit in der Entwicklung von größeren Wasserstoff-betriebenen Maschinen vorangekommen, erste Prototypen erwarte ich in etwa einem Jahr.

bpz: Wie weit sind solche Prototypen von serienreifen Maschinen entfernt?

Erdmann: In der Denkweise der Ingenieure sind Prototypen bereits sehr nah am Endprodukt: Sie fahren schon und führen ihre Arbeitsbewegungen aus, auch wenn der Entwicklungsprozess noch nicht ganz abgeschlossen ist. Danach kommen Vorserienmaschinen, die zuerst intern und später extern ausgiebig über viele Tausend Stunden getestet werden. Hier muss man wissen, dass die Koreaner sehr akkurat sind, was die Langzeittests angeht: Sie verschieben lieber die Markteinführung, bevor sie unzureichend geprüfte Technik launchen. Daher ist es nicht abwegig zu sagen, dass der vollelektrische Prototyp des 14-Tonnen-Mobilbaggers in 3 Jahren in Serie gehen kann.

bpz: Immer wichtiger wird bei der Entwicklung neuer Maschinen auch der Fahrer. Er soll schneller und komfortabel arbeiten können. Was hat Doosan in diesem Bereich anzubieten?

Erdmann: Ein Messe-Highlight ist u. a. unser erster „Smart“-Kettenbagger DX225LC-7X. Dieser hat eine Reihe von intelligenten Funktionen, die in Verbindung mit einer Steuerung eine hohe Effizienz der Maschine ermöglichen. Zudem wir die Baustellensicherheit erhöht: So sorgt z. B. die Funktion der sogenannten virtuellen Wand (E-Fence) dafür, dass die Maschine eigenständig ihre Bewegungen stoppt, um die zuvor festgelegte Grenze – wie ein benachbartes Haus – nicht zu überschreiten. Auf der Messe fährt diese Maschine sogar ohne Fahrer, sodass man einen solchen Bagger theoretisch auch vom Büro aus betreiben und so z. B. einen ausgefallenen Maschinenführer auf der Baustelle ersetzen könnte.

bpz: Ist es die gleiche Technologie, die bereits auf der bauma 2019 gezeigt wurde?

Erdmann: Wie jeder andere Hersteller sind auch wir von der Knappheit bei Komponenten und Rohstoffen betroffen. Aufgrund der relativen Größe am Weltmarkt sind wir allerdings evtl. nicht so stark in Mitleidenschaft geraten, wie der eine oder andere kleinere Hersteller. Denn am Ende des Tages spielt es schon eine Rolle, ob man beim Stahlwerk 1.000 t Material pro Monat abnimmt oder nur 100 t. Weil der chinesische Markt während der Pandemie mehr oder weniger zusammengebrochen ist, wurden Produktionskapazitäten frei – auch in unseren Werken. Daher haben wir zwar Lieferschwierigkeiten, jedoch nicht so absurd lang, wie bei einigen anderen Playern am Markt. Erleichternd kommt hinzu, dass ein Großteil unserer Maschinen von Doosan-Motoren angetrieben wird. Dieselmotoren sind gerade ein großes Nadelöhr und eine eigene Produktion verleiht uns da etwas mehr Flexibilität.

bpz: Sehen Sie bei Engpässen und Preisanstiegen Licht am Ende des Tunnels?

Erdmann: Derzeit nicht – wir sehen weder Entspannung auf der Kostenseite, noch bei der Verfügbarkeit der Komponenten. Daher arbeiten wir mit Hochdruck daran, manche ausgelagerten Prozesse in die eigene Produktion zurück zu holen. Die Doosan-Werke waren zwar bereits vor der Krise keine reinen „Schraubenzieher-Fabriken“, es gibt dennoch ausreichend Potenzial, durch Insourcing mehr Unabhängigkeit von Zulieferern zu erlangen. Das verbessert unsere Lieferfähigkeit in der Zukunft.

bpz: „Zero Emission“ ist in aller Munde. Welchen Weg geht Doosan bei alternativen Antrieben?

Erdmann: Am Weitesten fortgeschritten sind wir mit elektrischen Antrieben – eine Tech-

Damals habe ich einen Bagger, der in Südkorea stand, von einer Bedienkonsole auf dem Doosan-Messestand aus ferngesteuert.

Erdmann: Nicht ganz. Damals haben wir Concept-X präsentiert – eine Technologie, die es in Korea inzwischen auch im Echtbetrieb gibt. In einem großen Minengelände fahren unbemannte Maschinen, die von einem zentralen Steuerstand aus bedient werden. Über Drohnen werden die Produktions- und Verbrauchsdaten dieser Maschinen ins Office übertragen. Diese Telemetrie ist im Übrigen bei uns heute Standard in allen Maschinen – DoosanCONNECT gibt es inzwischen bis runter zum Minibagger. Die Digitalisierung ist für uns kein Selbstzweck, sondern dient der Effizienzsteigerung.

bpz: Braucht der Markt smarte Maschinen oder brauchen eher die Hersteller technische Meisterwerke, um Achtungszeichen zu setzen?

Erdmann: Es besteht tatsächlich Bedarf an solchen Lösungen. Effizienzsteigerungen und Verbesserung der Baustellensicherheit sind wichtige Themen für Bauunternehmer

– mit smarter Technik können wir an dieser Stelle unterstützen. Ebenso mangelt es in der Branche an geeignetem Personal, wir müssen unbedingt mehr junge Menschen für die Branche gewinnen. Solche innovative Technik hat also durchaus das Potenzial, die Attraktivität der Branche zu erhöhen.

bpz: Apropos Effizienz: Trotz aller Anstrengungen der Hersteller, praxistaugliche Lösungen mit alternativen Antrieben zu entwickeln, wird es den Dieselmotor noch eine Weile geben. Was tut Doosan, um konventionelle Technik zu verbessern?

Erdmann: Der Motor ist nicht die Quelle der Kraftstoffeinsparung: er liefert Energie, die es so optimal wie nur möglich zu nutzen gilt. Jeder Modellwechsel eröffnet für uns Potenziale, die Kraftstoffkosten weiter zu reduzieren. Wenn man z. B. das geplante Arbeitspensum mit einer verbesserten Maschine schneller erledigt, dann wird Energie eingespart. Erst durch die Kombination aus Dieselmotor, Elektronik und Hydraulik kann die Effizienz der Maschine gesteigert werden.

bpz: Letztes Jahr hat Doosan angekündigt, eine „durchsichtige“ Schaufel auf den Markt zu bringen. Was ist das genau und wie weit sind Sie mit dieser Innovation?

Erdmann: Die „transparente“ Schaufel ist serienreif und wird hier auf der bauma gezeigt. Über eine Reihe von Kameras, die am Radlader angebracht sind, wird dem Fahrer auf einem Monitor angezeigt, was sich im Arbeitsprozess vor der Schaufel abspielt. Damit kann die Sicherheit enorm gesteigert werden – sowohl auf der Baustelle als auch im Steinbruch. Die patentierte Lösung ist für annähernd jeden Radlader verfügbar und zum größten Teil auch nachrüstbar.

bpz: Herr Erdmann, ich bedanke mich für das Gespräch. ■

Weitere Informationen:

www.eu.doosanequipment.com



BRÜNINGHOFF
Beton

WIR GLAUBEN NICHT AN RESSOURCENEFFIZIENTEN BETON.

Wir verarbeiten ihn seriell.

Betonfertigteile – seriell CO₂-reduziert, effizient und nachhaltig.

Seit 1987 produzieren wir **konventionelle Betonfertigteile**, wie z.B. Wände, Sockel, Stützen und Riegel. Einen weiteren Schwerpunkt unseres Produktportfolios bilden seit vielen Jahren **HBV-Decken** in höchster Qualität. Ob konventionell oder hybrid - in unserem neuen Betonfertigteilwerk setzen wir auf verbesserte Ressourcen- und Energieeffizienz mit Hilfe innovativer Rezepturen und hoher Nachhaltigkeitsstandards. Im Rahmen der Zulassung verarbeiten wir weiterhin Beton mit rezyklierter Gesteinskörnung.

Natürlich von Brüninghoff Beton.

**>> JETZT NACHHALTIGE FERTIGTEILE
FÜR IHR PROJEKT BESTELLEN.**

Informationen und Kontakt: www.brueninghoff.de/bft-werk