

5 Jahre Kito in Deutschland – über die Chancen hochwertiger Hebezeuge auf dem hiesigen Markt

Gehobene Qualität

Hebezeuge | Vor fünf Jahren startete der japanische Hebezeughersteller Kito mit dem Aufbau seiner Geschäfte mit Kettenzügen in Deutschland. Inzwischen wird von Düsseldorf aus ein Vertriebsnetz über ganz Europa geknüpft. Über die Chancen eines noch relativ jungen Anbieters hochwertiger und -preisiger Produkte auf dem deutschen Markt sprach die LfU-Redaktion mit dem Geschäftsführer Frank Klohr.

LfU: Der Begriff „Familienunternehmen“ ist in Deutschland sehr positiv besetzt. Lassen sich die bei uns damit verbundenen Werte auf eine japanische Unternehmerfamilie übertragen?

Klohr: Ja, durchaus. Obwohl Kito mehrere Shareholders hat, ist immer noch nach wie vor Herr Kito derjenige, der das Sagen hat. Und Kito ist ein traditionsreiches Unternehmen, das bereits seit 80 Jahren besteht und mittlerweile in der 3. Generation geführt wird. Herr Kito achtet sehr darauf, dass die Philosophie des Unternehmens nachhaltig in den Markt getragen wird.

LfU: Wie viele Beschäftigte hat Kito zurzeit?

Klohr: Weltweit beschäftigen wir rd. 1700 Mitarbeiter, in Deutschland sind z.Zt. 23 in Vertrieb, Büro, Außendienst und Service tätig.

LfU: Seit wann ist Kito auf dem deutschen Markt aktiv und in Düsseldorf ansässig?

Klohr: Seit 2006. Mit dem operativen Geschäft haben wir Anfang 2007 angefangen und uns zunächst auf den deutschen Markt konzentriert. Nachdem wir uns einen gewissen Marktanteil erarbeitet haben, organisieren wir jetzt von Düsseldorf aus den Vertrieb auf dem gesamteuropäischen Markt.

LfU: Wie schwer ist es, sich auf dem hiesigen Markt gegen den etablierten Wettbewerb durchzusetzen?

Klohr: Natürlich ist das nicht einfach und schon gar nicht innerhalb von nur vier oder fünf Jahren aufzuholen. Überrascht war ich allerdings im Bereich der manuellen Hebezeuge. Die Geräte, die hier angeboten werden, kommen meis-

tens aus China und entsprechen nicht unserem hohen Qualitätsstandard. Um so mehr muss es unser Bestreben sein, den Markt von unserer Produktphilosophie zu überzeugen. Dabei steht neben Sicherheit und Qualität die Kundenzufriedenheit ganz oben auf unserer Agenda.

LfU: Kito ist ja kein Billiganbieter. Welchen Erfolg versprechen Sie sich mit hochwertigen manuellen Produkten auf einem Markt, der zunehmend von Automatisierung geprägt ist?

Klohr: Gute Produkte haben eben ihren Preis. Doch auf langer Sicht relativiert sich der Preis sehr schnell: Spätestens nach einem Jahr müssen die Geräte gewartet werden, und bei etlichen Marken fallen neben den Wartungskosten oft auch unnötige Reparaturkosten an. Außerdem liefern wir keine Ersatzteilsets, die die Kosten noch weiter in die Höhe treiben, sondern nur Ersatzteile die der Kunden auch wirklich benötigt. D.h., längerfristig kalkuliert, sind wir mit unseren hochwertigen und damit auch wartungsfreundlicheren Komponenten günstiger. Bedingt durch Qualität und den hohen Sicherheitsaspekt sind wir mit unserem Produktportfolio eine feste, kalkulierbare Größe am Markt. Damit sich das stetig verbessert, arbeiten wir vertrauensvoll mit den Kunden zusammen.

„Wir können sehr flexibel auf die Wünsche unserer Kunden reagieren und die Geräte den jeweiligen Anforderungen entsprechend konfektionieren.“

Frank Klohr, Geschäftsführer der Kito Europe GmbH in Düsseldorf.



Klohr: Wir setzen auf Händler, die auch einen professionellen Service für Hebezeuge und Anschlagmittel anbieten können. Darüber hinaus haben wir ein eigenes Service-Team, das unsere Partner unterstützt und regelmäßig schult.

Lfu: Gibt es inzwischen Partnerschaften mit den größeren etablierten Kranbauern?

Klohr: Kranbauer sind natürlich wichtige Kunden, die unsere Geräte in ihren Systemen einsetzen.

Lfu: Welche Produkte umfasst Ihr Portfolio?

Klohr: Wir führen derzeit zwei große Produktgruppen: Elektrokettenzüge sowie manuell bediente Ketten- und Ratschenzüge mit Tragfähigkeiten von 500 kg bis 50 t, in Sonderausführungen sogar bis 100 t. Da haben wir unseren Mitbewerbern einiges voraus. Zudem bieten wir auch zu allen unseren Kettenzügen exakt passende Ketten an. Deshalb bilden unsere Produkte auch eine perfekte Symbiose zwischen Kette und Gerät.

Lfu: Wo sehen Sie im Wettbewerbsvergleich die maßgeblichen Vorteile ihrer Produkte?

Klohr: Nehmen wir z.B. unsere Handkettenzüge, die haben schlagfeste Getriebegehäuse, Doppelsperrklinkenfedern, Präzisionsgetriebe und doppelte Gehäuse zum Schutz vor Staub und Wasser, dazu sichere und zuverlässige mechanische Bremsvorrichtungen, Lastkettenführungen sowie eine vernickelte Lastkette mit langer Lebensdauer. Sie sind einfach zu handhaben und langlebig. Die große Bandbreite an Tragfähigkeiten ermöglicht ein riesiges Einsatzspektrum dieser Handkettenzüge. Da haben wir unseren Mitbewerbern einiges voraus.

Lfu: Und wie überzeugen Sie Ihre Kunden von den Vorzügen?

Klohr: Um unsere Kunden oder die, die es werden wollen, näher an unser Portfolio heranzuführen, haben wir ein Schulungszentrum errichtet, in dem sich Kunden mit unseren Produkten vertraut machen können. Die Bedürfnisse des Marktes liegen nach wie vor bei den Klassi-

kern Sicherheit und Qualität. Hinzu kommt der Wunsch nach schneller Verfügbarkeit von Produkten und Ersatzteilen. Aufgrund der steigenden Nachfrage an Elektrokettenzügen, Handhebezeugen und Ratschenzügen haben wir unsere Produktions- und Lagerkapazität verdoppelt. So können wir eine optimale Verfügbarkeit unseres Portfolios gewährleisten.

Lfu: Vermutlich ist der Wettbewerb bei den elektrischen Geräten etwas schwieriger ...

Klohr: Bei den Elektro-Kettenzügen bieten wir Geräte an, die keine Wünsche offenlassen. Neben der hohen Triebwerksgruppeneinstellung sind sie standardmäßig mit Frequenzumrichter und Betriebsstundenzähler ausgestattet. Mechanisch entsprechen sie der hohen Qualität der manuellen Geräte.

Lfu: Eine Frage zu den elektrischen Geräten: Bieten Sie Schnittstellen für ihre Hebezeuge an, damit diese in automatisierten Krananlagen eingesetzt oder zentral angesteuert werden können?

Klohr: Ja natürlich, das bieten wir optional an. Die Schnittstellen werden nach Absprache mit dem Kunden bei uns im Hause oder bei einem unserer darauf spezialisierten Partner konfiguriert, sodass der Anwender ein Gerät erhält, wie er es braucht oder haben möchte.

Lfu: Wo werden Ihre Geräte typischerweise eingesetzt?

Klohr: Na, überall dort, wo in der Industrie Profis am Werk sind. Mit unseren Ratschenzügen sind wir z.B. sehr stark in Werften und Elektrizitätswerken vertreten. Dies sind Betriebe, in denen im Akkord gearbeitet wird und in denen sich der Kunde keine Störungen oder gar Ausfälle leisten kann. Immer wichtiger wird für uns der Bereich Windenergie, besonders die Sparte Offshore. Wir sprechen hier über riesige Anlagen, die im Meer stehen und samt eingesetztem Material und Werkzeug permanent salzhaltiger Luft und Salzwasser ausgesetzt sind. Dafür bieten wir z.B. vernickelte Ketten an, die in puncto Korrosionsschutz einfach besser



sind als anderweitig beschichtete. Wir sind übrigens derzeit der einzige Hebezeugehersteller, der seine Ketten selbst produziert und auch noch vernickelt.

Lfu: Investitionsgüter werden meist auftragsbezogen hergestellt. Bei Hebezeugen und Krankomponenten sieht das wohl noch etwas anders aus?

Klohr: Ja, etwas! Wir verkaufen vor allem unsere Standardprodukte – quasi aus dem Katalog. Und wir haben ein sehr großes, gefülltes Warenlager, um sicherzugehen, dass wir in kürzester Zeit liefern können. Es ist allgemein bekannt, dass einige Hersteller von Elektrokettengeräten Lieferzeiten von einer oder zwei Wochen haben – ein Problem für Unternehmen, die dadurch einen Produktionsausfall haben. In solchen Situationen haben wir schon häufig mit unseren Produkten dafür gesorgt, dass die Produktion schnell wieder Fahrt aufnehmen konnte. Was also die Lieferzeit angeht, sind wir erheblich schneller und flexibler.

Lfu: Herr Klohr, Ihre Niederlassung in Düsseldorf ist zuständig für den Aufbau des gesamten Europageschäftes. In welchen Ländern sind Sie aktiv und wo wollen Sie noch tätig werden?

Klohr: Wir haben heute Landesvertretungen von Nord- bis Südeuropa. Jetzt sind wir dabei, die Ost-West-Tangente herzustellen und die entsprechenden Länder mit unseren „Country-Managern“ zu besetzen. So wollen wir ein Vertriebsnetz aufbauen, durch das wir sicherstellen, dass auch diese Länder von unseren Produkten profitieren. Sie sehen, wir haben noch viel vor.

Erfolg mit hochwertigen Hebezeugen: Frank Klohr mit einem seiner Kito-Kettenzüge. Bilder: Unruh