



Materialfluss

SSI-Geschäftsführer Harrie Swinkels: „Wir kommen dem Informationsbedarf unserer Kunden nach“ (20)

Weltrangliste der Flurförderzeuge 2007/2008

Zahlen – Fakten
– Hintergründe (24)

FFZ-Komponenten

Zahlreiche Innovationen der Lieferanten (73)

FTS

„Modernisierung nach Maß“ (83)

Logistik

„Das Treffen der 3500“ (86)

BSK-Mitteilungen

„System Wasserstraße für Projektverkehre“ (88)



Es bleibt spannend

Weltrangliste 2007/2008



Weltrangliste 2007/2008, Übersicht

	Hersteller	Mio. EUR	Marktanteil %
1	Toyota	4.942	20,17
2	Kion	4.312	17,60
3	▲ Jungheinrich	1.804	7,36
4	▼ Nacco	1.766	7,21
5	Mitsubishi	1.345	5,49
6	▲ Cargotec	1.343	5,48
7	▼ Crown	1.146	4,68
8	▲ Komatsu	1.099	4,49
9	▼ Manitou	1.088	4,44
10	Nissan	812	3,31
11	TCM	618	2,52
12	Doosan	445	1,82
13	▲ Nichiyu	341	1,39
14	▼ Merlo	323	1,32
15	Clark	308	1,26
16	Anhui Heli	259	1,06
17	▲ Zhejiang Hangcha	239	0,98
18	▲ Hyundai	144	0,59
19	▲ Tailift	130	0,53
20	Rocla	123	0,50
21	▲ Konecranes	95	0,39
22	▲ Combilift	85	0,35
23	▲ Hubtex	77	0,31
24	EP	70	0,29
25	▼ Svetruck	56	0,23
26	▲ Baoli	55	0,22
27	Ausa	46	0,19
28	▼ DanTruck-Heden	42	0,17
29	▼ Godrej & Boyce	35	0,14
30	▼ OMG	30	0,12
31	▼ CZ Strakonice	22	0,09
32	▲ Pramac	22	0,09
33	▼ Stöcklin	21	0,08
34	▼ Nuova Detas	17	0,07
35	Carer	16	0,07
36	▲ Magaziner	15	0,06
37	▼ Sichelschmidt	15	0,06
38	Miag	14	0,06
39	Dambach	13	0,05



Sprach man über 2006 schon von einem Rekordjahr für die Flurförderzeugbranche, so gilt dies über weite Strecken auch für das Berichtsjahr 2007 respektive 2007/2008: Die verkauften Stückzahlen stiegen, die Umsätze ebenfalls. Und so mancher konnte größere Gewinne verbuchen. Die spannende Frage aber ist, wie es weitergehen wird. Das gilt auch für den technischen Bereich. Wie kaum zuvor werden die Entwicklungen von der Energieeffizienz und von Umwelt- und Sicherheitsaspekten bestimmt. Doch keiner weiß so genau, wo die „technische Reise“ hingehen wird. – Von Dipl.-Ing. Wolfgang Degenhard

Mit Prognosen ist das so eine Sache: Hatten wir vor einem Jahr noch gemutmaß, dass die Gesamtstückzahl der vom Markt aufgenommenen Flurförderzeuge von rund 855000 im Jahr 2006 um etwa 6 Prozent steigen würde, so wurden wir von der Realität eines Besseren belehrt: Die Steigerungsrate betrug nicht 6 sondern 11 Prozent, und das entspricht der stolzen Zahl von rund 950000 Einheiten im Jahr 2007. Das ist absoluter Rekord. Natürlich waren nicht alle Regionen an diesem Erfolg gleichermaßen beteiligt. Nordamerika beispielsweise erlebte bei den Stückzahlen einen Rückgang von 10 Prozent. Das entspricht ziemlich genau der Vorhersage. Am stärksten wuchs der asiatische Markt mit 17 Prozent, gefolgt von Europa mit 16 Prozent.

Wie werden sich die Stückzahlen in 2008 entwickeln? Nachdem die Auftragseingänge bei den Flurförderzeugherstellern am Anfang des Jahres zunächst Gutes verhiessen, wurde sehr bald klar, dass die Weltwirtschaft das dynamische Wachstumstempo nicht halten kann. Nach unseren Recherchen wird die Gesamtstückzahl um moderate 3 Prozent anwachsen. Das entspräche etwa 980000 Einheiten. Spitzenreiter, so wird geschätzt, wird wieder Asien mit einem Plus von 11 Prozent sein. Für Europa geht man von einer „Nullrunde“ aus. Schlusslicht ist auch bei den Vorhersagen Nordamerika: Für diese Region wird diesmal ein Minus von 6 Prozent prognostiziert. Bei all diesen Zahlen ist zu bedenken, dass sie zwar nicht vollständig sein können, denn erfahrungsgemäß ist von einer Dunkelziffer auszugehen. Aber die Angaben zeigen Trends auf, die für die Marktbeurteilung durch die Flurförderzeughersteller hilfreich sind.

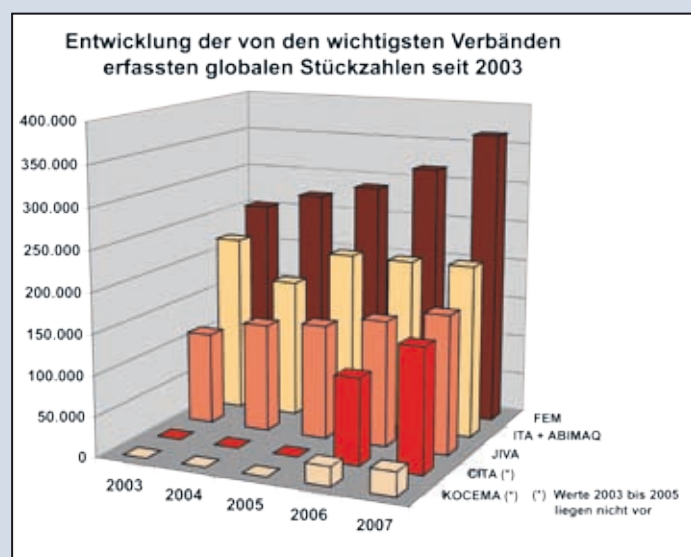
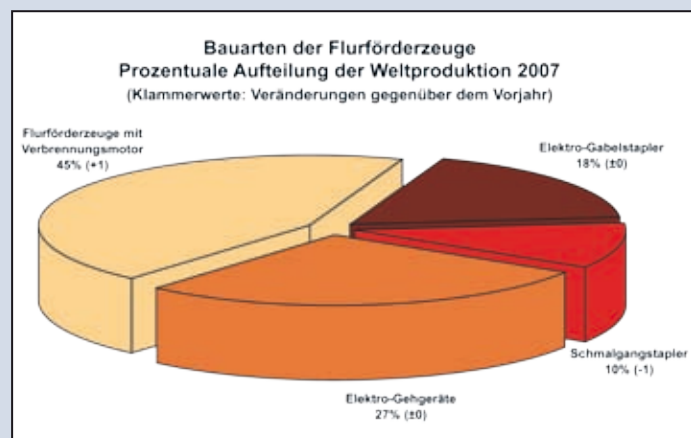
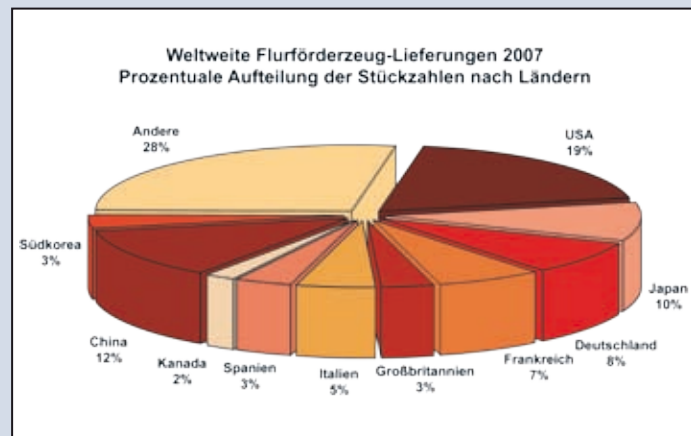
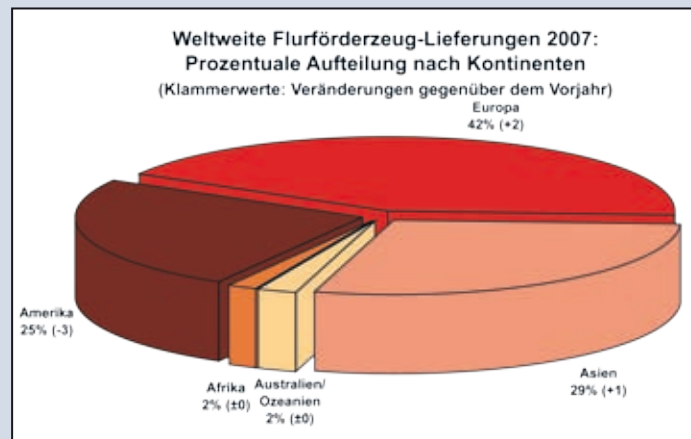
Wie die Entwicklung auf dem Flurförderzeug-Markt auch verlaufen mag, fest steht, dass der

Welthandel in Summe wächst und damit auch die Logistikbranche, die nun mal ohne Flurförderzeuge nicht auskommt. Im Übrigen: Mit Konjunkturdellen musste man schon immer leben. Und die meisten Firmen wussten damit umzugehen.

Anforderungen an die Technik

Die Anforderungen an die Technik orientieren sich zunächst einmal an den Anforderungen der Märkte. Und die sind recht unterschiedlich. Während Unternehmen in Westeuropa bei der Beschaffung von Flurförderzeugen sehr wohl auf Ergonomie, Design und/oder Umweltverträglichkeit Wert legen und auch bereit sind, dafür mehr zu bezahlen, sieht das in China oder den USA ganz anders aus. In diesen Ländern ist der Stapler ein Arbeitsmittel, das lediglich zu funktionieren hat und mit dem man hohe Umschlagleistungen erreichen will. Mehr nicht. Die größeren Hersteller haben sich darauf eingestellt und bieten in den verschiedenen Märkten unterschiedliche Geräte an. Das ist auch der Grund, weshalb der Absatz von Gebrauchtgeräten – beispielsweise in Osteuropa – so floriert. Das ist die eine Seite der Medaille.

Die andere Medallenseite zeigt den Zwang nach mehr Energieeffizienz und Umweltverträglichkeit, denn schwindende Ölvorkommen, strengere Abgasnormen und der globale Wettbewerb erfordern neue Wege. Besonders deutlich wurde das auf der CeMAT 2008, der Weltleitmesse der Intralogistik, in Hannover. Die Flurförderzeughersteller präsentierten Konzepte und Prototypen mit neuen Antriebstechniken und Energiemanagement-Systemen, wie man das so geballt auf einer Messe dieses Zuschnitts noch nicht erlebt hat. Vieles von dem, was in Hannover zu sehen war, lässt sich aus wirtschaftlichen



und/oder technischen Gründen noch nicht einsetzen, aber es wurden Lösungen aufgezeigt, womit man in Zukunft bei alternativen Antrieben oder bei neuen Batteriekonzepten rechnen könnte.

Welche technische Lösung die Effizienteste sein wird, lässt sich heute noch nicht mit Sicherheit sagen. Deshalb verfolgen einige Unternehmen verschiedene Ansätze parallel mit dem Ziel, die größten Potenziale für den Flurförderzeug-Einsatz zu erschließen. Hier einige Beispiele: Bei Toyota forscht man derzeit in zwei Richtungen. Die eine ist die Brennstoffzelle, bei der die Forschungen intensiv vorangetrieben werden. Die zweite Richtung befasst sich mit der Hybrid-Technologie in Form eines kombinierten Diesel-Elektro-Antriebs. Hier profitieren die Material-Handling-Spezialisten vom Know-how im Automobilbereich. Linde Material Handling arbeitet an drei Antriebskonzepten, die in Hannover anhand von fahrtüchtigen Fahrzeugen demonstriert wurden: an der Brennstoffzelle, am Wasserstoffmotor und am Hybridantrieb. Still testet derzeit Schlepper mit Brennstoffzellen-Technologie am Flughafen Hamburg und einen Brennstoffzellen-Stapler im Hamburger Hafen. Bei Jungheinrich wird daran geforscht, ob die Direktmethanol-Brennstoffzelle als Antriebskonzept für Flurförderzeuge wirtschaftlich und technisch geeignet ist. Gegenstand von Untersuchungen sind auch Geräte, die mit Lithium-Ionen-Akkus plus Direktantrieb arbeiten. Nissan befasst sich ebenfalls mit Flurförderzeugen, in die Lithium-Ionen-Akkus eingebaut werden. Die Entwicklung dieser Technologie treibt in diesem Fall die Automotive Energy Supply Corporation (AESC) voran, ein Joint Venture zwischen der Nissan Motor Co., der NEC Corporation und deren Tochtergesellschaft NEC Tokin Corporation.

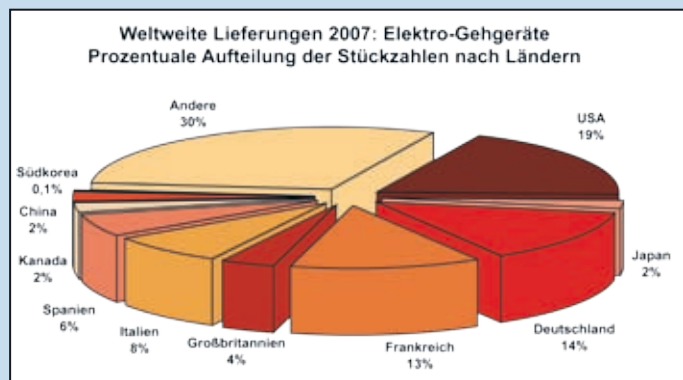
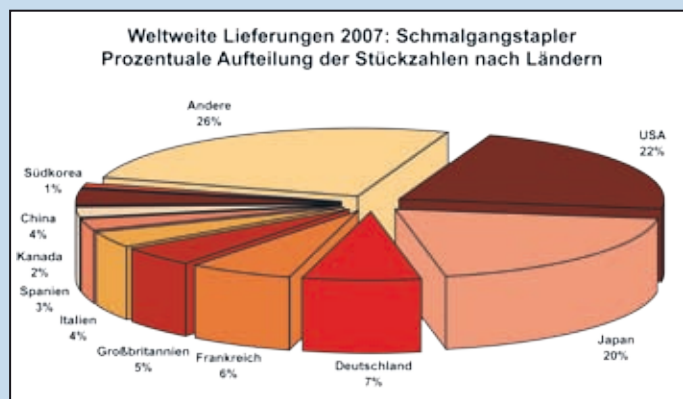
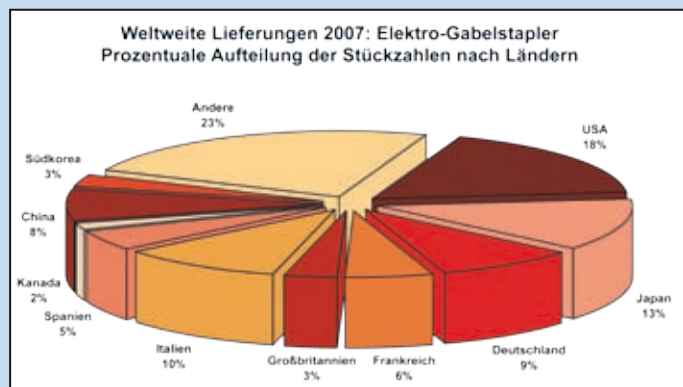
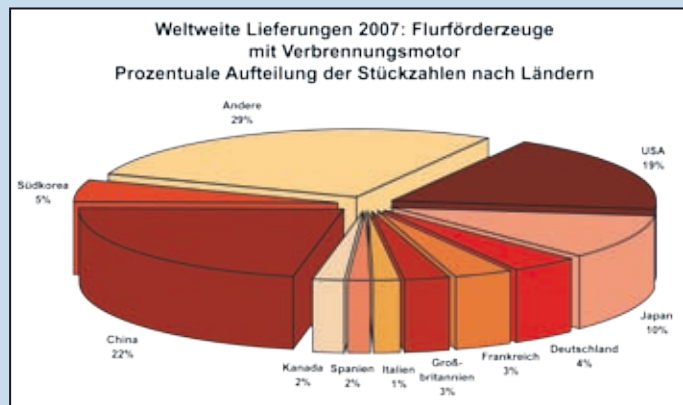
Welche Technik sich letztlich durchsetzt, am Ende werden die Unternehmen Erfolg haben, die Energieeffizienz, Umweltverträglichkeit und die Forderungen an niedrige Lebenszykluskosten (Total Cost of Ownership – TCO) in Einklang bringen.

Der starke Euro

Die Weltrangliste der motorisierten Flurförderzeuge wird in Deutschland erstellt, also im Euro-Raum. Daher geben wir die Umsätze in Euro an. Wir tun dies, obwohl die Länder, die nicht zur Euro-Zone gehören, nach lokalen Gesetzen zur Rechnungslegung in der Landeswährung verpflichtet sind. In diesen Fällen haben wir entsprechend der dargestellten Umrechnungstabelle umgerechnet.

Was aus der Umrechnungstabelle nicht hervorgeht, sind die starken Schwankungen der Kurse. So betrug die Jahrestiefst- und -höchstwerte des Euros im Jahr 2007 gegenüber dem US-Dollar (EZB-Referenzkurse) am 12. Januar 1,2893 und am 27. November 1,4874. Im Jahr 2008, und zwar am 15. Juli, stieg der Wert des Euros sogar auf 1,599. Ein starker Euro bringt für die europäische Wirtschaft – und damit auch für die Flurförderzeughersteller in Europa – sowohl Vorteile als auch Nachteile. Vorteilhaft ist, dass ein starker Euro eine Verbilligung der Rohstoffe bewirkt, die weiterhin überwiegend in US-Dollar gehandelt werden. Nachteilig ist, dass ein starker Euro die Exporte aus der Eurozone verteuert und somit bis zu einem gewissen Grad das Wirtschaftswachstum bremst.

Für einige Firmen in unserer Weltrangliste bringt ein starker Euro ebenfalls Nachteile mit sich. Je größer nämlich der Kurswert ist, desto mehr fällt der Umsatz in Euro ab. Dies betrifft insbesondere die Unter-



nehmen in den USA, aber zum Beispiel auch Hersteller in Südkorea, die ihre Lieferungen zum Teil in US-Dollar abrechnen, wie man uns auf Nachfrage mitteilte. Deshalb sind in unserer Haupttabelle neben den Euro-Werten auch die Valuta-Werte

aufgeführt. Nur mit diesen Werten lassen sich Umsatzveränderungen des betreffenden ausländischen Unternehmens deutlich darstellen. Die Werte in Euro allein würden durch den veränderlichen Umrechnungskurs ein falsches Bild ergeben.

Kontinuierliche Veränderungen

Reaktionen aus dem Leserkreis und eigene Recherchen haben zur Folge, dass sich diese Weltrangliste kontinuierlich verändert. Im letzten Jahr hatten wir an dieser Stelle vermutet, dass es vor allem asiatische Unternehmen sein werden, die Eingang in unsere Liste finden werden. So geschah es auch: Neu in der Weltrangliste ist der chinesische Hersteller EP (East Power). Allerdings ist es trotz hilfsbereiter europäischer Unternehmen nicht ganz leicht, die notwendigen Angaben zu erhalten. Die chinesische Firma Ningbo Ruyi Joint Stock Co., Ltd. hätten wir gern in die Weltrangliste aufgenommen. Aber nach einigen Bemühungen unsererseits haben sich die Chinesen schließlich dazu entschlossen, doch keine Zahlen preiszugeben.

Unsere Weltrangliste als separat genanntes Unternehmen „verlassen“ hat die Firma Genkinger-Hubtex. Dieser Flurförderzeughersteller ist inzwischen ein Tochterunternehmen der Hubtex-Holding. Folglich sind die Zahlen von Genkinger-Hubtex integrierter Bestandteil der Hubtex-Angaben.

Marktanteile der Firmen

In Herstellerpublikationen lesen wir oft Angaben zu Marktanteilen, die aber vielfach von der Realität abweichen. Um der Realität etwas näher zu kommen, wurden die in der Weltrangliste aufgeführten Umsätze mit motorisierten Flurförderzeugen addiert und um eine so genannte „Dunkelziffer“ erhöht, die auf Schätzungen der großen internationalen Fachverbände basiert. Da der Markt zunehmend transparenter wird, erscheint uns eine Dunkelziffer von 5 Prozent für angemessen. Die so ermittelte Gesamtsumme entspricht der Größe des Weltmarkts. Die daraus abgeleiteten

Marktanteile der jeweiligen Firmen finden sich in einem Balkendiagramm (Seite 25) und können als Ausgangspunkt für eine Zukunftsplanung dienen.

Während nach herkömmlicher Methode für die Ermittlung der Marktanteile die Stückzahlen herangezogen werden, halten wir es für aussagefähiger, dafür die Umsätze zu verwenden, denn der Durchschnittspreis einzelner motorisierter Flurförderzeuge kann von wenigen Tausend Euro, etwa für einen Elektro-Geh-Gabelhubwagen, bis zu rund einer Million Euro für einen Reachstacker differieren.

Übersichtliche Grafiken

Acht Diagramme stellen die Situation auf dem Flurförderzeugmarkt dar. Sie zeigen die Aufteilung der Lieferungen nach Kontinenten, Industrieländern, internationalen Verbänden und Bauarten. Die grafische Darstellung ist ganz bewusst dieselbe wie in den letzten Jahren. So lassen sich Veränderungen schneller erkennen.

Erläuterungen zur Liste

- Die Tabelle der Weltrangliste zeigt die einzelnen Unternehmen in absteigender Reihenfolge des Flurförderzeugumsatzes. Die Unternehmen sind in der Tabelle mit ihrem Logo, ihrem Kurznamen und dem Land der Firmen- respektive Konzernzentrale aufgeführt. Bei den Umsätzen handelt es sich um konsolidierte Nettoumsätze, also ohne die Interdivision- und Intercompany-Umsätze.
- Alle Währungsumrechnungen erfolgten gemäß der Kurse der Europäischen Zentralbank (EZB) zum Geschäftsjahresende der jeweiligen Unternehmen. Während zumeist bei den europäischen Firmen und teilweise auch bei den Unternehmen in Südkorea und der Volksrepublik China das Ende

des Geschäftsjahres mit dem Ende des Kalenderjahres zusammenfällt, endet das Geschäftsjahr etwa von japanischen Unternehmen meistens am 31. März. Die Kurstabelle basiert, wie in den Euro-Ländern üblich, auf dem Euro. So entsprach 1 Euro am 31. März 2008 beispielsweise 157,37 JPY.

- Aufgenommen wurden Hersteller, die mindestens 10,2 Mio. EUR Umsatz mit motorisierten Flurförderzeugen im Berichtsjahr ausweisen. Die Betonung liegt auf „motorisiert“. So sind zum Beispiel Handgabelhubwagen ohne eigenen Antrieb nicht enthalten. Dies wird gelegentlich beim Vergleichen von Zahlen übersehen.
- Die Umsatzzahlen beziehen sich auf verkaufte, kraftbetriebene Flurförderzeuge im Sinne der ISO 5053 (Kraftbetriebene Flurförderzeuge, Begriffe), EN 1459 (Sicherheit von Flurförderzeugen – Kraftbetriebene Stapler mit veränderlicher Reichweite) und EN 1525 (Fahrerlose Flurförderzeuge und ihre Systeme).
- Die Gewinnangaben beziehen sich auf das Gesamtunternehmen. Auf Zahlenangaben wird in der Tabelle verzichtet, stattdessen ist „G“ für „Gewinn“, „V“ für „Verlust“ und „U“ für „Unbekannt“ angegeben. In den Kommentaren zu den einzelnen Unternehmen wird gelegentlich näher darauf eingegangen.
- Die Haupttabelle enthält die Spalten für die Anzahl der Mitarbeiter des Gesamtunternehmens und des Flurförderzeugbereichs. Bei Unternehmen mit einer Mischproduktion lässt sich die Anzahl der Mitarbeiter im Flurförderzeugbereich oft nicht genau ermitteln, deshalb bleiben hier manche Felder frei.
- Analog zu den Gepflogenheiten renommierter Hersteller zeigen wir – wenn möglich – die Umsätze und die

Mitarbeiterzahlen der letzten fünf Jahre.

- Neben der Haupttabelle bieten wir zur Schnellübersicht ein Balkendiagramm mit dem Umsatz der motorisierten Flurförderzeuge in Euro, mit den sich aus den einzelnen Umsätzen ergebenden Marktanteilen sowie mit der Bewegungsrichtung bei den Platzierungen im Vergleich zum Vorjahr.
- Bei einem Teil der Flurförderzeughersteller in unserer Weltrangliste handelt es sich um Kapitalgesellschaften, die im Sinne der Handelsgesetzbücher (Commercial Codes) der Herstellerländer gesetzlich zur Erstellung und Veröffentlichung von Geschäftsberichten verpflichtet sind. Anhand dieser Geschäftsberichte, die eingehend analysiert wurden, lassen sich die Firmen entsprechend der erforderlichen Kriterien einordnen. Den Geschäftsberichten liegen in der Regel Gewinn- und Verlustrechnungen, Bilanzen sowie Kapitalflussrechnungen (Cashflow Statements) bei, woraus sich die Leistungsfähigkeit und die Krisenfestigkeit eines Unternehmens ermitteln lässt.

Darüber hinaus haben wir uns im Internet informiert und Zahlen und Fakten daraus entnommen. Außerdem wurden an alle Hersteller Fragebogen verschickt. Die von den Unternehmen darin genannten Angaben wurden von der Redaktion nach einer Plausibilitätsprüfung dann übernommen, wenn keine anderen Informationen vorlagen.

Erfreulich ist, dass die Informationsbereitschaft der Firmen sehr groß ist. Es gibt nur noch sehr wenige Firmen, die keine Auskünfte liefern. In diesen Fällen wurden die Vorjahresumsätze entsprechend den stückzahlmäßigen Veränderungen in dem jeweiligen Land hochgerechnet.

Kommentare zu den Firmen

1. Toyota Industries Corporation, Japan

Toyota hat es wieder geschafft. Das Unternehmen ist erneut Weltmarktführer bei den motorisierten Flurförderzeugen. Doch der Reihe nach.

Mit einem Umsatz von 2000,536 Mrd. JPY (12,712 Mrd. EUR) hat die Toyota Industries Corporation im Geschäftsjahr 2007/2008, das am 1. April 2007 begann und am 31. März 2008 endete, einen neuen Rekord erreicht. Im Vorjahreszeitraum waren es noch 1878,398 Mrd. JPY. Prognostiziert hatten die vorsichtigen Japaner für das Berichtsjahr lediglich 1950,0 Mrd. JPY. Bei den Flurförderzeugen meldete man uns 783,173 Mrd. JPY. Das sind bei einem Umrechnungsfaktor am Geschäftsjahresende 4,977 Mrd. EUR. Damit steuert der Bereich Material Handling Equipment 39,1 Prozent zum Gesamtumsatz des Unternehmens bei.

Da der Umsatz des Bereichs Materials Handling Equipment mit dem der motorisierten Flurförderzeuge nicht identisch ist, weil auch Kehrmaschinen, Radlader, Regale, Regalbediengeräte, Aichi-Hubarbeitsbühnen, sonstige Industrieausrüstungen sowie die Handgeräte von BT beim Materials Handling Equipment beheimatet sind, haben wir nach Absprache mit Toyota den genannten Umsatzwert um 0,7 Prozent reduziert. Damit ergibt sich ein Umsatz mit motorisierten Flurförderzeugen von 777,691 Mrd. JPY respektive 4942 Mio. EUR. Dieser Hinweis ist deshalb von Bedeutung, weil man dies beim Vergleich mit ähnlichen Aufstellungen unter Umständen übersieht.

Bemerkenswert sind noch zwei weitere Angaben, die man uns geliefert hat und die ferner dem Geschäftsbericht zu entnehmen sind. Zum einen waren bei der Toyota Industries Corporation zum Ende des Geschäftsjahres deutlich mehr Mitarbeiter als im Vorjahr beschäftigt, nämlich 39.528 (Vorjahr 36.096), und auch bei den Flurförderzeugen stieg die Zahl der Beschäftigten um knapp 16 Prozent auf 18.674. Zum an-

deren stieg der Nettogewinn des Unternehmens auf über 80 Milliarden Yen. Das ist rund eine halbe Milliarde Euro.

Noch ein Blick auf Deutschland: Im April 2007 wurden die beiden Firmen Toyota Gabelstapler Deutschland GmbH und BT Deutschland GmbH rechtlich zusammengeführt zur Toyota Material Handling Deutschland GmbH. Sitz der Gesellschaft ist Langenhagen bei Hannover. Langfristiges Ziel – also in deutlich mehr als zehn Jahren – ist es, auf einen Marktanteil in Deutschland von 20 Prozent zu kommen.

www.toyota-industries.com

2. Kion, Deutschland

Die Informationen, die wir von der Kion Group mit Sitz in Wiesbaden, der Dachgesellschaft für die drei Marken Linde, Still und OM, bekamen, waren wie immer umfassend und professionell aufbereitet. Mit mehr als 21.000 Mitarbeitern und weltweiten Niederlassungen ist diese Firmengruppe im Bereich Material Handling Solutions eines der beiden großen weltweit tätigen Unternehmen der Branche und nach eigener Aussage Marktführer in Europa. Der Nettoumsatz stieg 2007 um gut 10 Prozent auf 4,312 Mrd. Euro (Vorjahr 3,909 Mrd. Euro). Trotz hoher Wettbewerbsintensität konnten die drei Marken dank ihrer guten Technologieposition die höheren Rohstoffpreise im Wesentlichen an den Markt weitergeben. Linde Material Handling (Linde MH) wuchs um 8,1 Prozent, Still um 12,6 Prozent und OM um 17,4 Prozent. Das um Einmal- und Sondereffekte bereinigte Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wurde überproportional um 28,5 Prozent auf 338 Mio. Euro gesteigert (Vorjahr: 263 Mio. Euro). Die EBIT-Marge hat sich damit bereinigt um Einmal- und Sondereffekte deutlich auf 7,8 Prozent (Vorjahr: 6,7 Prozent) verbessert. Das Konzernergebnis von minus 60 Mio. Euro war von negativen, insbesondere akquisitionsbedingten Einmal- und Sondereffekten in Höhe von 201 Mio. EUR sowie vom negativen Zinsergebnis in Hö-

he von 245 Mio. EUR geprägt. Positiv wirkte ein Steuerertrag von 48 Mio. Euro durch die Auflösung von passiven latenten Steuern, die vor allem aus der Steuersatzänderung in 2007 resultierte.

Innerhalb der Firmengruppe positioniert man die Geräte von Linde MH und Still als Premium-Marken, die Geräte von OM als Value-Marke. Alle Marken haben im Berichtsjahr 2007 zur guten Geschäftsentwicklung beigetragen. Linde Material Handling hat mit 13.039 Mitarbeitern den Umsatz auf 2.726 Mio. EUR gesteigert. Mit rund 6.618 Mitarbeitern konnte Still 2007 den Umsatz auf 1.419 Mio. EUR steigern. OM, bedeutender Anbieter auf den südeuropäischen Märkten im Value-Segment, hat 2007 mit 1.245 Mitarbeitern seinen Umsatz auf 358 Mio. EUR signifikant erhöht. Was die weiteren Aktivitäten innerhalb der Gruppe anbelangt – erwähnt seien hier zum Beispiel die der Linde Hydraulics –, so würden diese Umsatzanteile so gut wie nicht ins Gewicht fallen, könnten als unberücksichtigt bleiben. Das teilte man uns aus Wiesbaden mit.

Die Kion Group will die erfolgreiche Mehrmarkenstrategie fortsetzen und die Produktdifferenzierung der Marken noch deutlich stärken. Gleichzeitig hat sich die Gruppe, die 2007 noch über 80 Prozent ihres



Umsatzes in Europa erzielt hat, das Ziel gesetzt, ihre Präsenz in anderen Märkten zu verstärken. Deshalb ist man laut Kion mit verschiedenen asiatischen und chinesischen Herstellern im Gespräch, um Möglichkeiten der Zusammenarbeit zu prüfen. Neben Mittel- und Osteuropa sei Asien der wichtigste Wachstumsmarkt für Kion. In diesem Zusammenhang wurde häufiger der Firmenna- me Baoli genannt.

Spannend bleibt weiterhin die Frage, wie es mit Kion und seinen Unternehmen weitergehen wird. Zwei Alternativen können wir uns vorstellen: zum einen der Gang an die Börse. Der aber ist aufgrund der aktuellen Lage an den Finanzmärkten kurzfristig nicht zu erwarten. Zum anderen ist die Teilung der Gruppe denkbar, zum Beispiel durch den Verkauf eines der Staplerhersteller oder etwa der Linde Hydraulics. Bei dieser Alternative dürften allerdings die „Karten“ auf dem Flurförderzeugemarkt komplett „neu gemischt“ werden.

www.kiongroup.com

3. Jungheinrich, Deutschland

Vor einem Jahr hatten wir an dieser Stelle geschrieben, dass der uns von Jungheinrich gemeldete Auftragseingang und die seit längerem eingeleiteten Maßnahmen, die 2007 abgeschlossen wurden, dem Unternehmen gute Perspektiven eröffnen würden. So war es denn auch. Erstmals wieder seit dem Geschäftsjahr 2004 erreichte das Unternehmen den Platz 3 in der Weltrangliste der motorisierten Flurförderzeuge. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag mit 140 Mio. EUR um 18,6 Prozent über dem Vorjahresergebnis (118 Mio. EUR). Die entsprechende EBIT-Umsatzrendite verbesserte sich auf 7,0 Prozent (Vorjahr: 6,8 Prozent). Die EBIT-Kapitalrendite (ROCE) erhöhte sich auf 24,1 Prozent (Vorjahr: 23,5 Prozent). Im Berichtsjahr überstiegen die Konzernumsatzerlöse – wie im Jahr zuvor prognostiziert – mit 2001 Mio. EUR den Wert des Vorjahres

(1 748 Mio. EUR) um 14,5 Prozent. Schließlich konnten die Hamburger ihr Ergebnis nach Steuern um beachtliche 22,4 Prozent auf 82 Mio. EUR hochschrauben.

2007 war für das börsennotierte Unternehmen also ein gutes Jahr. Vor allem die Zukunftsmärkte in Osteuropa und Asien mit Schwerpunkt auf China erwiesen sich als Wachstumstreiber. Sie verzeichneten besonders starke Zuwächse und sorgten für einen kräftigen Anstieg der Aufträge bei lagertechnischen Geräten und Gegengewichtsstaplern. Um auf künftiges Marktwachstum gut vorbereitet zu sein, wurde 2007 die Errichtung eines neuen Werkes zur Herstellung von Elektro-Niederhubwagen in Landsberg bei Halle (Sachsen-Anhalt) beschlossen. Die Produktion soll 2009 aufgenommen werden.

Im Gegensatz zum Berichtsjahr kann die Weltwirtschaft das dynamische Wachstumstempo im Jahr 2008 und wohl auch darüber hinaus nicht halten, trotz des Wachstums der Schwellenländer. Dennoch geht man in der Firmenzentrale von einem moderaten Wachstum bei Auftragseingangswert und Umsatz aus. Wachstumsprognosen in Form von Zahlen finden sich in dem im April 2008 herausgegebenen Geschäftsbericht aber traditionell nicht. Deshalb sei die Pressemeldung zum Zwischenbericht für die Monate Januar bis September 2008 von Jungheinrich, die im November 2008 herausgegeben wurde, herangezogen. Darin rechnet das Unternehmen für das Geschäftsjahr 2008 mit einem Auftragseingang in Höhe von rund 2,2 Milliarden Euro und einem Konzern-Jahresumsatz von über 2,1 Milliarden Euro.

Noch eine Anmerkung zur Organisation dieses Unternehmens: Die Jungheinrich AG agiert seit 1. Januar 2007 als aktive Management-Holding und ist nur zum geringen Teil operativ tätig. Wesentliche Teile des bisherigen operativen Geschäftes der

Aktiengesellschaft wurden in vier unternehmerische Einheiten ausgegliedert und auf eigenständige Kommanditgesellschaften übertragen. Als Führungsgesellschaft des Konzerns ist die Jungheinrich AG für die Festlegung und Kontrolle der Unternehmensziele verantwortlich. Zudem ist sie zuständig für den Führungs-, Steuerungs- und Controllingprozess einschließlich des Risikomanagements sowie die Verteilung der Ressourcen. Die Tochtergesellschaften stehen dabei unter der Kontrolle der Jungheinrich AG, wobei die rechtliche Selbstständigkeit der Konzerngesellschaften gewahrt bleibt. Die operative Steuerung obliegt der jeweiligen Geschäftsführung, die bei ihrer Aufgabe von der Konzernzentrale unterstützt wird. Die dem Gesamtvorstand regelmäßig vorgelegten Kennzahlen und Berichte orientieren sich an bereichsübergreifenden betriebswirtschaftlichen Steuerungsgrößen.

www.jungheinrich.de

4. Nacco Industries, USA

Bei der Nacco Industries, Inc. handelt es sich um eine Holdinggesellschaft mit drei Geschäftsbereichen. Es sind dies der Bergbaubereich, der Haushaltsmaschinenbereich und der Flurförderzeugbereich Nacco Materials Handling Group (NMHG) mit seinen Marken Hyster und Yale. Die geschäftlichen Aktivitäten des NMHG-Geschäftsbereichs sind in zwei Bereiche unterteilt, die NMHG-Wholesale und die NMHG-Retail. Diese Begriffe haben wir vor längerem mal erläutert. Deshalb wollen wir dies an dieser Stelle erneut tun, um die finanzielle Entwicklung des amerikanischen Unternehmens zu verstehen.

Hierzulande vergleicht man den Retailbereich mit den Niederlassungen mancher Unternehmen. Nach amerikanischer Philosophie sind sowohl die „Wholesaler“ als auch die „Retailer“ Händler, allerdings handelt es sich im ersten Fall um selbstständige Händler, im zweiten Fall um solche, die im Besitz der Firma sind. Dennoch haben die „Retailer“ alle Rechte und Pflichten eines Selbstständigen, auch im Rechnungswesen. Wenn die Kasse stimmt, haben die „Retailer“ weitaus mehr Bewegungsfreiheit als die Niederlassungsleiter, wie wir sie kennen. Die beschriebene Aufteilung findet man auch im Geschäftsbericht von Nacco: Umsätze und Erträge werden separat ausgewiesen. Und man stellt fest, dass die „Wholesaler“ Gewinn und die „Retailer“ – seit Jahren – Verlust gemacht haben.

Die wichtigsten internationalen Verbände

- FEM = Fédération Européenne de la Manutention (Wirtschaftsraum Europa)
- ITA = Industrial Truck Association (Wirtschaftsraum USA, Kanada, Mexiko)
- ABIMAQ = Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Wirtschaftsraum Brasilien)
- JIVA = Japanese Industrial Vehicle Association (Wirtschaftsraum Japan)
- CITA = China Industrial Truck Association (Wirtschaftsraum VR China)
- KOCEMA = Korean Construction Equipment Manufacturers Association (Wirtschaftsraum Südkorea)

An Nacco sieht man sehr deutlich, welchen Einfluss die Devisenkurse bei der Ermittlung unserer Rangliste haben, die wir nach dem Euro ausrichten. Stieg der Flurförderzeugumsatz im Vergleich zum Vorjahr um genau 100 auf 2600 Mio. USD, so sieht das in Euro ganz anders aus. Hier fiel der Umsatz von 1898 auf 1766 Mio. EUR. Denselben Effekt sehen wir bei den Gesamt-Umsatzzahlen, die ebenfalls in unserer Tabelle eingetragen sind.

Nicht nur, dass die Amerikaner mit ihren Flurförderzeugen den dritten Platz vom Vorjahr nicht mehr verteidigen konnten und jetzt den 4. Rang belegen, auch der Nettogewinn des Gesamtunternehmens ist um rund 19 Prozent geschrumpft, das heißt von 106,2 auf 89,3 Mio. USD. Im vergangenen Jahr hatten wir die Widrigkeiten, mit denen Nacco umgehen muss, so beschrieben: steigende Materialkosten, ungünstiger Dollarkurs und schwächelnder Flurförderzeugmarkt in Nordamerika. Daran hat sich nichts geändert. Hinzugekommen ist nun noch die wenig erbauliche Wirtschaftssituation. Selbst wenn die NMHG-Gruppe EMEA, die für Europa, den Nahen Osten und Afrika verantwortlich ist, über das Geschäftsjahr 2007 vom erfolgreichsten Jahr in ihrer Geschichte spricht, so besteht im Hinblick auf die Zukunft des Gesamtunternehmens Anlass zur Besorgnis – wie Insider meinen.

www.nacco.com

5. Mitsubishi Heavy Industries, Japan

Die Mitsubishi Heavy Industries (MHI), bei der die Flurförderzeugaktivitäten angesiedelt sind, ist Teil der großen Mitsubishi-Gruppe, zu der Banken, chemische Werke und auch die Mitsubishi Motors Corporation (MMC) gehören. MHI entwickelte sich erfreulich. Der Gesamtumsatz kletterte von 3068505 auf 3203085 Mio.

Yen und das Nettoergebnis von 48840 auf 61332 Mio. Yen.

Mit den MHI-Flurförderzeugen konnte ebenfalls zugelegt werden, nämlich auf 211663 Mio. Yen entsprechend 1345 Mio. EUR. Damit konnte Mitsubishi den Platz 5 vom Vorjahr halten. Allerdings ist folgende Anmerkung wichtig: Wie wir schon im Einleitungstext „Der starke Euro“ deutlich gemacht haben, wird die Rangfolge in diesem Bereich fast ausschließlich über die Umrechnungskurse entschieden. Das bedeutet, dass die drei Unternehmen Mitsubishi Heavy Industries, Cargotec Corporation und Crown Equipment Corporation nahezu gleichauf platziert sind.

Das Tochterunternehmen der MHI, die Mitsubishi Caterpillar Forklift Europe B.V. (MCFE) im niederländischen Almere, hält derzeit 28,1 Prozent der Anteile an dem börsennotierten finnischen Unternehmen Rocla. Dies dürfte sich demnächst ändern. Im Oktober 2008 haben MHI, MCFE und Rocla eine Vereinbarung getroffen, wonach MCFE für das finnische Unternehmen ein offizielles Übernahmeangebot unterbreitet. Das Angebot pro Aktie beträgt 13,00 Euro. Wie Rocla mitteilte, hat ein Großteil der Anteilseigner bereits signalisiert, sich von seinen Aktienpaketen trennen zu wollen und damit der Übernahme zuzustimmen.

www.mhi.co.jp

6. Cargotec Corporation, Finnland

Bei nahezu allen Zahlenwerten, die für unsere Weltrangliste relevant sind, konnte die finnische Cargotec Corporation mit Sitz in Helsinki und ihren Unternehmen Kalmar, Hiab und MacGregor zulegen. So stieg der Konzernumsatz auf 3018 Mio. EUR, der Umsatz des schwedischen Unternehmens Kalmar auf 1343 Mio. EUR. Nur der Gewinn der Finnen fiel mit 138,4 Mio. EUR etwas geringer aus als im Vorjahr.



PRIMO

Dem Rücken zuliebe

Der neue PRIMO L und XL bietet als erster Sitz dieser Kompaktklasse eine niedrigstauflernde Luffederung für exzellentes Schwingungsverhalten. Alternativ verfügen der PRIMO M und XM über eine mechanische Federung mit Gewichtsschnelleinstellung.



Rückenkontur, Lendenwirbelstütze und Rückenlehnenneigungseinstellung sorgen bei allen PRIMO Varianten für ergonomisches Sitzen. Dank des bewährten "Design for Use" Konzepts lassen sich alle Griffe und Hebel intuitiv und schnell bedienen.

PRIMO – das ist Sitzkomfort in neuen Dimensionen für Stapler und kompakte Baumaschinen!



GRAMMER

GRAMMER AG

Postfach 1454 • D-92204 Amberg • www.grammer.com

Abgebildetes Modell kann von Serienausstattung abweichen.

Im vergangenen Jahr hatten wir an dieser Stelle geschrieben, dass Cargotec am 29.12.2006 die italienische CVS Ferrari Group übernommen hätte. Das war insofern etwas vorschnell, als wir nicht mit dem Einspruch einer deutschen Aufsichtsbehörde gerechnet hatten. Die nämlich erlaubte laut Cargotec-Geschäftsbericht im August 2007 die Übernahme mit der Begründung nicht, dass die Aktion wettbewerbsfeindlich sei. Deshalb stecken in den Cargotec-Zahlen nicht, wie ursprünglich angenommen, die Angaben des Lieferanten von Schwerlaststaplern und Reachstackern CVS, der im Jahr 2006 immerhin einen Umsatz von 85 Mio. EUR erzielte.

Aber wir können von einer anderen Akquisition berichten, die einer Pressemeldung vom 3. November 2008 entnommen ist. Danach hat sich Kalmar mit 80 Prozent an zwei italienischen Servicegesellschaften beteiligt, der CVS Technoport S.r.l. und der CVS Service S.r.l. Die restlichen 20 Prozent verbleiben weiter bei der CVS Ferrari Group.
www.cargotec.com

7. Crown Equipment Corp., USA

Welche Auswirkungen stark schwankende Umrechnungskurse haben können, zeigt sich wieder einmal am Flurförderzeugspezialisten Crown: In US-Dollar ausgedrückt ist die Steigerung des Flurförderzeugumsatzes (von 1 650 auf 1 812 Mio. USD) deutlich erkennbar. Die Steigerung beträgt rund 10 Prozent. Durch den Dollarkurs zum Ende des Geschäftsjahres am 31. März (1,5812) sieht es in Euro aber so aus, als hätte das US-amerikanische Unternehmen weniger Umsatz erwirtschaftet. Dem ist natürlich nicht so. Hätten wir Medaillen in diesen Rängen zu vergeben, würden wir diese sowohl der Crown Equipment Corporation als auch der Mitsubishi Heavy Indus-

tries und der Cargotec Corporation verleihen, denn deren Plätze werden fast ausschließlich über die Umrechnungskurse unterschieden (siehe auch unser Einleitungstext „Der starke Euro“).

Mit neuen Produkten und einer kontinuierlichen Erweiterung des weltweiten Vertriebsnetzes gelang es Crown nach eigener Aussage, mehr Kunden zu erreichen und so zu einem gewissen Grad die sinkende Marktnachfrage in den USA aufzufangen. Als Höhepunkt bei der Erweiterung des Vertriebsnetzes betrachtet Crown die Eröffnung einer Einzelhandelszentrale in Schanghai, die nach dem im Oktober 2006 eröffneten Werk in Suzhou ihren vollen Betrieb aufnahm.

Crown baut nur Geräte mit elektrischem Antrieb wie Geh- und Mitfahrgeräte, Gabelhochhubwagen, Elektro-Dreirad- und Vierrad-Gegengewichtsstapler, Schubmaststapler sowie Kommissionier- und Schmalgangstapler. Handgabelhubwagen ohne Antrieb haben die mit vielen Designpreisen ausgezeichneten Amerikaner ebenfalls im Programm. Deshalb gibt es eine Differenz bei den Umsatzangaben in unserer Tabelle von knapp 1 Prozent.

www.crown.com

8. Komatsu Ltd., Japan

Wachsende Erlöse (+18,5 % in 2007), wachsende Betriebsergebnisse (+36 % in 2007) und wachsende Nettogewinne (+26,8 % in 2007) innerhalb der letzten sechs Jahre sind die Fakten, auf die der japanische Konzern Komatsu mit Recht stolz ist. Auch die Entwicklung bei den motorisierten Flurförderzeugen ist ansehnlich. Da wir die Zahlen über die europäische Hauptverwaltung, die Komatsu Forklift Co., Ltd. in Mailand, erhalten, liegen uns für die-

sen Bereich die Angaben in Euro vor, die wir zwecks Vervollständigung unserer Tabelle anhand des Devisenkurses auch in Yen angeben. Danach überschritten 3 769 Mitarbeiter – das sind 431 mehr als ein Jahr zuvor – beim Umsatz die Milliardengrenze (1,099 Mrd. EUR), nachdem im Vorjahr der Wert noch bei 0,851 Mrd. EUR lag. Zum Programm des Unternehmens gehören elektrisch und verbrennungsmotorisch angetriebene Gegengewichtsstapler und eine Vielzahl von Geräten der Lagertechnik.

www.komatsu.com

9. Manitou, Frankreich

Sowohl beim Gesamtumsatz als auch beim Umsatz mit Flurförderzeugen ist das französische Unternehmen Manitou mit Sitz in Ancenis in der Bretagne im „Club der Umsatz-Milliardäre“ angekommen. Bei den geländegängigen Gabelstaplern, Teleskopstaplern, Industriestaplern und Mitnehmstaplern legten die Franzosen um rund 104 Mio. EUR auf jetzt 1 088 Mio. EUR beim Umsatz zu. Anders ausgedrückt: Seit 2003 konnte Manitou den Jahresumsatz annähernd verdoppeln. Da uns von diesem Lieferanten auch ein Geschäftsbericht vorliegt, kennen wir auch die Gewinne. Er fiel leicht um 2,1 Prozent unter den Wert von 2006 und beträgt für das Berichtsjahr 86,1 Mio. EUR. Das sind 6,8 Prozent vom Gesamtumsatz. Den größten Teil des Umsatzes erwirtschaftet Manitou mit 34,2 Prozent in Frankreich.

www.manitou.com

10. Nissan Motor Company, Japan

Um es gleich vorweg zu sagen, die Nissan-Zahlen vom Berichtsjahr lassen sich nicht direkt mit denen des Vorjahres vergleichen, und zwar aus folgendem Grund: Am 5. September 2007 hat die Nissan Motor Co., Ltd. durch ihre niederländische Niederlassung Nissan Forklift Europe B.V. die Anteile an dem schwedischen Familienunternehmen Atlet AB mit Sitz in Mönlycke nahe Göteborg zu 100 Prozent erworben. Die ausgewiesenen Zahlen der Japaner enthalten also die Werte von Atlet. Dennoch bleibt Nissan mit seinen Flurförderzeugen vorerst auf dem Platz 10, der Abstand zum neunten Platz (Manitou) ist einfach noch zu groß. Das kann sich aber rasch ändern, denn Nissan beschäftigt sich äußerst intensiv mit der Erarbeitung neuer Antriebstechnologien – und das könnte recht bald zum technischen und pekuniären Erfolg führen.

Appell an die Leser, Dank an die Mitwirkenden

Oberstes Gebot der Redaktion war, das Zahlenmaterial und die sonstigen Informationen mit äußerster Sorgfalt auszuwerten und die Weltrangliste objektiv zu erstellen. Wegen der Vielzahl der Angaben, der unterschiedlichen Definitionen und finanztechnischen Vorschriften in den einzelnen Ländern sind Fehler nicht auszuschließen. Dafür bitten wir Sie, liebe Leserinnen und Leser, um Verständnis. Sollten uns Fehler unterlaufen sein, bitten wir um Ihre Nachricht. Erforderliche Korrekturen werden wir in der nächsten Weltrangliste veröffentlichen.

An dieser Stelle bedankt sich die Redaktion bei den Unternehmen und deren Mitarbeitern, die bei der Erstellung dieser Weltrangliste tatkräftig geholfen und so zum Gelingen beigetragen haben.

Die Zusammenarbeit der beiden Firmen ist keineswegs neu. Schon seit 2002 hat Atlet als OEM-Partner Nissan-Geräte für verschiedene Märkte in Europa hergestellt. Anfang 2006 wurde dieser Vertrag verlängert, im Herbst 2007 erfolgte die Übernahme. Die beiden Marken Nissan und Atlet und der Vertrieb – Nissan setzt auf Händler, Atlet auf Direktvertrieb – werden nach Aussage der Japaner am Markt so weitergeführt wie bisher.

www.nissan-nfe.com

11. TCM Corporation, Japan

Einen Geschäftsbericht dieses Unternehmens haben wir zwar nicht erhalten, dafür kam aber von der TCM Europe in Belgien eine Fülle sonstiger Informationen. Die Aktivitäten sind vielfältig: sie reichen von Baumaschinen über Transporter und Kräne (auch RTG und RMG) für Häfen bis zu zahlreichen Flurförderzeugmodellen einschließlich fahrerlosen Transportsystemen (AGV). Die seit Oktober 2006 zur Hitachi Ltd. gehörende TCM Corporation erreichte im Berichtsjahr 2007/2008 einen Gesamtumsatz

von 135013 Mio. JPY (858 Mio. EUR) und einen Gewinn von 1700 Mio. JPY (10,8 Mio. EUR). Nicht nur der Gesamtumsatz stieg, sondern auch der der Flurförderzeuge, nämlich um knapp 18 Prozent auf 97329 Mio. JPY (618 Mio. EUR). Und das mit 2200 Mitarbeitern.

Die Japaner haben eine sehr ausführliche Prognose für die nächsten Jahre vorgelegt. So gedenkt man den Firmenumsatz im kommenden Berichtsjahr um 15 Prozent bei gleichzeitiger Gewinnsteigerung von 12 Prozent heraufzuschrauben. Planzahlen für 2011 gibt es auch schon. Da nämlich will man die Umsatz-Schallmauer von 200 Milliarden Yen und einen Nettogewinn von 5,7 Milliarden Yen erreicht haben. Dazu beitragen soll die TCM (Anhui) Machinery Company Limited, die im Sommer ihren Betrieb aufnahm.

www.tcmglobal.net

12. Doosan Corporation, Südkorea

Unsere Aussage vom vergangenen Jahr zur Entwicklung der Flurförderzeuge bei der südkoreanischen Doosan-Firmengruppe

„Mehr Umsatz mit weniger Mitarbeitern“ passt auch auf das Geschäftsjahr 2007. Zuständig für diese Geräte ist die Doosan Infracore Co. Ltd., die auch Bau- und Werkzeugmaschinen, Dieselaggregate und Produkte für die Verteidigung herstellt. Wie man uns mitteilte und wie man auch dem Geschäftsbericht entnehmen kann, erwirtschaftete Doosan Infracore mit 5144 Mitarbeitern einen Nettoumsatz von 3720,0 Mrd. KRW. Das sind 2700 Mio. EUR. Ein Jahr zuvor waren es noch mit 5200 Mitarbeitern 3282,7 Mrd. KRW entsprechend 2680 Mio. EUR. Etwas gestiegen gegenüber dem Vorjahr ist der Gewinn des Unternehmens auf 131 Mio. EUR.

Bei den elektrisch und verbrennungsmotorisch angetriebenen Doosan-Forklifts gab man uns die Werte in Euro an, die wir für die Tabelle entsprechend dem Kurs in unserer Devisentabelle in KRW umgerechnet haben. Danach stieg der Flurförderzeug-Umsatz mit 30 Mitarbeitern weniger von 415 auf 445 Mio. EUR. Das sind zwar nicht die von Doosan für 2007 prognostizierten 12 Prozent mehr, aber dennoch ein guter Wert.

Wir sind EP Deutschland



Überraschend - Überzeugend - Anders



In unserem Showroom (1000 qm) sind ständig 150 neue Gabelstapler vorrätig. So garantieren wir schnellste Auslieferung an unsere Kunden!



In Zusammenarbeit mit TVH haben wir ein 24h-Service-Paket für Sie geschnürt!

Wir sprechen fließend Englisch und Deutsch und freuen uns auf Ihren Anruf!

Telefon aus Deutschland: 01577 167 1960
www.ep-gabelstapler.de

TOTALSOURCE®
Parts and Accessories

Ersatzteile für **Gabelstapler & Arbeitsbühnen**

www.tvh.com

- 11.000.000 Referenzen
- 450.000 Artikel lagernd



TVH® GROUP THERMOT & VANHALST

TVH FORKLIFT PARTS nv • BRABANTSTRAAT 15
8790 WAREGEM • BELGIUM
TEL +32 56 43 42 11 • FAX +32 56 43 44 88
E-MAIL parts@tvh.com • WEB www.tvh.com

Schon immer sei es das Bestreben Doosans gewesen, heißt es in einer Presseverlautbarung, seit dem Erwerb der Daewoo-Gruppe im Jahr 2005 das bestehende Portfolio um den Bereich Lagertechnik zu erweitern. Deshalb hat der südkoreanische Flurförderzeug-Hersteller zum 1. Oktober 2008 den deutschen Spezialisten für lagertechnische Geräte ATL (Advanced Technology Lübben) übernommen. Das ist der ehemalige Produzent von Transportgeräten der Marke Lafis. In diesem Zusammenhang gründete man die Doosan Infracore Logistics Europe GmbH.

Seit 2005 betreibt Doosan eine aggressive Wachstumspolitik, verdoppelte durch die Einführung neuer Produktreihen den Absatz von Gabelstaplern und realisierte weitere Akquisitionen artverwandter Unternehmen. Dazu gehören der amerikanische Baumaschinen- und Nutzfahrzeughersteller Bobcat, der amerikanische Maschinen-Technologie-Spezialist CTI, der Hersteller von Kraftwerken Babcock Energie und erst vor kurzem der norwegische Hersteller von Kippladern Moxy.

www.doosan.com

13. Nippon Yusoki (Nichiyu), Japan

Die japanische Nippon Yusoki Co., Ltd. mit Sitz in Kyoto gehört zu den Firmen, die außerordentlich daran interessiert sind, in unserer Weltrangliste mit den aktuellen Daten vertreten zu sein, denn die Japaner fragten uns vor dem Versand unseres Fragebogens, wann sie denn mit diesem rechnen könnten. So kamen auch die Antworten aus Kyoto prompt und umfassend.

Vom Gesamtumsatz mit Gegengewichtsstaplern, Lagertechnikgeräten, komplexen

Intralogistiksystemen und fahrerlosen Transportsystemen (Automated Guided Vehicles – AGV) in Höhe von 68497 Mio. JPY entsprechend 435 Mio. EUR machen die Flurförderzeuge allein etwa 77 Prozent des Gesamtumsatzes aus. In Zahlen ausgedrückt: Lag der Umsatz 2006/2007 bei 319 Mio. EUR, so stieg er im Berichtsjahr 2007/2008 um rund 7 Prozent auf 341 Mio. EUR.

Das japanische Unternehmen mit seiner Marke „Nichiyu“, der man am 1. Juli 2008 ein neues Aussehen gegeben hat, berichtet noch etwas anderes. Es geht um einen Effekt, den alle Anlagenlieferanten kennen, nämlich den Rückgang des Umsatzes in zwölf Monaten aufgrund sehr großer Schwankungen im Systemgeschäft. Der befragte bei Nippon Yusoki in diesem Segment –11,4 Prozent im Berichtsjahr. Solche Rückgänge zeigen keinen Trend auf, sondern werden zumeist im Folgejahr kompensiert.

www.nichiyunet.co.jp/en

14. Merlo, Italien

Bei der italienischen Merlo ist zu unterscheiden zwischen der Merlo Group und der Merlo SpA. In der Merlo Group sind Produkte wie Raupentransporter und selbstladende Mischerfahrzeuge für Bauunternehmen angesiedelt. Die uns vor allem interessierenden Teleskopstapler, also Gabelstapler mit veränderlicher Reichweite, werden von der Merlo SpA produziert und vertrieben. Während die Merlo Group erneut ein Umsatzwachstum erreichte, blieb der Umsatz im Bereich Flurförderzeuge erstmals seit fünf Jahren konstant auf 323 Mio. EUR. Obwohl wir danach gefragt hatten, blieb man uns die Antwort zu Gewinn oder Verlust im Berichtsjahr schuldig.

www.merlo.com

15. Clark, Südkorea

Das Traditionsunternehmen Clark ist nicht nur nach gravierenden Problemen, über die wir in der letzten Weltrangliste ausführlich berichtet haben, wieder zurück auf dem Flurförderzeugmarkt, es entwickelt sich auch prächtig unter der Regie des südkoreanischen Mischkonzerns Young An. Hatte der Umsatz von Clark im vergangenen Geschäftsjahr noch 366,3 Mio. USD betragen, so meldete man für das Berichtsjahr 2007 eine Steigerung von 8 Prozent auf nunmehr 453 Mio. USD. Besonders erfolgreich arbeitet Clark in Europa. Die Umsatzsteigerung der Clark Europe GmbH im Gesamtjahr 2007 beläuft sich auf rund 68 Prozent gegenüber 2006. Das erfreuliche Ergebnis wird gestützt durch ein um etwa 33 Prozent höheres Neugeräte-Geschäft. Rund 72 Prozent zulegen konnte Clark Europe beim Ersatzteilumsatz.

Bei dem Namen Clark The Forklift denkt man traditionsgemäß an Gegengewichtsstapler. Das Unternehmen liefert aber auch Lagertechnikgeräte wie Deichsel- und Schubmaststapler. Man tut dies nicht mit selbst produzierten Geräten, sondern in Kooperation mit dem italienischen Produzenten OMG. Auf diese Weise kann Clark – den Zeichen der Zeit folgend – den Markt als so genannter Vollsortimenter bearbeiten.

www.clarkforklifts.com

16. Anhui Heli, VR China

Die Philosophie des chinesischen Flurförderzeug-Herstellers Anhui Heli Co., Ltd., der seine Geräte unter der Marke Heli auf den Markt bringt, könnte man überschreiben mit „simple solutions“, das heißt: Fahrzeuge mit weniger Hochtechnologie, aber hoher Verfügbarkeit. Das Geräteprogramm umfasst verbrennungsmotorisch angetriebene Gegengewichtsstapler (Diesel, LPG) mit Tragkräften bis 32 Tonnen (seit Mitte 2008), Elektrostapler für Lasten bis 4,5 Tonnen, verschiedene Lagertechnikgeräte und jetzt auch Reachstacker für Lasten bis 45 Tonnen und Leercontainerstapler mit Traglasten bis 25 Tonnen. Seit einiger Zeit produziert Heli auch Baumaschinen für den asiatischen Markt. Diese Maschinen sollen anlässlich der nächsten Bauma 2010 in München CE-zertifiziert präsentiert werden.

Anhui Heli gehört zur Anhui Forklift Truck Group Co. (AFG), die an der Börse in Schanghai gelistet ist. Neben dem Flurför-

Nicht aufgeführte Hersteller

Ein Mindestumsatz von 10,2 Mio. EUR im Berichtsjahr ist die Voraussetzung, um in die Weltrangliste aufgenommen zu werden. Demzufolge ist der überwiegende Teil der weltweit operierenden Flurförderzeughersteller in dieser Liste nicht aufgeführt.

So gut wie alle Flurförderzeuglieferanten, die das Kriterium des Mindestumsatzes erfüllen, freuen sich darüber, in dieser Rangliste aufgeführt zu werden und nutzen sie häufig für ihre Marktbearbeitung. Es gibt aber Hersteller, auch große, die sich an der Rangliste nicht beteiligen wollen. Daher erhebt diese Liste keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Wir legen Wert auf die Feststellung, dass sich die ausgewiesene Rangfolge ausschließlich auf die Umsätze im Geschäftsjahr – ausgedrückt in Euro – bezieht. Die Weltrangliste liefert keine Aussage über gelieferte Stückzahlen oder gar über die Qualifikation eines Herstellers.

derzeughersteller gibt es unter dem Dach der AFG noch andere Unternehmen, die zum Beispiel Maschinen zur Staplerherstellung fertigen oder auch Komponenten wie etwa Hydraulikzylinder oder Lenkachsen für Flurförderzeuge entwickeln, produzieren und vermarkten – nicht nur für den eigenen Bedarf.

Aus China Zahlen zu Heli zu bekommen, ist nicht ganz einfach, denn es handelt sich um ein halbstaatliches Unternehmen, das auch keinen Geschäftsbericht veröffentlicht. Immerhin erhielten wir folgende Angaben: Im Bereich Flurförderzeuge arbeiteten im Geschäftsjahr 2007 4728 Personen. Auch Umsatzzahlen wurden uns genannt. Danach beträgt der Firmenumsatz 3358 Mio. chinesische Renminbi Yuan (CNY) oder 312 Mio. EUR. Auf die Flurförderzeuge entfallen davon 259 Mio. EUR. Das entspricht einer Steigerung – bezogen auf CNY – von etwa 11 Prozent. So scheinen die Chinesen mit ihrer Philosophie durchaus richtig zu liegen.
www.helimach.com/English

17. Hangcha, VR China

Die in der chinesischen Volksrepublik ansässige Firma Hangcha (genau: Zhejiang Hangcha Engineering Machinery Co., Ltd., die frühere Hangzhou Forklift Truck Co., Ltd.) mit Sitz in Hangzhou City in der Provinz Zhejiang gehört zu den großen Staplerherstellern des Landes. Das Unternehmen wurde 1956 gegründet und im Jahr 2000 privatisiert. Man stellt Geräte mit Diesel-, LPG- und elektromotorischem Antrieb her. Auch Schlepper, deichselgeführte Geräte und Handgabelhubwagen gehören zum Programm. Wie betont wird, enthalten die „HC-Forklifts“ weltweit erhältliche Komponenten wie beispielsweise die von Nissan, Isuzu und Danaher. Pro Jahr, so lesen wir im Internet, kann Hangcha in

seinem neuen Montagewerk auf einer Fläche von 15000 m² 30000 Einheiten produzieren. Weltweit soll die Zahl der hergestellten Geräte um die 60000 betragen. Hangcha ist der Ursprung so mancher chinesischen Firma – wie East Power, Anhui Heli oder Baoli. Jede der genannten Firmen ist inzwischen selbstständig und hat eigene Werke.

Via Hanse Lifter, dem deutschen Partner von Hangcha, erhielten wir aus China folgende Informationen: 1200 Mitarbeiter im Flurförderzeugbereich erwirtschafteten im Berichtsjahr 2007 einen Umsatz von umgerechnet 239 Mio. EUR. Das ist – bezogen auf Euro – eine Steigerung von stolzen 32,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Gewinn haben die Chinesen nach eigenen Angaben auch gemacht, aber sie haben nicht mitgeteilt, in welcher Höhe.
www.hcforklift.com

18. Hyundai Heavy Industr., Südkorea

Das im Dezember 1973 gegründete Großunternehmen Hyundai Heavy Industries (HHI) befasst sich im Wesentlichen mit Schiffbau, Offshore-Technik, Industrieanlagen, Motorenbau, elektromechanische Systeme, Baumaschinen und Flurförderzeuge. Der Gesamtumsatz des Konzerns betrug im Berichtsjahr 15533 Mrd. KRW (Korean Won) oder etwa 11,3 Mrd. EUR. Besonders beeindruckend ist die Gewinnsteigerung dieses südkoreanischen Mischkonzerns: Während der Nettoertrag 2006 noch 712,8 Mrd. KRW betrug, weist der Geschäftsbericht für 2008 einen Gewinn von 1736,1 Mrd. KRW aus. Das ist ein Steigerungsfaktor von stolzen 2,44. Interessant ist auch eine andere Angabe im Geschäftsbericht: Von den 25308 Mitarbeitern zum Ende des Geschäftsjahres sind nur 1336 Mitarbeiter weiblich. Das entspricht einem Anteil von gerade mal 5 Prozent.



www.icd-marketing.de

Manch einer mag gar nicht mehr aufhören...

Die Nissan-Schubmaststapler eignen sich Dank ihrer hohen Manövrierbarkeit und extremen Flexibilität für vielfältige Aufgaben, wie sie beim Materialhandling im Lagerbereich anfallen. Die Geräte sind hervorragend für das präzise Platzieren von Paletten in engen Gängen auf hohen oder niedrigen Regalebene geeignet. In Kombination mit der exzellenten Ergonomie und Sicherheit macht ihr modernes und attraktives Design das Arbeiten zum Vergnügen.



NISSAN
FORKLIFT

Nissan-Schubmaststapler UNS überall einsatzbereit



FENDT FÖRDERTECHNIK GMBH
Reinhartser Straße 5 • 87437 Kempten Tel.: 0831 / 5 20 41-0
Fax: 0831 / 5 20 41-25 • Email: info@fendt-foerdertechnik.de

Die Flurförderzeuge sind integrierter Bestandteil der Division „Construction Equipment“. Zum Programm gehören elektro- und verbrennungsmotorische Stapler mit sehr unterschiedlichen Traglasten. Dabei verzichtet der Hersteller ganz bewusst auf hochgestochene Technik, sondern vertritt die Devise: „Keep it simple“. Das heißt, der Kunde kann sich im Störfall auch ohne Laptop selbst helfen. Die Strategie geht offensichtlich auf. So stieg der Flurförderzeugumsatz im Berichtsjahr um rund 23 Prozent auf jetzt 212 Mio. USD oder 144 Mio. EUR.

Auch bei Hyundai trägt man dem Trend zum Vollsortimenter bei den Flurförderzeugen Rechnung. Einer Pressemitteilung der Hyundai Heavy Industries Europe (HHIE) vom Oktober 2008 zufolge verfügt man jetzt über eine komplett neue Palette von Lagertechnikgeräten. Sie umfasst nicht weniger als 21 verschiedene Elektrofahrzeuge mit Hubkräften von 1,6 bis 2,2 Tonnen.
<http://english.hhi.co.kr>

19. Tailift Group, Republic of China

Erneut lieferte man uns die Zahlen der Tailift-Gruppe, die auf der Insel Taiwan vor dem chinesischen Festland im Westpazifik ihren Sitz hat, in Euro. So sind denn die Werte in Taiwan-Dollar (TWD) gemäß unserem Umrechnungskurs nur ungefähre Werte. Trotzdem ist erkennbar, dass der Umsatz mit den Geräten der Marke Artison gewaltig gestiegen ist, und zwar von 81 auf 130 Mio. EUR. Das sind stolze 60 Prozent mehr. Im Jahr davor betrug die Steigerungsrate 35 Prozent. Das sind Raten, von denen viele Flurförderzeughersteller nur träumen können. Und das jährlich mit Gewinn. Ein wenig schade ist es, dass Tailift nicht veröffentlichungspflichtig ist und folglich keinen Geschäftsbericht herausgibt, aus dem mehr zu erfahren wäre.

www.tailift.com.tw

20. Rocla Oyj, Finnland

Im Gegensatz zum Geschäftsjahr 2006 konnte das börsennotierte Unternehmen im Berichtsjahr sowohl beim Umsatz als auch wieder beim Nettogewinn zulegen. Letzterer betrug 2,4 Mio. EUR. Im Vorjahr waren es lediglich 0,3 Mio. EUR. Rocla Oyj mit Sitz in Järvenpää rund 35 km nördlich von Helsinki konzentriert sich mit seinen Geräten und Systemen – elektrisch angetriebene und manuell geführte Flurförderzeuge sowie Fahrerlose Transportsysteme (AGV) –

nach eigener Aussage auf viele kleine und mittlere Unternehmen, also nicht auf Großkunden.

Wie schon im Vorjahr sind die Finnen mit dem Geschäftsverlauf bei den AGV nicht so recht zufrieden. Deshalb ist man bestrebt, weit mehr als bisher auf modulare Technik und damit auf wirtschaftlichere Produktion zu setzen bei gleichzeitiger Erfüllung der Kundenwünsche nach problemorientierten Lösungen.

Bislang besitzt die Mitsubishi Caterpillar Forklift Europe B.V. (MCFE), Tochterunternehmen der Mitsubishi Heavy Industries (MHI) und Hersteller von Diesel-, Treibgas- und Elektrostaplern, 28,1 Prozent der Anteile an dem finnischen Lieferanten. Im Oktober 2008 nun haben MHI, MCFE und Rocla eine Vereinbarung getroffen, wonach MCFE für das finnische Unternehmen ein offizielles Übernahmeangebot unterbreitet. Nach Angaben von Rocla hat ein Großteil der Anteilseigner bereits signalisiert, sich von seinen Aktienpaketen trennen zu wollen und damit der Übernahme zuzustimmen. Die Offerte pro Aktie beträgt 13,00 Euro. Weitere Informationen dazu waren vor Redaktionsschluss nicht zu erhalten.

www.rocla.com



21. Konecranes, Finnland

„2007 war ein weiteres hervorragendes Jahr für Konecranes“, liest man im Geschäftsbericht der börsennotierten Konecranes Corporation mit Sitz im finnischen Hyvinkää. Kein Wunder bei diesen Zahlen: Zwischen 2004 und 2007 hat sich der Jahresumsatz nahezu verdreifacht auf über 1,7 Mrd. EUR. Und da Umsatz nur die halbe Wahrheit ist, sei hier noch der Nettogewinn genannt. Der hat sich von 2006 auf 2007 um 88,3 Prozent erhöht auf 129,2 Mio. EUR. Für 2008 sieht sich das Unternehmen auf einem guten Weg, dieses Wachstum fortsetzen und die Margen weiter verbessern zu können.

Kommen wir zu den Flurförderzeugen dieses Konzerns. Dafür zuständig ist die Konecranes Lifttrucks AB (ehemals SMV Konecranes AB) in Markaryd in Schweden. Auch dieses Unternehmen kann mit seinen Gabelstaplern für Lasten von 10 bis 60 Tonnen, Reachstackern und Staplern für volle und leere Container alljährlich steigende Nettoerlöse, Mitarbeiterzahlen und Gewinne vorweisen. Die Flurförderzeug-Spezialisten für Schweres schraubten ihren Jahresumsatz 2007 von 80 Mio. EUR auf nunmehr 95 Mio. EUR hoch. Als eines der ganz wenigen Unternehmen informierte man uns auch über den Umsatzanteil für Service und Ersatzteile. Er macht knapp 8 Mio. EUR aus. Als Maßnahme für die Zukunftssicherung eröffnete Konecranes im April 2007 das vierte chinesische Werk für die Produktion von Staplern in Lingang.

www.konecraneslifttrucks.se

22. Combilift, Irland

Dank der guten Entwicklung des irischen Unternehmens Combilift konnte der Hersteller von speziellen Staplern in unserer Weltrangliste in einem starken Umfeld um einen Platz auf Rang 22 nach oben klimmen. Der Umsatz stieg von 67 auf 85 Mio. EUR. Das entspricht einer Zunahme von rund 27 Prozent. Auch Gewinn erwirtschafteten die inzwischen 190 Mitarbeiter wieder, allerdings nannte man uns dazu keinen Zahlenwert. Beachtlich ist, dass das irische Unternehmen 9 Prozent seines Umsatzes in Forschung und Entwicklung investiert.

Die Combilift Ltd. wurde 1998 von Martin McVicar und Robert Moffett – beide früher bei dem Mitnehmstapler-Hersteller Moffett

tätig – ins Leben gerufen. So feierte man denn 2008 das zehnjährige Bestehen. Seit dem Gründungsjahr ist dieses innovative Unternehmen enorm gewachsen: Im ersten Jahr wurden 18 Einheiten hergestellt, in 2008 werden es 2 100 Stapler sein, die man an Kunden ausliefert. Über 9 000 Combilifts sind heute weltweit in den verschiedensten Industriebereichen und an unterschiedlichsten Standorten im Einsatz – von Tahiti bis zum Polarkreis.

www.combilift.com

23. Hubtex, Deutschland

Unter der Dachgesellschaft Hubtex Holding sind die Einzelgesellschaften Hubtex Maschinenbau GmbH & Co. KG in Fulda, Genkinger Hubtex GmbH in Münsingen und der Anbaugeräte-Hersteller Schulte-Henke GmbH in Meschede vereint. In diesem Kreis beinhaltet das Hauptarbeitsgebiet der Hubtex Maschinenbau die Produktion von Seitenstaplern und Sondergeräten für schwere und sperrige Güter. Genkinger Hubtex liefert lagertechnische Flurförderzeuge und Geräte für die Textiltechnik so-

wie Sonderfahrzeuge. Schulte-Henke baut und vertreibt unter der Marke Stabau Stapler-Anbaugeräte. Im Bereich der Sonderanbaugeräte und des Schwerlast-Handlings sieht man sich als Marktführer.

Hatte die Firmengruppe für das Jahr 2006 noch einen Gesamtumsatz von 71 Mio. EUR ausgewiesen, beträgt dieser Wert im Berichtsjahr rund 79 Mio. EUR. Zu diesem Umsatzwert steuerten Hubtex etwa 46,2, Genkinger Hubtex etwa 12,6 und Schulte-Henke etwa 20,2 Mio. EUR bei. Betrachtet man nur den Jahresumsatz der motorisierten Flurförderzeuge, so erwirtschafteten im Jahr 2007 rund 500 Mitarbeiter 77 Mio. EUR. Und das Alles mit Gewinn. Nach den uns übermittelten Zahlen lässt auch das Geschäftsjahr 2008 Gutes für die Hubtex-Gruppe erwarten.

www.hubtex.com

24. EP Equipment, VR China

EP ist die Abkürzung für East Power. Das Unternehmen ist ein Neuling in unserer Weltrangliste. Seit 1983 sind die Chinesen

auf dem Flurförderzeugsektor tätig. Die Ursprünge der EP Equipment Co., Ltd. mit Sitz in der Stadt Hangzhou – ebenso wie die von Heli und Baoli – sind bei dem chinesischen Hersteller Hangcha (HC) zu finden. Diese Verbindungen zu HC gibt es aber nicht mehr: Jede der genannten Firmen hat eigene Werke. Vor etwa eineinhalb Jahren, vor der Eröffnung des ersten EP-Werks, kamen die Fahrzeuge von HC. Daraus hat man kein Geheimnis gemacht. Aber wo heute EP draufsteht, ist auch EP drin.

Die Loslösung von HC scheint East Power gut bekommen zu sein. In jedem der letzten fünf Jahre konnten die Chinesen eine Steigerungsrate von rund 30 Prozent verbuchen. 2007 verkaufte man 25 000 Einheiten der Flurförderzeugklassen I bis V und erwirtschaftete einen Jahresumsatz von 12,6 Mio. Euro. Und da man mit weiteren Steigerungen rechnet, werden die beiden Werke in Hangzhou und Jinjiang derzeit um ein weiteres in Anji ergänzt.

EP kann ein fast lückenloses Produktspektrum anbieten: Elektrostapler mit drei Rädern

Doosan Infracore Europe - Der neue Name von Doosan-Daewoo



Doosan Infracore
Forklifts

Doosan Infracore Europe S.A.
-Büro Deutschland-
Heinrich-von-Stephan-Str. 2
40764 Langenfeld

Tel.: 0 21 73 - 2 03 52 21
Fax: 0 21 73 - 2 03 52 29
gabelstapler@doosaninfracore.de
<http://www.doosaneurope.com>

den zwischen 1 und 3 Tonnen und mit vier Rädern zwischen 1 und 4 Tonnen, Dieselstapler für Lasten von 1 bis 16 Tonnen und LPG-Stapler für Lasten von 1 bis 5 Tonnen. Ergänzt wird das Fahrzeugprogramm durch Optionen wie Triplexmasten oder Kabinen und Zubehör wie Seitenschieber, andere Gabelzinken oder Gabelverlängerungen. Überdies liefern die Chinesen ein großes Programm an Lagertechnikgeräten, von Handhubwagen bis zu deichselgeführten Hochhubtransportern. Selbst Schlepper, Scherenhubtische, Hubarbeitsbühnen, handbediente kleine Krane und Gitterboxen kann man bei EP bekommen.

www.ep-com.com

25. Svetruck, Schweden

Der Name Svetruck ist gleichsam ein Synonym für robuste Schwerlaststapler, ohne viel technischen Schnickschnack, dafür aber hochgradig zuverlässig. Die Stapler des schwedischen Herstellers gibt es mit Tragfähigkeiten von 10 bis 52 Tonnen. Außerdem baut man mobile Holzumschlaggeräte für die Handhabung von Forstprodukten mit Tragfähigkeiten von 15 bis 30 Tonnen. Wie langlebig Produkte aus Ljungby sind, beweist das Angebot an Gebrauchtstaplern im Internet: Die Geräte sind bis zu 10 Jahre alt.

Vielleicht liegt es an der Langlebigkeit der Stapler, dass die Umsatzsteigerung bei Svetruck nicht so hoch ausfiel wie ein Jahr zuvor. Im Berichtsjahr 2006/2007, das am 31. August 2007 endete, erreichte das Gesamtunternehmen einen Nettoerlös von 62 Mio. EUR. Das entspricht bei einem Umrechnungskurs vom 31. August 2007 rund 581 Millionen Schwedenkronen. Wie das nicht veröffentlichungspflichtige Unterneh-

men mitteilt, erzielte man auch Gewinne. Bei den Schwerlaststaplern wuchs der Umsatz von 53 auf 56 Mio. EUR, erwirtschaftet von 211 Mitarbeitern.

www.svetruck.se

26. Baoli, VR China

Die Jingjiang Baoli Forklift Co., Ltd., kurz: Baoli, aus der Volksrepublik China gehörte zu den Unternehmen, die sich in Kooperation mit der Baoli Deutschland GmbH & Co. KG auf der vergangenen CeMAT sehr repräsentativ dargestellt haben. Man bietet Elektro stapler für Lasten bis 3 Tonnen und Gas- und Dieselstapler mit Tragkräften bis 10 Tonnen an. Auch Schlepper gehören zum Produktprogramm. Gefertigt wird in der Nähe von Schanghai. Die Angaben über die jährliche Kapazität streuen sehr. Deswegen möchten wir an dieser Stelle keine Zahlen nennen. Hinter der Marke Baoli steckt die Jiangsu Baoli Group, ein 1993 gegründetes Privatunternehmen. Diese Gruppe hat rund 3000 Mitarbeiter und ist spezialisiert auf Forschung, Entwicklung, Herstellung und Verkauf von elektrischen Motoren – etwa für Waschmaschinen und Industriesägen – und eben auch von Flurförderzeugen.

Die Zahlen, die wir erhalten haben, sind Angaben aus China in Euro. Wie es heißt, rechnet man auch bei Baoli intern mit Euro-Werten. Bei genauer Betrachtung stellt man fest, dass die Umsätze „explodiert“ sind, nämlich von 55 auf 200 Mio. EUR für die Firmengruppe und von 21 auf 55 Mio. EUR bei den Flurförderzeugen. Da die Jiangsu Baoli Group nicht veröffentlichungspflichtig ist, haben wir keine Chance, die genannten Zahlen zu prüfen.

www.baoligroup.com

27. Ausa, Spanien

Im Gegensatz zu früheren Jahren haben wir diesmal von der Automóviles Utilitarios S.A. (Ausa) nur die Gesamtzahlen erhalten, nicht aber die für die Flurförderzeuge. Deshalb haben wir über die Steigerungsrate des Gesamtumsatzes (+26 Prozent) den Flurförderzeugumsatz hochgerechnet – wohl wissend, dass die ermittelte Zahl von rund 46 Mio. EUR nicht der Realität entsprechen muss. Da aber die Spanier schon im Berichtsjahr 2006 eine Steigerung in diesem Bereich von 30 Prozent vorweisen konnten und diesmal erneut Gewinn ausgewiesen wurde, schien uns diese Art der Abschätzung im Rekordjahr 2007 plausibel.

www.ausa.com

28. DanTruck-Heden, Dänemark

Die Aktivitäten der DanTruck-Heden Liftruck A/S, eine hundertprozentige Tochter der börsennotierten DanTruck-Heden A/S, sind vielfältig. Man entwickelt, produziert und vertreibt Gabelstapler, Geländestapler und Lagertechnikgeräte mit den Marken DanTruck und Heden und importiert und verkauft Nissan- und SMV-Geräte in Dänemark. Überdies ist es die Aufgabe der separaten Firma NettoTruck A/S, Flurförderzeuge von Hyundai und Hangcha in ganz Skandinavien zu verkaufen.

Musste die DanTruck-Heden Liftruck ein Jahr zuvor Umsatzeinbußen hinnehmen, so gelang es im Berichtsjahr, mit 312,5 Mio. DKK (41,9 Mio. EUR) einen deutlich verbesserten Umsatzwert zu erreichen. Insofern haben die Dänen mit ihrer Prognose vom Vorjahr Recht behalten. 2007 wurde auch wieder Gewinn in Höhe von etwas mehr als



Seitenstapler Vierwegestapler Systemlösungen

Terra Deutschland GmbH
Zwischen den Wegen 18
D-74343 Sachsenheim
Tel. +49 7147 27 49-21
Fax +49 7147 27 49-35
www.baumann-online.com



16 Mio. DKK erwirtschaftet, nachdem das Unternehmen im Geschäftsjahr 2006 einen deutlichen Verlust von etwa 6,7 Mio. DKK verkraften musste. Über Vorhersagen für 2008, zum Beispiel über den Auftragseingang, wurden keine Angaben gemacht.

www.dantruck-heden.com

29. Godrej & Boyce, Indien

Die indische Godrej & Boyce Mfg. Co., Ltd. mit Sitz in Mumbai ist äußerst vielseitig. Einerseits befasst man sich mit Gebrauchsgütern des täglichen Bedarfs, andererseits haben die Inder Investitionsgüter im Programm wie Werkzeugmaschinen, Hightech-Einrichtungen für die Luftfahrt, Komponenten der Elektrik und Elektronik und Vieles mehr. Eine eigene Division des Konzerns ist die für das Material Handling. Man fertigt und vertreibt Diesel- und Treibgasstapler, elektrisch angetriebene Stapler, Lagertechnikgeräte, Ex-Schutz-Geräte und zahlreiches Zubehör wie zum Beispiel Anbaugeräte. Zudem vermarktet das Unternehmen in Indien Geräte von bekannten Herstellern: Gabelstapler von Komatsu, so genannte Telescopic Handler von Manitou, Seitenstapler von Hubtex, Lagertechnikgeräte von Crown, Anbaugeräte von Cascade, Reinigungsgeräte von Tennant.

Den ersten Stapler baute das Mitglied der 1897 gegründeten Godrej-Gruppe vor rund 40 Jahren in Kooperation mit Clark, ab 1999 wurde exportiert. Heute beliefern die Inder im Wesentlichen den Nahen Osten, afrikanische Länder sowie Nationen, die dem Golf-Kooperationsrat und der Südasiatischen Wirtschaftsgemeinschaft angehören. Das ist wohl der Grund, weshalb das Unternehmen hierzulande weniger bekannt ist.

Hatten die 11 345 Mitarbeiter des Gesamtunternehmens im Berichtsjahr einen Umsatz von etwa 551 Mio. EUR erwirtschaftet, so erreichte die Material Handling Equipment Division mit den Flurförderzeugen und ihren 887 Mitarbeitern im Geschäftsjahr 2007/2008 einen Umsatzerlös von 2220 Mio. INR (ein Plus von 15,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr) respektive 35,21 Mio. EUR statt bisher 33,1 Mio. EUR. Auch Gewinn erzielte das Unternehmen: Mit rund 27 Mio. EUR fiel der um 42 Prozent höher aus als noch im Jahr davor.

www.godrej.com

30. OMG, Italien

Diesmal erhielten wir trotz mehrmaliger Aufforderung keinerlei Angaben von diesem italienischen Flurförderzeug-Hersteller. So haben wir den Umsatz geschätzt: Da wir die Steigerung der Stückzahlen in Italien kennen, nämlich 5 Prozent im Jahr 2007 (siehe auch Grafik „Prozentuale Aufteilung der Stückzahlen nach Ländern“), wurden die Werte entsprechend hochgerechnet.

OMG ist die Abkürzung für Officine Meccaniche Gonzaga, benannt nach dem Firmenstandort Gonzaga in Oberitalien. Produziert werden Lagertechnikgeräte, die sowohl unter eigenem Namen als auch mit Fremdlogo, zum Beispiel von Clark, auf den Markt kommen. Die Italiener ihrerseits beziehen Gabelstapler von Partnerfirmen, zum Beispiel von Tailift, und vertreiben sie unter der eigenen Marke. Für die deutschen Leser dürfte interessant sein, dass es seit dem 9. Mai 2008 die OMG Deutschland GmbH mit Sitz in Uelzen gibt.

www.omgindustry.com

31. CZ Strakonice, Tschechische Republik

Die Aktiengesellschaft CZ a.s. ist eine in mehreren Bereichen tätige Gesellschaft, die auf dem Sektor Maschinenbau bereits mehr als 80 Jahre arbeitet. Ungefähr 80 Prozent der Produkte werden für die Automobilindustrie hergestellt. Die Gesellschaft zählt nach eigenen Angaben zu den größten Maschinenfabriken in der Tschechischen Republik. Die Flurförderzeuge – Gabelstapler mit elektro- und verbrennungsmotorischem Antrieb und Geländegabelstapler – vertreibt man unter dem Namen Desta. Zum Arbeitsgebiet von CZ gehört auch der Handel mit Gebrauchtgeräten.

Wir hatten gehofft, auf der letzten CeMAT im Mai 2008 mehr über das Unternehmen zu erfahren, aber CZ gehörte nicht zu den Ausstellern in Hannover. Man beschickte lediglich Messen in Tschechien und in der Slowakei. So ist denn auch der internationale Bekanntheitsgrad nicht so hoch.

Anhand des Fragebogens und des (tschechischen) Geschäftsberichts erfuhren wir folgende Fakten: Gesamtumsatz des Unternehmens 1 783 Mio. CZK (Vorjahr: 1 751 Mio. CZK), Umsatzanteil der motorisierten Flurförderzeuge 586 Mio. CZK (Vorjahr: 592 Mio. CZK). In der Rubrik „Ergebnis“ gaben die Tschechen „Gewinn“ an.

www.czas.cz

32. Pramac, Italien

Die italienische Firma Pramac liefert uns jedes Jahr eine sehr übersichtliche Auflistung der Umsätze, Mitarbeiterzahlen und Stückzahlen für die einzelnen Bereiche. Da die Zahlen bis in das Jahr 1998 zurückrei-

Freisicht-Anbaugeräte für Gabelstapler
Stationäre Wendeeinrichtungen
Container-Spreader

Zuverlässigkeit · Qualität · Service
die drei Eckpfeiler für Ihren Erfolg

KAUP - the better way to move your business

KAUP GmbH & Co KG
Bräunstrasse 17 • D-63741 Aschaffenburg
Telefon 06021/865-0 • Fax 06021/865-213
email: kaup@kaup.de • www.kaup.de

KAUP

Die Hände Ihres Staplers

chen, lässt sich die Entwicklung dieses Unternehmens gut erkennen. Danach stieg der Gesamtjahresumsatz – bis auf zwei kleine „Ausrutscher“ in den Jahren 2002 und 2005 – kontinuierlich auf jetzt 216,6 Mio. EUR. Auch der Flurförderzeugumsatz wuchs wieder, nämlich von 17,1 auf 21,6 Mio. EUR. Diese Zahl entspricht einer Auslieferung von 8250 Einheiten mit motorischem Antrieb. Auf Nachfrage teilte man uns mit, dass die Italiener Gewinne erwirtschaftet haben, die Größe dieser Zahl kennen wir aber nicht.

Sein Hauptaugenmerk legt der Lieferant auf Sonderbauten und Nischenprodukte, die in einer speziellen Abteilung realisiert werden und mit denen Pramac offensichtlich gut im Markt platziert ist.

www.pramac.com

33. Stöcklin, Schweiz

Hinter dem Firmennamen Stöcklin verbirgt sich eine Firmengruppe mit Hauptsitz in Dornach in der Schweiz. Die 1934 gegründete Stöcklin Logistik AG ist ein weltweit tätiges Unternehmen in der Förder- und Lagertechnik mit inzwischen 511 Mitarbeitern. Die Produktpalette umfasst Förder- und Lagergeräte sowie intralogistische Gesamtsysteme. Der Lebensmittelcontainer-Bereich taucht in der aktuellen Umsatzaufstellung des Unternehmens nicht mehr auf. Ihn haben die Schweizer aufgegeben, weil unter anderem der Umsatz seit 2003 ständig zurückging. Das Know-how aber aus den Edelstahlbehältern lässt Stöcklin jetzt in die Inox-Stapler einfließen: Praktisch alle Modelle sind in Edelstahl lieferbar.

Nachdem im Jahr 2006 der Umsatz der Gruppe wegen der durchaus üblichen Schwankungen im Systemgeschäft leicht zurückgegangen war, erreichte man im Berichtsjahr den höchsten Gesamtumsatz seit Jahren, nämlich 141 Mio. CHF. Dieser Wert teilt sich auf in 107 Mio. CHF für die Förder- und Lagersysteme und 34 Mio. CHF für verkaufte Flurförderzeuge. Das entspricht bei dem zugrunde gelegten Umrechnungskurs zum Geschäftsjahresende knapp 21 Mio. EUR. Geplant hatte Stöcklin bei den Flurförderzeugen lediglich einen Umsatz von 30 Mio. CHF. Das Geschäft verlief also positiv, und man hofft, dass das in den derzeitigen, etwas schwierigeren Zeiten so bleibt nach dem Motto: „Qualität zahlt sich aus“, oder anders ausgedrückt: „Im Endeffekt ist das etwas Teurere das Billigere.“

www.stoeklin.com

34. Nuova Detas, Italien

Diesmal war es schwieriger als sonst, von der Nuova Detas SpA Informationen zu bekommen. Vielleicht lag es daran, dass zwar der Gesamtumsatz um 2 Mio. EUR stieg, der Umsatz mit Flurförderzeugen aber fiel, wenn auch nur um etwa 3,8 Prozent auf 17,1 Mio. EUR. Uns wurde zwar Gewinn gemeldet, aber die Größenordnung kennen wir nicht, da uns diesmal trotz Aufforderung keine „Bilancio“ geschickt wurde. Es fällt also schwer, diesen italienischen Hersteller von elektrisch und verbrennungsmotorisch angetriebenen Staplern und Ex-Schutz-Geräten zu beurteilen.

www.nuovadetas.it

35. Carer, Italien

Von Carer, dem italienischen Produzenten von elektrisch angetriebenen Flurförderzeugen, erfährt man im Laufe eines Jahres nicht sehr viel. Aber es gibt immerhin einen deutschen Internetauftritt des Unternehmens, dem wir entnommen haben, dass die Angebotspalette aus 46 Modellen mit Tragkräften von 800 bis 16000 kg besteht. Auch habe man, so erfahren wir, den ersten Elektrogabelstapler der Welt mit einer Tragfähigkeit von 25 Tonnen auf der Messe Movint 2007 in Bologna präsentiert. Wie es heißt, erreicht das Gerät eine Geschwindigkeit von 20 km/h.

Während der Umsatzzuwachs von Carer im Geschäftsjahr 2006 mit 32 Prozent beträchtlich war, meldete man uns für 2007 nur eine geringe Steigerung von 16,0 auf nunmehr 16,4 Mio. EUR. Ob Gewinne erwirtschaftet wurden, wollte uns das nicht veröffentlichungspflichtige Unternehmen auch in diesem Jahr nicht mitteilen.

www.carer-italy.com

36. Magaziner, Deutschland

Das im Jahre 1975 gegründete inhabergeführte Familienunternehmen Magaziner Lager- und Fördertechnik GmbH hat sich auf die Entwicklung, Konstruktion und Produktion von Kombi-Schmalgangstaplern spezialisiert. Obwohl zwischen 1980 und 1995 ausschließlich für Lansing und im Anschluss daran bis 1998 für Linde gefertigt wurde, steht der Name Magaziner branchenweit für eine sehr stabile und zuverlässige,

Umrechnungstabelle zur Weltrangliste 2007/2008

Mittelkurse der Europäischen Zentralbank bezogen auf 1 EUR, jeweils zum Geschäftsjahresende

Land	Dänemark	Indien	Japan	Schweden	Schweiz	Südkorea	Taiwan	Tschechien	USA	VR China
Jahr	DKK	INR	JPY	SEK	CHF	KRW	TWD	CZK	USD	CNY
2007	7,458300	63,042000	157,370000	9,366200	1,654700	1377,960000	47,897080	26,628000	1,472100 ¹⁾ 1,581200 ²⁾	10,752400
2006	7,456000	58,034280	157,320000	9,266700 9,040400	1,606900	1224,810000	42,927480	27,485000	1,317000 1,331800	10,279300
2005	7,460500	53,693710	142,420000	9,340100 9,388500	1,555100	1184,420000	39,003480	29,000000	1,179700 1,210400	9,520400
2004	7,438800	56,559160	138,440000	9,126300 9,020600	1,542900	1410,050000	43,600260	30,464000	1,362100 1,296400	10,725500
2003	7,445000	53,735420	126,970000	9,230000 9,080000	1,557900	1506,320000	42,777220	32,410000	1,263000 1,222400	10,062600

¹⁾ 31.12.2007

²⁾ 31.03.2008

vor allem aber flexible Schmalgangtechnik. Umsatz und Mitarbeiterzahl wachsen seit Jahren. Auch das Geschäftsjahr 2007 war keine Ausnahme. Die Stückzahlen wuchsen, und mit einem Umsatz von 15 Mio. EUR stieg dieser im Vergleich zum Vorjahr um knapp 8 Prozent. Den Zuwachs habe man nicht nur neuen Märkten im Ausland zu verdanken, sondern auch in Deutschland sei die Auftragslage im Berichtsjahr gut gewesen, teilte man uns mit.

www.magaziner.de

37. Sichelschmidt, Deutschland

Die Sichelschmidt AG, die bis vor geraumer Zeit noch Sichelschmidt material handling solutions GmbH hieß, gehört zur Gruppe der Firmen, die sich mit explosionsgeschützten Flurförderzeugen befasst. Wie schon in den Vorjahren können wir uns auch diesmal bei diesem Unternehmen kurzfassen, denn wir erhielten lediglich die angefragten Zahlen. Danach stieg der Jahresumsatz geringfügig von 14,5 auf 14,6 Mio. EUR. Die Zahl der Mitarbeiter belief

sich 2007 auf 67. Darüber hinaus gehende Informationen konnte oder wollte man uns nicht zukommen lassen.

www.sichelschmidt.de

38. Miag, Deutschland

Einen leichten Umsatzanstieg von 13 auf 13,5 Mio. EUR meldet der deutsche Spezialist für explosionsgeschützte Flurförderzeuge, die Miag Fahrzeugbau GmbH, für das Geschäftsjahr 2007. Gewinn wurde, so erfahren wir durch unseren Fragebogen, auch erwirtschaftet. Eine Zahl wurde aber nicht angegeben. Die Zahl der Mitarbeiter blieb gleich. Für das Geschäftsjahr 2008, das für Miag ein Jubiläumsjahr ist, denn man feiert den 25. Geburtstag, erwartet das Unternehmen mit Sitz in Braunschweig nur eine leichte Umsatzsteigerung. Hauptabnehmer der explosionsgeschützten Geräte sind vor allem die chemische und die pharmazeutische Industrie, Farben- und Lackfabriken und die Automobilindustrie.

www.miag.de

39. Dambach Lagersysteme, Deutschland

Nach der Loslösung des Unternehmens von der Dambach-Firmengruppe durch ein Management-Buy-out im Jahr 2006 konzentriert man sich am neuen Firmensitz in Bischofswiesenthal unweit von Karlsruhe auf das Kerngeschäft: individuelle Lösungen in der Lager- und Kommissioniertechnik mit den Komponenten Regalbediengeräte und Hochregalstapler. Kletterte der Gesamtumsatz der Dambach Lagersysteme von 30,5 auf 35 Mio. EUR, blieb der Umsatzanteil bei den motorisierten Flurförderzeugen mit 12,5 Mio. EUR konstant. Es wurde erneut Gewinn erwirtschaftet, allerdings kennen wir die Höhe nicht, denn der Lieferant ist nicht veröffentlichungspflichtig.

www.dambach-lagersysteme.de



**AUF DIE SEKUNDE STARTEN.
UNENDLICH POWERN.**

Bei Batterieladesystemen ist ab sofort eine neue Technik das Maß aller Dinge: die Active Inverter Technology von Fronius. Deren wichtigste Eigenschaft: Intelligenz. Individuell versorgt, leben Batterien länger und brauchen weniger Wartung. Und Intelligenz macht sich auch bezahlt, ist doch mit der neuen Technik jede siebte Ladung gratis. Starten Sie daher jetzt in ein neues Zeitalter des Ladens. Auf die Sekunde. Mit Fronius.

**Fronius Deutschland GmbH, Sparte Batterieladesysteme,
Am Stockgraben 3, D-36119 Neuhaus - Dorfborn,
Tel.: +49 (0)6655 / 91694-62, E-Mail: battery.chargers@fronius.com**




**Wir bauen Stapler
nach Maß**

mehr als 50.000 Sondergeräte

... über 300 auf
www.baka.de













**Elektro-Geh-Hochhubwagen
für Motorenmontage**



**Elektro-Fahrersitz-
Hubwagen mit Prismengabeln
für Rollentransport**

Weltrangliste Flurförderzeuge

Rang	Hersteller	Jahr	Mot. Flurförderzeug-Umsatz			Konzern-Umsatz			Ertrag	Mitarbeiter		Hersteller
Rank	Manufacturer	Year	Mio. EUR	Mio. Valuta	Umsatz	Mio. EUR	Mio. Valuta	G/V/U*	Konzern	Fz	Manufacturer	
			Mio. EUR	Mio. Valuta		Mio. EUR	Mio. Valuta	Profit/Loss*	Tot. Corp.	Ind.Trucks		
1		2007/08	4.942	777.691	JPY	12.712	2.000.536	JPY	G	39.528	18.674	Toyota Industries Corp. Japan (BT, Cesab, Raymond)
		2006/07	4.843	761.866	JPY	11.940	1.878.398	JPY	G	36.096	16.136	
		2005/06	4.154	591.665	JPY	10.574	1.505.955	JPY	G	32.977	15.024	
		2004/05	3.619	500.965	JPY	8.968	1.241.538	JPY	G	30.990	14.161	
		2003/04	3.468	440.339	JPY	9.170	1.164.378	JPY	G	27.431	13.513	
2		2007	4.312	4.312	EUR	4.312	4.312	EUR	G	21.086	21.086	Kion Deutschland (Linde, Still, OM)
		2006	3.909	3.909	EUR	3.909	3.909	EUR	G	20.102	20.102	
		2005	3.484	3.484	EUR	9.501	9.501	EUR	G	42.229	19.323	
		2004	3.239	3.239	EUR	9.421	9.421	EUR	G	41.383	18.878	
		2003	2.942	2.942	EUR	8.992	8.992	EUR	G	46.662	18.190	
3		2007	1.804	1.804	EUR	2.001	2.001	EUR	G	10.178	10.178	Jungheinrich Deutschland
		2006	1.582	1.582	EUR	1.748	1.748	EUR	G	9.274	9.274	
		2005	1.497	1.497	EUR	1.645	1.645	EUR	G	8.998	8.998	
		2004	1.406	1.406	EUR	1.531	1.531	EUR	G	9.008	9.008	
		2003	1.348	1.348	EUR	1.471	1.471	EUR	G	9.233	9.233	
4		2007	1.766	2.600	USD	2.447	3.063	USD	G	10.600		Nacco Corporation USA (Yale, Hyster, Shinko, Sumitomo)
		2006	1.898	2.500	USD	2.543	3.349	USD	G	11.300	7.000	
		2005	1.865	2.200	USD	2.676	3.157	USD	G	11.100	7.460	
		2004	1.395	1.900	USD	2.043	2.783	USD	G	11.600	6.500	
		2003	1.267	1.600	USD	1.958	2.473	USD	G	11.600	6.581	
5		2007/08	1.345	211.663	JPY	20.354	3.203.085	JPY	G	32.552	2.150	Mitsubishi Heavy Industries Japan (Mitsubishi, Mitsubishi Caterpillar Forklift, Sagami-hara Mach. Works)
		2006/07	1.253	197.122	JPY	19.505	3.068.505	JPY	G	32.627	2.090	
		2005/06	1.176	167.527	JPY	19.605	2.792.109	JPY	G	33.500	1.919	
		2004/05	1.006	139.339	JPY	18.714	2.590.733	JPY	G	34.306	2.464	
		2003/04	951	120.774	JPY	18.693	2.373.440	JPY	G	43.315	2.581	
6		2007	1.343	1.343	EUR	3.018	3.018	EUR	G	11.187	4.233	Cargotec Finnland (Kalmar)
		2006	1.203	1.203	EUR	2.597	2.597	EUR	G	8.026	3.451	
		2005	1.147	1.147	EUR	2.358	2.358	EUR	G	7.571	3.210	
		2004	888	888	EUR	4.450	4.450	EUR	G	32.928	2.899	
		2003	719	719	EUR	5.344	5.344	EUR	G	33.305	3.180	
7		2007/08	1.146	1.812	USD	1.157	1.830	USD	G	8.282	8.282	Crown Equipment Corporation USA
		2006/07	1.239	1.650	USD	1.252	1.668	USD	G	8.251	8.251	
		2005/06	1.193	1.444	USD	1.206	1.460	USD	G	7.631	7.631	
		2004/05	960	1.245	USD	980	1.270	USD	G	7.368	7.368	
		2003/04	874	1.068	USD	892	1.090	USD	G	6.680	6.680	
8		2007/08	1.099	178.368	JPY	13.820	2.243.023	JPY	G	39.267	3.769	Komatsu Japan
		2006/07	851	133.822	JPY	12.035	1.893.343	JPY	G	35.666	3.338	
		2005/06	867	123.521	JPY	11.950	1.701.969	JPY	G	34.597	3.103	
		2004/05	785	108.664	JPY	10.364	1.434.788	JPY	G	33.008	3.080	
		2003/04	783	99.440	JPY	9.423	1.196.418	JPY	G	31.635	3.025	
9		2007	1.088	1.088	EUR	1.260	1.260	EUR	G	2.667		Manitou Frankreich
		2006	984	984	EUR	1.128	1.128	EUR	G	2.405		
		2005	774	774	EUR	985	985	EUR	G	2.243		
		2004	644	644	EUR	820	820	EUR	G	2.073		
		2003	527	527	EUR	682	682	EUR	G	1.997		
10		2007/08	812	127.784	JPY	68.782	10.824.238	JPY	G	180.535		Nissan Motor Company Japan
		2006/07	651	102.415	JPY	66.543	10.468.583	JPY	G	186.336		
		2005/06	633	90.195	JPY	66.201	9.428.292	JPY	G	183.356		
		2004/05	593	82.095	JPY	61.949	8.576.277	JPY	G	183.607		
		2003/04	594	75.420	JPY	58.510	7.429.000	JPY	G	123.748		

* G (Gewinn/Profit), V (Verlust/Loss), U (Unbekannt/Unknown)

Weltrangliste Flurförderzeuge

Rang	Hersteller	Jahr	Mot. Flurförderzeug-Umsatz			Konzern-Umsatz			Ertrag	Mitarbeiter		Hersteller
Rank	Manufacturer	Year	Mio. EUR	Mio. Valuta	Währung	Mio. EUR	Mio. Valuta	Währung	G/W/U*	Konzern	Fz	Manufacturer
			Powered	Ind. Truck	Sales	Total	Corporation	Sales	Profit/	Employees	Ind.Trucks	
			Mio. EUR	Mio. Valuta		Mio. EUR	Mio. Valuta		Loss*	Tot.Corp.		
11	TCM	2007/08	618	97.329	JPY	858	135.013	JPY	G	2.669	2.200	TCM Corporation Japan GJ: 1.4. - 31.3.
		2006/07	526	82.687	JPY	719	113.047	JPY	G	2.500	2.500	
		2005/06	456	65.000	JPY	649	92.373	JPY	G	2.253	1.600	
		2004/05	326	45.063	JPY	605	83.779	JPY	G	2.105	644	
		2003/04	286	36.337	JPY	588	74.616	JPY	G	2.100	646	
12	DOOSAN <i>Infracore</i>	2007	445	613.193	KRW	2.700	3.720.000	KRW	G	5.144	620	Doosan Corporation Südkorea GJ = Kalenderjahr
		2006	415	447.521	KRW	2.680	3.282.770	KRW	G	5.200	650	
		2005	379	400.242	KRW	2.377	2.815.256	KRW	G	6.450	850	
		2004	282	397.100	KRW	2.029	2.860.600	KRW	G	4.435	630	
		2003	230	347.000	KRW	1.536	2.314.000	KRW	G	4.400	630	
13	NICHYU	2007/08	341	53.650	JPY	435	68.497	JPY	G	2.201	1.692	Nippon Yusoki (Nichiyu), Japan GJ: 1.4. - 31.3.
		2006/07	319	50.208	JPY	419	65.870	JPY	G	2.092	1.618	
		2005/06	331	47.090	JPY	435	62.015	JPY	G	2.008	1.597	
		2004/05	316	43.797	JPY	397	54.963	JPY	G	1.940	1.532	
		2003/04	315	40.054	JPY	391	49.585	JPY	G	1.893	1.473	
14	MERLO	2007	323	323	EUR	380	380	EUR	U	964	657	Merlo Italien GJ = Kalenderjahr
		2006	323	323	EUR	330	330	EUR	G	960		
		2005	274	274	EUR	280	280	EUR	G	900	800	
		2003/04	242	242	EUR	248	248	EUR	G	705	705	
		2002/03	189	189	EUR	195	195	EUR	G	652	652	
15	CLARK	2007	308	425.005	KRW	1.139	1.569.609	KRW	G	11.600	1.000	Clark Südkorea GJ = Kalenderjahr
		2006	279	341.513	KRW	1.098	1.345.356	KRW	G	10.000	650	
		2005	256	303.212	KRW	1.040	1.231.797	KRW	G	10.000	1.000	
		2004	201	284.000	KRW	694	979.000	KRW	U	7.145	1.000	
		2003	103	155.000	KRW	516	777.000	KRW	U	6.906		
16	HELI	2007	259	2.787	CNY	312	3.358	CNY	G		4.728	Anhui Heli VR China GJ = Kalenderjahr
		2006	244	2.508	CNY				G		4.409	
		2005	184	1.747	CNY	344	3.275	CNY	G	5.165	4.094	
		2004	128	1.368	CNY	249	2.670	CNY	G	5.165	4.094	
17	SFC	2007	239	2.566	CNY	265	2.848	CNY	G	3.000	1.200	Zhejiang Hangcha VR China GJ = Kalenderjahr
		2006	180	1.845	CNY	180	1.845	CNY	G		1.100	
		2005	134	1.276	CNY	134	1.276	CNY	U			
		2004	104	1.119	CNY	104	1.119	CNY	U	920	920	
		2003	82	825	CNY	82	825	CNY	U	887	887	
18	HYUNDAI HEAVY INDUSTRIES CO., LTD.	2007	144	198.898	KRW	11.272	15.533.000	KRW	G	25.308		Hyundai Heavy Industries Südkorea GJ = Kalenderjahr
		2006	117	142.813	KRW	10.250	12.554.744	KRW	G	25.398	871	
		2005	104	123.180	KRW	8.742	10.354.400	KRW	G	25.175	871	
		2004	87	122.903	KRW	6.443	9.084.500	KRW	G	25.958	871	
		2003				5.413	8.153.500	KRW	G			
19	Tailift	2007	130	6.227	TWD	172	8.238	TWD	G	1.800		Tailift Group Republic of China (Artison) GJ = Kalenderjahr
		2006	81	3.477	TWD	110	4.722	TWD	G	1.150		
		2005	60	2.340	TWD	72	2.808	TWD	G	900		
		2004	71	3.096	TWD	76	3.314	TWD	U		423	
		2003	51	2.182	TWD	55	2.353	TWD	U		382	
20	Rocla	2007	123	123	EUR	125	125	EUR	G	521	521	Rocla Oyj Finnland GJ = Kalenderjahr
		2006	93	93	EUR	104	104	EUR	G	489	438	
		2005	84	84	EUR	97	97	EUR	G	439	439	
		2004	80	80	EUR	92	92	EUR	G	409	409	
		2003	81	81	EUR	81	81	EUR	V	449	449	

* G (Gewinn/Profit), V (Verlust/Loss), U (Unbekannt/Unknown)

Weltrangliste Flurförderzeuge

Rang	Hersteller	Jahr	Mot. Flurförderzeug-Umsatz		Konzern-Umsatz			Ertrag	Mitarbeiter		Hersteller
Rank	Manufacturer	Year	Mio. EUR	Mio. Valuta	Mio. EUR	Mio. Valuta	G/W/U*	Konzern	Fz	Manufacturer	
			Powered	Ind. Truck Sales	Total Corporation Sales		Profit/Loss*	Employees	Ind.Trucks		
			Mio. EUR	Mio. Valuta	Mio. EUR	Mio. Valuta		Tot.Corp.			
21	KONECRANES	2007	95	95 EUR	1.750	1.750 EUR	G	8.404	190	Konecranes Finnland GJ = Kalenderjahr	
		2006	80	80 EUR	1.483	1.483 EUR	G	7.549	112		
		2005	65	65 EUR	971	971 EUR	G	5.923	102		
		2004	48	435 SEK	48	435 SEK	G	78	78		
		2003	41	374 SEK	41	374 SEK	G	77	77		
22		2006/07	85	85 EUR	85	85 EUR	G	190	190	Combilift Irland GJ: 1.9. - 31.8.	
		2005/06	67	67 EUR	67	67 EUR	G	160	160		
		2004/05	53	53 EUR	53	53 EUR	G	150	150		
		2003/04	41	41 EUR	41	41 EUR	G	117	117		
		2002/03	26	26 EUR	26	26 EUR	G	80	80		
23	HUBTEX.	2007	77	77 EUR	79	79 EUR	G	500	370	Hubtex Deutschland GJ = Kalenderjahr	
		2006	41	41 EUR	71	71 EUR	G	470	230		
		2005	40	40 EUR	40	40 EUR	G	240	240		
		2004	37	37 EUR	37	37 EUR	G	230	230		
		2003	36	36 EUR	36	36 EUR	G	230	230		
24		2007	70	753 CNY	110	1.183 CNY	G	850	550	EP Equipment VR China GJ = Kalenderjahr	
		2006	49	504 CNY	80	822 CNY	G	670	400		
		2005	35	333 CNY	56	533 CNY	G	520	290		
		2004	25	268 CNY	45	483 CNY	G	400	180		
		2003	18	181 CNY	35	352 CNY	G	320	120		
25	SVETRUCK	2006/07	56	525 SEK	62	581 SEK	G	243	211	Svetruck Schweden GJ: 1.9. - 31.8.	
		2005/06	53	491 SEK	60	556 SEK	G	240	210		
		2004/05	48	451 SEK	55	515 SEK	G	243	212		
		2003/04	49	445 SEK	49	445 SEK	G	211	211		
		2002/03	48	442 SEK	48	442 SEK	G	207	207		
26		2007	55	591 CNY	200	2.150 CNY	G	3.000	250	Baoli VR China GJ = Kalenderjahr	
		2006	21	219 CNY	55	565 CNY	U	2.600	400		
27		2007	46	46 EUR	150	150 EUR	G	442		Ausa Spanien GJ = Kalenderjahr	
		2006	37	37 EUR	119	119 EUR	G	460			
		2005	28	28 EUR	99	99 EUR	G	328			
		2004	23	23 EUR	74	74 EUR	G	295			
		2003	25	25 EUR	70	70 EUR	G	282			
28		2007	42	313 DKK	42	313 DKK	G	173	173	DanTruck-Heden Dänemark GJ = Kalenderjahr	
		2006	38	284 DKK	38	284 DKK	V	169	169		
		2005	40	300 DKK	40	300 DKK	U	184	184		
		2004	40	294 DKK	40	281 DKK	G	181	181		
		2003	37	276 DKK	37	276 DKK	G	198	198		
29	<i>Godrej</i>	2007/08	35	2.200 INR	551	34.711 INR	G	11.345	887	Godrej & Boyce Indien GJ: 1.4. - 31.3.	
		2006/07	33	1.921 INR	355	26.615 INR	G	9.865	687		
		2005/06	28	1.483 INR	373	20.054 INR	G	8.583	668		
		2004/05	19	1.095 INR	287	16.245 INR	G	8.133	572		
		2003/04	14	740 INR	289	15.520 INR	U	7.964	516		
30		2007	30	30 EUR	33	33 EUR	U	135	120	OMG Italien GJ = Kalenderjahr	
		2006	29	29 EUR	31	31 EUR	G	135	120		
		2005	22	22 EUR	24	24 EUR	G	122	110		
		2004	18	18 EUR	23	23 EUR	G	120	100		
		2003	17	17 EUR			G		90		

* G (Gewinn/Profit), V (Verlust/Loss), U (Unbekannt/Unknown)

Weltrangliste Flurförderzeuge

Rang	Hersteller	Jahr	Mot. Flurförderzeug-Umsatz			Konzern-Umsatz			Ertrag	Mitarbeiter		Hersteller
Rank	Manufacturer	Year	Mio. EUR	Mio. Valuta		Mio. EUR	Mio. Valuta		Konzern	Fz	Manufacturer	
			Powered	Ind. Truck Sales		Total Corporation Sales		Profit/Loss*	Employees	Ind.Trucks		
			Mio. EUR	Mio. Valuta		Mio. EUR	Mio. Valuta		Tot.Corp.			
31		2007	22	586 CZK		67	1.783 CZK	G	1.455	230	CZ Strakonice Tschechische Republik (Desta) GJ = Kalenderjahr	
		2006	22	592 CZK		64	1.751 CZK	G	1.476	232		
		2005	20	588 CZK		57	1.653 CZK	U	1.440	240		
		2004	19	576 CZK		51	1.558 CZK	G	1.390	238		
		2003	20	635 CZK		47	1.534 CZK	U	1.455	250		
32		2007	22	22 EUR		217	217 EUR	G	785	176	Pramac Italien GJ = Kalenderjahr	
		2006	18	18 EUR		184	184 EUR	G	764	170		
		2005	16	16 EUR		157	157 EUR	U	705	155		
		2004	15	15 EUR		160	160 EUR	U	665	160		
		2003	15	15 EUR		150	150 EUR	U	697	165		
33	Stöcklin	2007	21	34 CHF		85	141 CHF	G	511	60	Stöcklin Schweiz GJ = Kalenderjahr	
		2006	18	29 CHF		73	118 CHF	G	520	70		
		2005	17	26 CHF		95	148 CHF	G	520	70		
		2004	16	25 CHF		93	114 CHF	G	561	80		
		2003	16	22 CHF		82	128 CHF	G	547	80		
34		2007	17	17 EUR		20	20 EUR	U	45	39	Nuova Detas Italien GJ = Kalenderjahr	
		2006	18	18 EUR		18	18 EUR	G	39	39		
		2005	15	15 EUR		15	15 EUR	G	39	39		
		2004	16	16 EUR		16	16 EUR	G	39	39		
		2003	16	16 EUR		16	16 EUR	G	40	40		
35		2007	16	16 EUR		16	16 EUR	U	54	54	Carer Italien GJ = Kalenderjahr	
		2006	16	16 EUR		16	16 EUR	U	50	50		
		2005	12	12 EUR		12	12 EUR	U	54	54		
		2004	13	13 EUR		13	13 EUR	U	55	55		
		2003	13	13 EUR		13	13 EUR	U	62	62		
36		2007	15	15 EUR		15	15 EUR	G	65	65	Magaziner Deutschland GJ = Kalenderjahr	
		2006	14	14 EUR		14	14 EUR	G	60	60		
		2005	13	13 EUR		13	13 EUR	G	55	55		
		2004	13	13 EUR		13	13 EUR	G	55	55		
		2003	11	11 EUR		11	11 EUR	G	50	50		
37		2007	15	15 EUR		15	15 EUR	U	67	67	Sichelschmidt Deutschland GJ = Kalenderjahr	
		2006	15	15 EUR		15	15 EUR	U	65	65		
		2005	15	15 EUR		15	15 EUR	U	50	50		
		2004	14	14 EUR		14	14 EUR	U	120	120		
		2003	16	16 EUR		16	16 EUR	U	130	130		
38		2007	14	14 EUR		14	14 EUR	G	90	90	Miag Deutschland GJ = Kalenderjahr	
		2006	13	13 EUR		13	13 EUR	G	90	90		
		2005	13	13 EUR		13	13 EUR	G	90	90		
		2004	13	13 EUR		13	13 EUR	G	90	90		
		2003	13	13 EUR		13	13 EUR	G	90	90		
39		2007	13	13 EUR		35	35 EUR	G	163	50	Dambach Deutschland GJ = Kalenderjahr	
		2006	13	13 EUR		31	31 EUR	G	160	62		
		2005	12	12 EUR		131	131 EUR	G	895	68		
		2004	12	12 EUR		128	128 EUR	U	930	70		
		2003	12	12 EUR		135	135 EUR	U	960	80		

Kann man Staplerschäden
bis zu 95 % reduzieren?

Ja! Mit unserem Zugangskontrollsystem minKey. Testen Sie's!

MINIDAT.DE

