

# Rekord-bauma, E-PPU, Windenergie, standardisierte Sattel und mehr

Wenn es um Transportequipment für den Schwerlastbereich geht, führt auch an dem Namen Goldhofer kein Weg vorbei. Mit dem diesjährigen bauma-Auftritt stellte die Goldhofer AG dies erneut eindrucksvoll unter Beweis.

Bilder: Sven Buschmeyer

**L**ediglich zehn Tage nach Abschluss der weltgrößten Baumaschinenmesse in München besuchte die STM-Chefredaktion den in Memmingen ansässigen Hersteller und führte mit Dennis Leschensky, Vertriebsleiter Europa und Nord-Afrika, ein Interview.

**STM: Vor zehn Tagen schloss mit der bauma in München die wahrscheinlich weltweit größte Baumaschinenmesse ihre Tore. Wie ist die bauma 2025 für Goldhofer verlaufen?**

**Leschensky:** Für Goldhofer war es eine außerordentlich erfolgreiche bauma, sowohl was die Qualität als auch die Quantität der Besu-

cher anging. Man muss wirklich sagen, dass es für uns eine außergewöhnlich gute Messe war. Zumal ja auch im Vorlauf die Branchenstimmen relativ verhalten und sich nicht einig waren, ob man eher mit einer guten Messe oder eher schlechten rechnen muss. Für uns lässt sich allerdings ein durchweg positives Fazit ziehen, da unser Stand extrem gut besucht war und wir sehr viele gute Gespräche geführt haben. Zudem konnten wir auf der bauma selbst auch gute Abschlüsse verzeichnen. Somit können wir als Goldhofer schließen, dass die bauma 2025 für uns ein voller Erfolg, wenn nicht sogar eine Rekord-bauma, war.



Dennis Leschensky, Vertriebsleiter Europa und Nord-Afrika Goldhofer AG, bei der Pressekonferenz auf der bauma.

*bauma 2025:  
„Ein absoluter Erfolg  
für uns – in jeder  
Hinsicht.“*

**STM: Sie sprachen soeben von guten Abschlüssen. Diesbezüglich gehen die Äußerungen von Ausstellern häufig weit auseinander. Goldhofer konnte also auf der diesjährigen bauma erfolgreiche Abschlüsse tätigen?**



Unschwer zu erkennen: hier findet der Stahlbau bei Goldhofer statt.

**Leschensky:** Ja! Wir haben tatsächlich den Rekordumsatz, bezogen auf die bauma, überhaupt erwirtschaftet. Natürlich sind manche Aufträge im Vorfeld vorbereitet. Aber es waren auch zahlreiche Abschlüsse, die spontan auf der Messe getätigt wurden. Man muss schon sagen: Ein absoluter Erfolg für uns – in jeder Hinsicht.

**STM: Eine Neuheit, die Goldhofer auf der Messe präsentierte, war das E-Powerpack/die E-Power-Pack-Unit (E-PPU) für die selbstfahrenden Modulfahrzeuge PST/SL-E. Die E-Powerpacks liegen derzeit voll im Trend. Wie wurde das E-Powerpack von der Branche angenommen?**

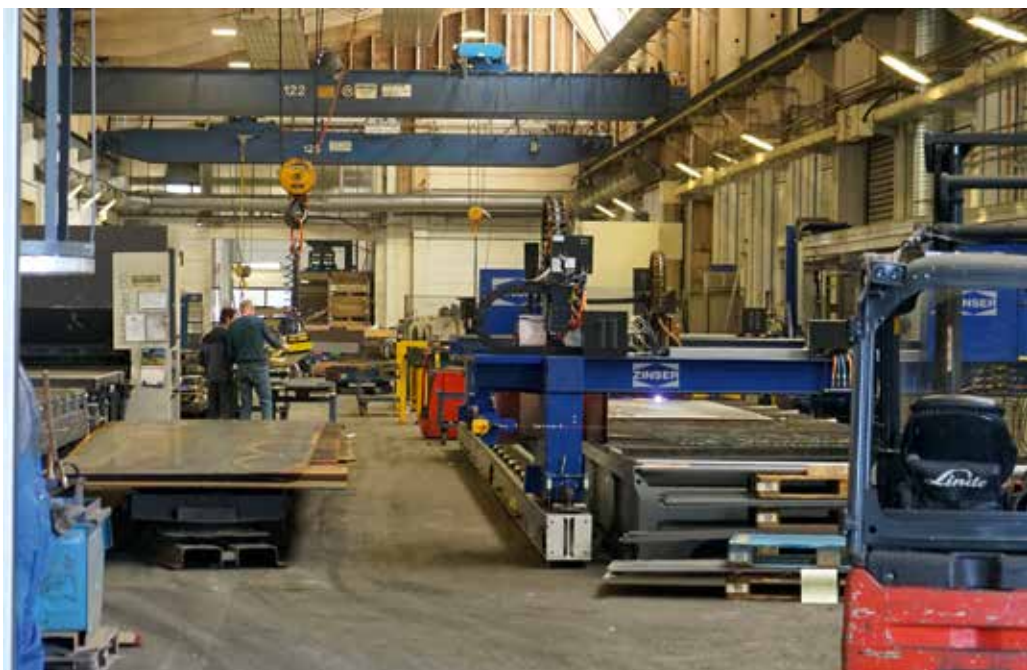
**Leschensky:** Das wurde sehr gut angenommen – sowohl von den internationalen als auch von den deutschen beziehungsweise den DACH-Kunden. Ein riesengroßer Pluspunkt war tatsächlich, dass wir dieses Exponat bei den Live-Vorfürungen auch wirklich gefahren haben. So konnten die Kunden live sehen, wie leistungsstark dieses Powerpack tatsächlich ist. Das E-Powerpack bietet eine Leistung von 250 KW und ist somit ungefähr vergleichbar mit einem 280 PS Diesel-Powerpack. Der Vorteil eines elektrischen Antriebs im Vergleich zum konventionellen Verbrenner ist allerdings das kontinuierliche Antriebsmoment, wodurch sich eine direkte Kopplung zwischen der Energieerzeugung und dem Fahrtrieb ergibt. Der Bediener kann das Fahrzeug somit wesentlich „gefühlvoller“ steuern, wodurch „millimetergenaues Positionieren“ zur Realität wird.

**STM: Bedeutet dies, dass auch die Räder direkt elektrisch angetrieben sind?**

**Leschensky:** Nein. Zur Kraftübertragung zwischen PowerPack und Fahrwerk verwenden wir weiterhin Hydraulik. Bei der Entwicklung haben wir jedoch speziell auf Energieeffizienz Wert gelegt, indem wir die Systeme modular gestaltet haben. Das bedeutet, dass nur die Antriebe angesteuert werden, die für die aktuelle Funktion, wie z.B. das Lenken, aktuell notwendig sind.

**STM: Wie lange kann mit dem E-Powerpack gearbeitet werden? Auch wenn eine Aussage sicherlich schwer ist, da beispielsweise beim Transport bei bergiger Strecke der Verbrauch höher ist als beispielsweise innerbetrieblich.**

**Leschensky:** Es gibt tatsächlich keine konkreten Aussagen. Das E-PowerPack kann nicht für alle Anwendungen die richtige Lösung sein, dessen sind wir uns bewusst. Vor allem bei dem von Ihnen erwähnten Transport auf Strecken in bergigem Gelände überwiegen die Vorteile eines Verbrenners aktuell. Für industrielle Anwendungen jedoch, wo regelmäßig kürzere Distanzen gefahren werden, Emissionsbeschränkungen vorhanden und Möglichkeiten zum Laden gegeben sind, liegen die Vorteile wiederum auf



Vor dem Schweißen steht das Zuschneiden der Stahlplatten.

Seiten eines E-PowerPacks. Aufgrund unserer Erfahrungen im Airport-Bereich, wo wir ebenfalls ähnliche Anwendungen mit schweren Lasten haben, sehen wir ein großes und wachsendes Potential an Einsatzmöglichkeiten.

**STM: Waren das auch die Hauptgründe für die Markteinführung des E-Powerpacks?**

**Leschensky:** Ja. Wie bereits erwähnt sehen wir den Haupteinsatzzweck im industriellen Transport inkl. Hallenverkehr. Bei diesen Anwendungen brauchen wir emissionsfreie Lösungen für den Schutz der Mitarbeiter. Positiver Nebeneffekt für die Betreiber, das ist ebenfalls ein Erfahrungswert aus unserem Bereich Airport Technology, sind reduzierte Wartungszeiten und -kosten.

## Perfektes Match aus Selbstfahrer mit E-PPU und elektrischem Kran auf der bauma

**STM: Waren denn auch aus diesem Bereich Kunden auf der bauma da?**

**Leschensky:** Ja! Auch aus diesem Bereich waren Kunden auf unserem bauma-Stand. Wir hatten vor allem reges Interesse aus Amerika – gerade auch aus den USA. Auf der bauma haben wir zusammen mit dem Kranhersteller TECO kooperiert, der bei den Live-Vorfürungen den ebenfalls voll elektrisch betriebenen Kran bediente. Dies war für uns eben das perfekte Match aus Selbstfahrer mit E-Powerpack und elektrischem Kran. Nach unserer Ansicht symbolisierte diese Kombination auch einen typi-

schen Anwendungsfall: Mit einem verbreitbaren PST mit E-Powerpack kann der Kran, der eine Hubkraft von 300 t aufweist, in die Halle gefahren werden, wo er sich autark aufstellt. Dann wird mit dem gleichen PST die zu hebende Last vor der Halle geholt, in die Halle gefahren und dort dann vom Kran an den Bestimmungsort gehoben. Abschließend fährt das PST mit dem Kran wieder heraus – also alles aus einer Hand. Ich muss keine Industriedächer abmontieren und brauche keine großen Schwerlastkrane. Ich bin also weitestgehend flexibel und autark unterwegs – und das Ganze natürlich dann auch noch emissionsfrei. Unter beengten Platzverhältnissen spielt dann auch noch die genannte Präzision beim Verfahren, die das E-Powerpack bereitstellt, eine wichtige Rolle. Somit sind wir da hervorragend aufgestellt.

**STM: Weitere Ausstellungsstücke auf dem Goldhofer-Stand waren zudem ein Fahrzeug mit Turm-Adapter RA 3-100 sowie die Kombination PST/SL-E mit Flügeltransportvorrichtung FTV 930 – vor drei Jahren als FTV 850 eingeführt – für den Transport von Turmsegmenten beziehungsweise Rotorblättern. Beide Transporteinheiten, die auf der Messe ausgestellt waren, erhielten Verbesserungen/ein Facelift. Welche Verbesserungen wurden vorgenommen und was waren die konkreten Gründe dafür?**

**Leschensky:** Also die 930 bei der FTV 930 steht analog zu der 850 von damals für die Metertonnage. Das heißt vereinfacht ausgedrückt, wieviel Last kann ich auf eine gewisse Länge bewegen. Um alle derzeit auf dem Markt verfügbaren Windflügel sowie mögliche zukünftige Modelle, die sich noch in der Entwicklung befinden, transportieren zu können, hielten wir



Das passende Werkzeug, um Rohrleitungen, beispielsweise für die Hydraulik, in die richtige Form bringen zu können.

es für notwendig, von der 850er auf die 930er zu upgraden.

Bei dem Upgrade wurde konstruktiv an sich wenig verändert, sodass auch die FTV 930 ähnlich zu den vorherigen FTVs ist. Die 930er wurde eigentlich lediglich auf die größeren Flügel ausgelegt, um da eben auch weiterhin zukunfts-fähig unterwegs zu sein.

**STM:** *Wie einfach war das umzusetzen? Musste dafür beispielsweise nur ein stärkerer Hydraulikzylinder verwendet werden?*

**Leschensky:** Ganz einfach ausgedrückt ist es tatsächlich so gewesen. Es handelt sich um eine Aufrüstung der jeweiligen Komponenten, sodass diese auch die entsprechende Tragkraft bringen. Wir haben einfach die Erfahrung gemacht, dass die FTV, so wie sie derzeit ist, sehr gut im Markt ankommt und auch angenommen wird. Und dementsprechend werden wir unser Konzept auch weiterhin so beibehalten und dieses gut funktionierende Erfolgsmodell lediglich dem aktuellen Bedarf des Marktes anpassen.

## Veränderungen ermöglichen Ein-Mann-Betrieb bei RA 3-100

**STM:** *Welche Verbesserungen wurden an dem Turm-Adapter RA 3-100 vorgenommen und warum?*

**Leschensky:** Das war tatsächlich eine etwas größere Geschichte im Vergleich zur FTV. Der RA-3 ist ja auch ein Produkt, das wir schon länger im Portfolio haben. Insbesondere aufgrund der Erfahrungen aus dem europäischen Transportmarkt haben wir aber festgestellt, dass die RA 3-100 einfach einer Überarbeitung bedarf. Dabei haben wir sehr konkret auf das Feedback unserer Kunden gehört und uns auch sehr stark daran orientiert, und auch genau an diesen

Punkten aus dem Feedback angesetzt und diese angepasst. Dies resultierte dann hauptsächlich in einem breiteren Heckfahrwerk, sodass wir im Heckfahrwerk jetzt bei 2,95 m Breite sind. Schlicht und ergreifend steht dabei natürlich das Argument der Seitenstabilität im Vordergrund.

Wenn ich große Turmsegmente, die ja auch immer größer werden, bei gleichbleibender Infrastruktur transportieren und um die Ecken bekommen muss, ist es selbstverständlich notwendig, die größeren Kräfte, welche insbesondere auf das hintere Fahrwerk wirken, aufnehmen zu können. Aus diesem Grund haben wir uns dazu entschlossen, das hintere Fahrwerk auf nahezu 3 m zu verbreitern, um diese Kräfte eben aufnehmen und die Seitenstabilität gewährleisten zu können. Gleichzeitig haben wir am Rahmen eine Eigengewichtsoptimierung vorgenommen, sodass wir möglichst leicht sind, um dann auch eine möglichst hohe Nutzlast zu erzielen.

Ein großes Anliegen bei den vorgenommenen Veränderungen war für uns das Bedienkonzept vom Fahrzeug selbst. Durch die vorgenommenen Veränderungen beziehungsweise Verbesserungen sind wir mittlerweile theoretisch in der Lage, mit dem Fahrzeug im Ein-Mann-Betrieb zu operieren. Hierbei sind beispielsweise ganz besonders die Spannpratzen, die wir brauchen, um die Turmsegmente zu sichern, zu nennen, die erheblich leichter geworden sind. Früher haben diese so um die 90 kg gewogen – für den Ein-Mann-Betrieb zu schwer. Bei der Neugestaltung konnten wir das Gewicht, je nach Größe der verwendeten Prätze, auf mittlerweile 40 kg reduzieren. Und



Schließlich warten die in Form gebrachten Leitungen auf den Einbau ins Fahrzeug.

wir haben eine Vier-Punkt-Aufnahme für den Turm realisiert. Das heißt, wir brauchen keinen Kran oder andere Maschinen, die den Turm stabilisieren, während wir ihn aufnehmen. Ganz einfach ausgedrückt bedeutet dies: ich kann den Turm ablegen, vorne und hinten dranhelfen, aufnehmen, hochfahren und fertig. Dies funktioniert selbstverständlich sowohl bei der Aufnahme als auch beim Absetzen.

**STM:** *Ist der Adapter beim Anbringen der Pratten dann ganz auf dem Boden? Da 40 kg beispielsweise auf 2 m Höhe zu heben ist dann doch noch eher schwierig.*

**Leschensky:** Ich kann ihn ganz auf dem Boden absetzen, je nachdem wie auch der Turm liegt. Diese liegen ja häufig auf einem Schalungsgestell/-sockel, um den direkten Bodenkontakt zu vermeiden. Das sind aber vielleicht 50 cm. Der neue oder überarbeitete Adapter ist schon so konzipiert, dass ich mit dem Rohradapter auf die Höhe fahren kann, wo sich auch der Turm befindet. Dann gibt es direkt neben den Positionen, wo der Turm verschraubt werden muss, Ablagefächer für die Pratten, die ich dann rausnehme und mit dem Turm verschraube. Es sind also möglichst kurze Wege, sodass ich die Pratte nicht irgendwo hinten aus einer Kiste holen und den 40 m Zug entlang tragen muss.

**STM:** *Die Segmente „Selbstfahrende, modulare Fahrzeuge“ und „Transportlösungen für Windkraftanlagen“ haben in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung gewonnen. Welchen Stellenwert haben die beiden Bereiche innerhalb des Goldhofer-Produktportfolios?*



Nach und nach werden die ...

**Leschensky:** Dieser Bereich hat einen sehr hohen Stellenwert im Portfolio. Bei uns ist es tatsächlich so, dass der Transportbereich Windenergie einer der wichtigsten Kompetenzbereiche im Unternehmen ist, für den wir einfach auch sehr bekannt sind in der Branche. Zudem ist Windenergie immer noch ein boomendes Geschäft. Es ist immer noch so, dass neue Windkraftanlagen gebaut beziehungsweise alte, die beim Rückbau ja auch transportiert werden müssen, durch neue ersetzt werden. Hinzu

kommt, dass die Windkraftanlagen immer größer werden. Das heißt, wir sehen es schon so, dass innerhalb der nächsten Jahre beziehungsweise wahrscheinlich Jahrzehnte immer ein Bedarf da sein wird. Das haben wir frühzeitig erkannt und haben uns eigentlich relativ früh schon, 2013 beginnend, mit einem Wind-Portfolio aufgestellt, welches auch den entsprechenden Bedarf erfüllen kann. Zudem wird dieses Wind-Portfolio natürlich kontinuierlich optimiert.



... Fahrzeuge fertiggestellt.



Das automatisierte Ersatzteillager von Goldhofer in Memmingen.

**STM: Wie eng arbeitet ihr da mit den Herstellern von Windkraftanlagen zusammen?**

**Leschensky:** Sehr eng. Das ist auch unabdingbar, da ich als Hersteller ja wissen muss, was kommen wird, um entsprechendes Transportequipment entwickeln zu können. Die Windbranche überhaupt ist aber sehr gut vernetzt. Wie schon gesagt, müssen wir ja einfach wissen, was kommen wird, damit wir uns auch entsprechend darauf auslegen können – sonst funktioniert das einfach nicht. Deswegen sind Abstimmungen und gute Beziehungen einfach wichtig.

## *CARGOPLUS: Vor drei Jahren belächelt – heute zum Erfolgskonzept gemausert*

**STM: Auf der bauma 2022 führte Goldhofer CARGOPLUS ein – und wurde dafür auch teilweise belächelt. Wie wurde CARGOPLUS von den Kunden angenommen und könnten Sie das System nochmals beschreiben?**

**Leschensky:** Der CARGOPLUS an sich ist erstmal ein Niederquerschnittsreifen, der insbesondere für den europäischen Transport ausgelegt ist. Wenn ich beispielsweise mit einem Semi-Tieflader durch Deutschland, als Transitland, einen Transport durchführe, habe ich das große Problem, dass ich in Deutschland auf der Straße eben die Beschränkung von 8 t Achs-

last habe. Wenn ich jetzt für den Transport eine niedrige Lade- beziehungsweise Transporthöhe benötige, kann ich dies mit einem 205er Reifen erzielen – bei 8 t Achslast. Wenn mir als Transporteur die 8 t Achslast aber nicht reichen, habe ich nun beispielsweise mit der Verwendung einer Pendelachse die Möglichkeit die Achslast auf 10 t respektive 12 t zu erhöhen. Da ich hierfür dann aber einen 245er Reifen benötige, hat dies wiederum den Nachteil, dass ich eine viel größere Lade- beziehungsweise Transporthöhe habe. Somit hat der Transporteur sozusagen die Wahl zwischen Pest und Cholera.

Der CARGOPLUS ist jetzt genau das Zwischenstück, welches die Vorteile von beiden vereint, da ich mit dem CARGOPLUS letztendlich die Höhe von einem 205er Reifen und gleichzeitig die Achslast von einem 245er Reifen habe. Das heißt ich habe einen niedrigen Reifen mit einer hohen Achslast. Und das ist natürlich das, wo ich als Kunde auch viel gewinne. Dies kann man an einem extrem vereinfachten Rechenbeispiel, bei dem ich beispielsweise ein Gesamtgewicht von 40 t bewegen muss, verdeutlichen: bei 8 t Achslast brauche ich dafür dann 5 Achsen. Wenn ich 10 t Achslast habe, benötige ich natürlich nur 4 Achsen. Somit bin ich kürzer und wendiger, habe aber aufgrund der 245er Reifen die größere Lade-/Transporthöhe. Mit dem CARGOPLUS 205er Niederquerschnittsreifen mit der höheren Achslast spare ich mir sowohl die Länge als auch die Höhe und profitiere so davon. Das ist das, was den CARGOPLUS auszeichnet.

Kurz vor unserem Treffen hat Herr Bischofberger die Nachpresse zur bauma rausgeschickt, in der beispielsweise auch die Firma Bohnet, die den Reifen mit einem ARCUS Semi-Auflieger einsetzen, erläutert, dass der CARGOPLUS für sie ein Erfolgsgarant ist. Der CARGOPLUS funktioniert und wurde vom Markt auch gut angenommen. Dies wird von den Kunden bestätigt, die von dem System begeistert sind.

**STM: Auf der weltgrößten Baumaschinenmesse durfte selbstverständlich die STARLINE nicht fehlen. Die Serie eignet sich für zahlreiche Transportaufgaben. Dabei setzt Goldhofer auf das Baukastensystem. Können Sie dies genauer erläutern?**

**Leschensky:** Die STARLINE ist bei uns das standardisierte Portfolio – hauptsächlich im Sattelpbereich: Also der STEPSTAR als Sattel und der TRAILSTAR als Anhänger. Wir haben beide mehr oder weniger zeitgleich entwickelt. Das heißt, wir haben dabei auf eine Gleichteilstrategie gesetzt. Wir haben beispielsweise grundsätzlich den gleichen Rahmen, die gleichen Achsen, die gleichen Komponenten oder eben auch die gleichen Verzurrpunkte. Und das eben übergreifend über jeden Fahrzeugtyp. Für den Kunden hat dies den großen Vorteil, dass er das Fahrzeug flexibel einsetzen kann. So kann er beispielsweise bei einem Fahrzeug, welches er ursprünglich ohne Rampen gekauft hat, diese auch noch später dazu kaufen.

## „Premium schafft Mehrwert“

**STM:** Kann man also sagen, dass die STARLINE sozusagen das „Massenprodukt“ und die zuvor genannten Windkraftfahrzeuge die „Spezialprodukte“ im Portfolio von Goldhofer sind?

**Leschensky:** Richtig. Genauso ist es. Man muss natürlich sagen: Wir sind ein Hersteller für Speziallösungen. Wir bedienen das Premiumsegment, indem wir ebenfalls bewusst sagen: Bei uns ist die Qualität vorrangig vor dem Preis. Natürlich ist unser Ziel auch, preiswerte Fahrzeuge anzubieten. Aber wir haben mit der STARLINE, die wir 2020 eingeführt haben, auch die Tür in den standardisierten Sattelmärkte geöffnet. Da wir auch gemerkt haben, dass wir in diesem Bereich das Potenzial haben und wir das auch gut umsetzen können. Da sind wir aber sicherlich nicht vergleichbar mit anderen Herstellern mit Baukastenprinzip, um es mal ganz klar zu sagen. Wir sehen uns auch mit der STARLINE weiterhin als Premiumhersteller. Das Portfolio, welches die STARLINE abbildet, ist eine Ergänzung im Bereich des standardisierten Massen-Portfolios.

Und ansonsten sind es Spezialprodukte, die wir herstellen, bei denen wir auch wirklich Wert darauflegen, dass wir dem Kunden genau das bieten, was er braucht. Das Ganze nennen wir „Premium schafft Mehrwert“ und so setzen wir

für unsere Kunden mit Fachexpertise um, was sie wirklich benötigen. Und das ist das Ausschlaggebende: Auf den Kunden zu hören und zu versuchen, ihm die spezialisierte oder für ihn passgenaue Lösung zu bieten.

**STM:** Bei meiner Anfahrt war ich ein Tor zu früh abgebogen. Dabei habe ich zwei zur Auslieferung bereitstehende AST-Schlepper gesehen. Ist das ein Tochterunternehmen von Goldhofer?

**Leschensky:** Nein. Das ist ein und dieselbe Organisation. Wir sind nur aufgeteilt in zwei Geschäftsbereiche. Es läuft alles unter der AG und wir bedienen nur zwei verschiedene Standbeine. Allerdings muss man halt auch sagen, dass es für uns natürlich ein großer Vorteil ist, weil wir dadurch Synergieeffekte erzielen. Nehmen wir jetzt nur einmal das Beispiel E-Powerpack. Da haben wir uns schon die Zeit genommen, den Wissenstransfer und die Erfahrung, die wir da aus dem Airport-Bereich übernehmen konnten, in dieses E-Powerpack zu transferieren. Ein Flugzeug-Schlepper, wie unser PHOENIX E, bewegt auch 352 t Abfluggewicht. Das ist auch nicht gerade wenig. Und die machen das seit Jahren vollelektrisch. Daraus haben wir gelernt und uns einfach die Zeit genommen, um dieses Wissen dann entsprechend zu transferieren, sodass wir mit dem E-Powerpack auch ein hervorragendes Produkt anbieten können.

**STM:** Ist das E-Powerpack dann eine komplette Eigenentwicklung, die ihren Ursprung bei den Goldhofer Flugzeug-Schleppern hat, oder arbeitet ihr da mit einem Hersteller zusammen?

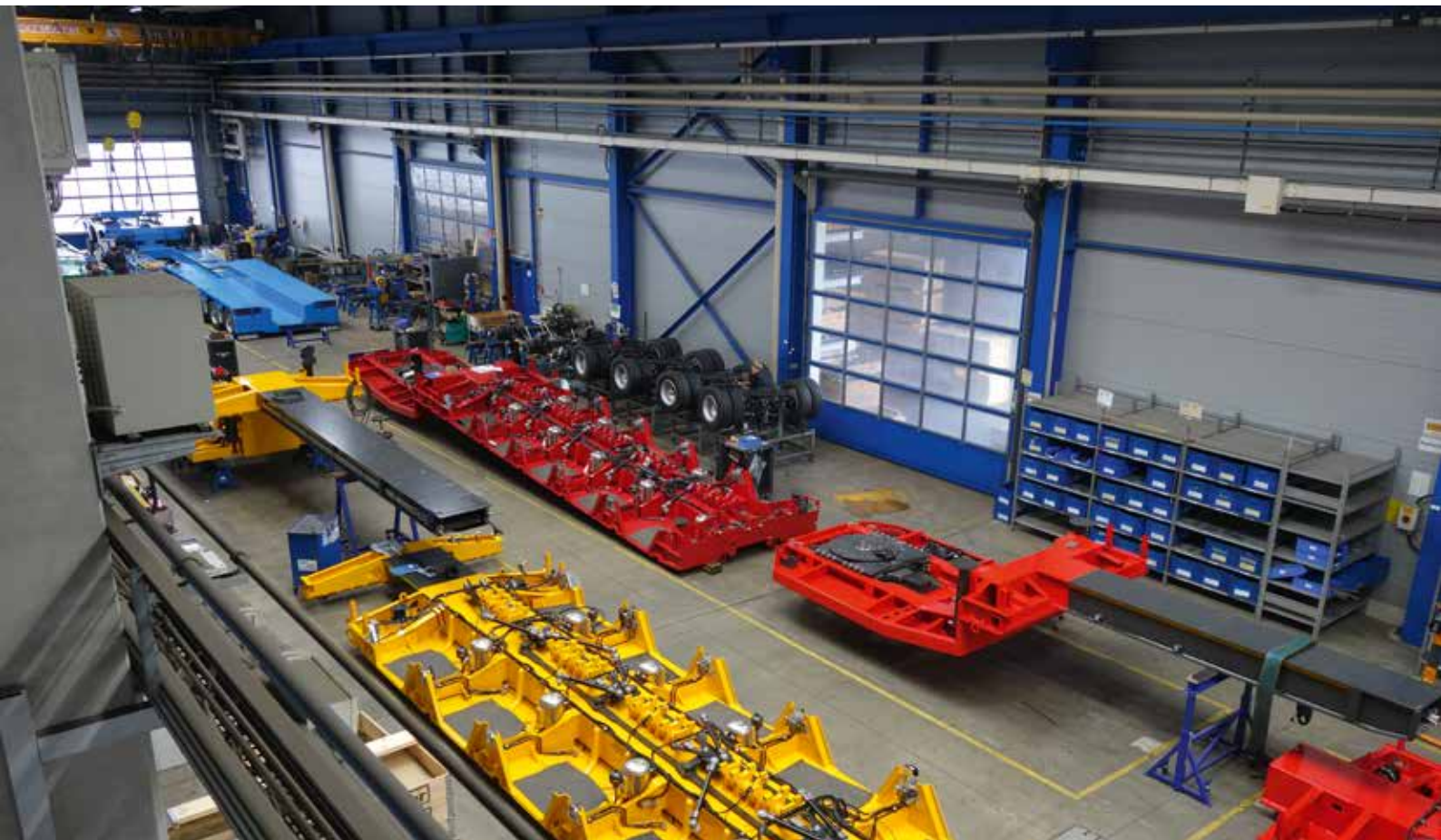
**Leschensky:** An sich ist es eine komplette Eigenentwicklung. Wenn es beispielsweise um Batteriekomponenten geht, braucht man natürlich immer Partner beziehungsweise Zulieferer. Aber wenn es um das Konzept „E-Powerpack“ geht, dann ist das komplett Inhouse entwickelt. Wir haben da den Vorteil, dass wir keinen Entwicklungspartner brauchen, da wir die Kompetenz selber im Haus haben.

**STM:** Die abschließende Frage: Mit welchen Produktinnovationen aus dem Hause Goldhofer kann in naher Zukunft gerechnet werden?

**Leschensky:** Ich würde mal diplomatisch sagen, dass wir da einfach mal das Jahr 2026 abwarten und uns überraschen lassen. Sicher ist, dass wir das ein oder andere im kommenden Jahr präsentieren und zeigen werden.

**Herr Leschensky, vielen Dank für das Interview!**

**Das Interview führte Sven Buschmeyer!**



Eine Produktionslinie in einer der Hallen aus der Vogelperspektive.