



Hans-Georg Frey, Geschäftsführer Liebherr-Werk Ebingen GmbH, zieht eine positive Bilanz der diesjährigen Bauma.

# „Das Jahr hat ganz ordentlich begonnen“

**Seit knapp 1 1/2 Jahren steht Hans-Georg Frey nun als Geschäftsführer an der Spitze der Liebherr-Werk Ebingen GmbH. Als er die Nachfolge seines Vorgängers Friedrich Bär antrat, war die Herstellerlandschaft der Kranbranche spürbar im Umbruch begriffen und zudem deutete sich eine Abschwächung des Marktes an. Alles in allem also eher schwierige Umstände, denen sich der neue Liebherr-Geschäftsführer gegenüber sah. KM traf sich mit Hans-Georg Frey auf der Bauma zum Gespräch und wollte wissen, wie sich die Geschäfte in den vergangenen Monaten für die Ehinger entwickelt haben.**

**KM:** Herr Frey, wir hatten uns vor 15 Monaten bereits unterhalten, damals noch zusammen mit Ihrem Vorgänger Herrn Bär, und ein Interview geführt in einer Situation, in der sich abzeichnete, dass es mit dem Boom in der Mobilkranbranche zu Ende gehen würde. Hat sich dies bestätigt und wie stellt sich die Situation in den letzten drei Monaten dar?

**Frey:** Man muss sehen, dass sich im Jahr 2002 der Markt für die All-Terrain-Krane nach einer langjährigen Wachstumsphase erstmalig abgeschwächt hat, und zwar gleich um circa 20 %. Diese

Abschwächung hat im Laufe des Jahres 2002 stattgefunden und ist auch ins Jahr 2003 übergeschwappt. Und so waren natürlich die Zeichen der Zeit vor etwas über einem Jahr, als ich hier angetreten bin, natürlich nicht gerade sehr schön und sehr positiv. Man sprach von Überkapazitäten, man befürchtete einen weiteren Marktrückgang. Wir waren damals der Meinung, wenn es gut geht, wird der Markt in etwa auf diesem niedrigen Niveau stabil bleiben. Entsprechend haben wir unsere Verkaufsanstrengungen intensiviert, wir haben sehr hart gearbeitet und erfreulicherweise ist die Stim-

mung im letzten Jahr bereits etwas besser geworden. Wir können heute sagen, dass das Jahr 2003 für die Liebherr-Werk Ebingen GmbH ein gutes Jahr war. Wir haben immerhin das drittbeste Jahr der Firmengeschichte gehabt und das zweitbeste Jahr nur haarscharf verfehlt, so dass man sagen kann, dass wir trotz dieser schwierigen Marktsituation im letzten Jahr mit Anstand über die Runden gekommen sind. Unser Umsatz liegt in der Größenordnung wie 2002, der Marktanteil ist nahezu wie in 2002. Wir haben uns sehr gut geschlagen und mit Ertrag gewirtschaftet. Wir haben 950 Neukrane ausgeliefert und konnten einen deutlich höheren Auftragseingang verzeichnen. Zusammen mit den über 500 Gebrauchtkranen, die wir außerdem ausgeliefert haben, kommen wir auf fast 1.500 Krane, die wir im letzten Jahr verkauft haben. Das ist doch ein Ergebnis, das sich sehen lassen kann. Die Stimmung, wie ich sagte, hat sich dann weiter gebessert und auch in diesem Jahr haben wir bereits erfolgreich angefangen. Die ersten drei Monate zeigen einen Auftragseingang, der deutlich über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres liegt und natürlich auch einen Umsatz, der deutlich über dem Vergleichszeitraum 2003 liegt: Das Jahr 2004 hat also ganz ordentlich begonnen.

**KM:** Und wie ist die BAUMA 2004 aus Ihrer Sicht verlaufen? Wie waren Sie mit dem Besucheraufkommen zufrieden? Wie zufrieden waren Sie mit der Internationalität und der Qualität der Besucher?

**Frey:** Die Bauma ist aus der Sicht von Liebherr-Werk Ebingen hervorragend verlaufen. Es war eine enorme Anzahl von Besuchern aus dem In- und Ausland auf dem Liebherr-Stand. Vor allem in den ersten 5 Tagen waren die we-

sentlichen Entscheidungsträger unserer Kundschaft anwesend, was sich auch in entsprechenden Aufträgen niedergeschlagen hat.

**KM:** In welchem Umfang konnten Sie Geschäftsabschlüsse tätigen?

**Frey:** Insgesamt wurden auf der Messe über 100 Neukrane und mehr als 20 Gebrauchtkrane verkauft; ein gutes Ergebnis.

**KM:** Welche Kran- und Tragkraftklassen wurden besonders nachgefragt und aus welchen Einzelmärkten kamen die Nachfragen?

**Frey:** Die Verkäufe erstreckten sich gleichmäßig über die gesamte Produktpalette. Aufträge kamen aus der ganzen Welt, wobei die meisten Krane an deutsche Kunden verkauft wurden.

**KM:** Wie sehen Sie nach Ihrer Erfahrung auf der Bauma die weitere geschäftliche Entwicklung in diesem Jahr?

**Frey:** Die zahlreichen konkreten Projekte, die zusätzlich zu den Abschlüssen diskutiert wurden, lassen auf ein gutes Nachmessegeschäft und eine positive Weiterentwicklung in diesem Jahr schließen. Sofern keine gravierenden Ereignisse in diesem Jahr eintreten, dürfte das Geschäftsjahr etwas besser als das Vorjahr verlaufen.

**KM:** Was hier auf der Bauma ein beherrschendes Thema ist, ist ein drohender Stahleingpass und entsprechend höhere Preise. Wie werden Sie diese Einkaufspreise weitergeben?

**Frey:** Das ist in der Tat ein Thema, das alle im Moment beschäftigt. Man hört ja, dass beim Stahl ein Engpass eingetreten ist. China kauft den ganzen Stahl, wenn ich das mal so schlagzeilenartig formulieren darf. Und natürlich regelt Angebot und Nachfrage den Preis. Es stehen deutliche Preiserhöhungen im Raume, was den Stahl angeht. Und eins ist klar, wenn die Preise beim Rohmaterial drastisch steigen, dann können dies die Hersteller nicht alleine schlucken, sondern das wird über kurz oder lang auch an den Markt weitergegeben werden müssen. Dies ist bedauerlich, jedoch kann ein so drastischer Anstieg der Preise nicht vom Hersteller aufgefangen werden.

**Herr Frey, recht herzlich Dank für das Interview.**

KM



Feierte in München Premiere: Liebherr-Raupenkran LR 1200 mit 200 t Tragfähigkeit und innovativem Selbstmontage- und Selbstverladesystem.



# Den Fortschritt erleben.

Mit Liebherr erleben Sie den Fortschritt:  
Der Kompakt-Mobilkran LTC 1055 überzeugt  
durch Mobilität, Leistung und Sicherheit.  
Fortschrittliche Technologien sind unser  
Geschäft.



Liebherr-Werk Ehingen GmbH  
Postfach 1361  
D-89582 Ehingen  
Tel.: (073 91) 502-0  
Fax: (073 91) 502-3399  
[www.liebherr.com](http://www.liebherr.com)

**LIEBHERR**  
Die Firmengruppe