

„Das abwechslungsreichste Jahr seit Langem“

Im Jahr 2009 hat die Wirtschaftskrise auch die Kranbranche erreicht. Wie aber wird sich das Bauma-Jahr 2010 entwickeln? Die KM-Redaktion sprach mit den Geschäftsführern der Liebherr-Werk Ehingen GmbH, Christoph Kleiner und Dr. Ulrich Hamme, mit Vertriebsleiter Dieter Walz sowie mit Wolfgang Beringer, Leiter Verkaufsförderung, über einen normalisierten Kranmarkt, die neuen Produkte, die auf der Bauma präsentiert werden, und die Zukunftsperspektiven für die Branche.

KM: So früh im Jahr ist die Frage nach dem abgelaufenen Jahr wohl noch erlaubt: Wie ist das Jahr 2009 für Ihr Unternehmen verlaufen?

Christoph Kleiner: Generell muss man sagen, dass das abgelaufene Jahr das abwechslungsreichste Jahr seit Langem war. 2009 sind wir mit einem hohen Auftragsbestand aus dem Vorjahr 2008 gestartet, doch dieser hat sich bis etwa Mitte des Jahres deutlich reduziert. Die Ursache dafür waren einerseits eine höhere Anzahl von Stornierungen und andererseits weniger Auftragseingänge. Nach der Sommerpause konnten wir dann eine Stabilisierung des Auftragsbestands feststellen, sodass das Jahr 2009 aus unserer Sicht ganz gut zu Ende gegangen ist.

KM: Und was erwarten Sie für das Jahr 2010?

Christoph Kleiner: 2010 rechne ich mit einem deutlich normaleren Auftragsbestand. Die Situation in der Zeit vor der Finanz- und Wirtschaftskrise kann ja nicht als normal bezeichnet werden. Wir sehen aktuell, dass die Nachfrage in den kleineren Tragkraftklassen aber deutlich stärker zurückgegangen ist als in den größeren Tragkraftklassen und bei den Großkränen. Wir

haben auf diese Verschiebung der Nachfrage reagiert und unser Produktionsprogramm angeglichen. Dadurch kommen wir in der Produktion auf geringere Stückzahlen bei ähnlichem Umsatz. Die Reduzierung betrifft die 2 bis 4-Achser. Oberhalb der 5- und insbesondere ab den 6-Achsern muss man dann schon wieder mit länger werdenden Lieferzeiten rechnen. Bei einigen Typen sehen wir schon

„Ich glaube, dass dieser „grüne“ Energiesektor zusammen mit den klassischen Formen der Energiegewinnung die Nachfrage nach Großkränen noch über Jahre treiben wird.“

wieder gedämpft optimistisch in die Zukunft.

KM: Diese Tendenz hat sich aber ja schon länger angedeutet. Schon 2007 war aus unserer Sicht absehbar, dass kleinere Geräte seltener nachgefragt werden. Macht es denn auf diesem Hintergrund überhaupt noch Sinn, zum Beispiel 2-Achser zu produzieren?

Christoph Kleiner: Auf jeden Fall! Auch zukünftig werden kleinere Lasten gehoben werden müssen, und zwar auch mit AT-Krantechnologie. Sehen Sie, wir

haben vom LTM 1030-2 in den zurückliegenden Jahren 1.900 Einheiten verkauft. Diese 30-Tonner sind ja alle noch auf dem Markt und arbeiten auch. Es wird in diesem Bereich in der aktuellen Situation zwar zu einem verzögerten Austausch kommen, weil sich viele Betreiber zu Recht sagen: „Der Kran ist bezahlt, der Kran kann arbeiten, ich pflege den Kran und habe noch den hervorra-

genden Liebherr-Service; warum soll ich den Kran austauschen, warum gerade jetzt?“

Dieter Walz: Ganz klar gibt es den Trend zum Großkran. Wenn Sie sich nur einmal den „klassischen“ Kranbetreiber anschauen: Dessen größter Kran hatte vor zehn bis 15 Jahren noch vielleicht 200 t Tragkraft, heute geht die Palette hoch bis zum 500-Tonner. Aber dieser Betreiber gibt ja die unteren Tragkraftsegmente nicht auf. Er tauscht die Krane vielleicht seltener aus, er sucht nach Alternativen, er reduziert vielleicht die

Zahl der kleineren Maschinen – aber er zieht sich aus diesem Geschäft nicht zurück. Deshalb bauen auch wir nach wie vor 2-, 3- und 4-Achser, schließlich wollen wir unsere Kunden ja auch nicht an den Wettbewerb verweisen. Jeder Betreiber, der seine Vermietflotte ausschließlich mit Liebherr-Kranen bestücken möchte, soll dies auch zukünftig tun können. Aber wir müssen bei den Entwicklungen in diesem hart umkämpften, preiskritischen und extrem kostensensiblen Segment für die Betreiber auch entsprechend attraktive Geräte anbieten. Da stellt sich dann die Frage, was sind Ausstattungsmerkmale, die nicht entsprechend honoriert werden, und was wird wirklich gebraucht?

Christoph Kleiner: Unsere Philosophie ist also: Das Eine tun und das Andere nicht lassen. Wir setzen einen Schwerpunkt bei der Großkranentwicklung, werden aber auch in allen anderen Bereichen neue Ideen und neue Krane vorstellen.

KM: Vor allem muss man ja auch sehen, dass es Exportmärkte gibt, die eben ganz anders strukturiert sind als unser Heimatmarkt. Insofern ist Ihnen da voll und ganz zuzustimmen, wenn Sie auch die Weiterentwicklung in den unteren Tragkraftsegmenten vorantreiben. Aber rechnet sich wirklich eine komplette Neukonstruktion?

Dr. Hamme: Ich gebe Ihnen völlig recht. Solche Überlegungen stehen auch bei uns immer wieder im Raum. Dabei stellt sich immer wieder auch die Frage, ob mit einer Neukonstruktion der Kraneinsatz nicht doch noch wirtschaftlicher dargestellt wer-



Die Geschäftsführer der Liebherr-Werk Ehingen GmbH, Christoph Kleiner und Dr. Ulrich Hamme, Vertriebsleiter Dieter Walz, Wolfgang Beringer, Leiter Verkaufsförderung (v.l.n.r.)

Der LTM 1200-5.1 war der erste Kran mit Scheibenbremsen.



Kurzvita Dieter Walz

Geboren: 1971

Technische Ausbildung
bei Liebherr: 1988 – 1992.

Studium BWL mit Vertiefung
Marketing an der Fachhochschule
Albstadt-Sigmaringen

1998: Liebherr Gebietsverkaufsleiter

Ab 1. April 2009: Vertriebsleiter
Zentraleuropa, Prokura mit Wirkung
zum 1. Juli 2009



den kann als mit bestehenden Lösungen. Wobei unser Produktprogramm ja ohnehin ständig überarbeitet wird. Auch die bestehenden Krane sind ja absolut nicht veraltet, sondern wurden immer wieder auf den neuesten Stand der Technik gebracht: sei es bei den Bremsen, der Kransteuerung, den Kabinen. Ob man dann, gerade zum Beispiel bei den 2-Achsern, immer wieder grundlegend ansetzen muss, das kann man natürlich in Frage stellen.

KM: Eine andere Frage ist, wie lange der Großkranboom noch anhalten kann. Was passiert, wenn auch hier der Markt gesättigt ist? Was passiert, wenn zum Beispiel der Windkraftboom ab-

flaut? Besteht nicht die Gefahr, dass auch in diesem Segment eine gewisse Übersättigung eintreten wird?

Christoph Kleiner: Speziell die Windkraft sehe ich noch als Markt mit sehr guten Perspektiven. Wenn Sie sich anschauen, was noch alles geplant ist – ich denke da an die Wachstumsraten in bestimmten Regionen: USA plus 50 %, ähnlich in China und Indien, Europa immer noch im Durchschnitt plus 7 bis 8 %. Und wenn Sie bedenken, dass andere Regionen überhaupt noch nicht erschlossen sind, sich aber für eine Erschließung anbieten. Oder sehen Sie sich die mitunter ehrgeizigen CO₂-Programme an – ich glaube, dass dieser „grüne“

Energiesektor zusammen mit den klassischen Formen der Energiegewinnung, wo ja ebenfalls große Anstrengungen unternommen werden und noch weiter investiert werden muss, die Nachfrage nach Großkränen noch über Jahre treiben wird.

KM: Ja, es gibt ja sehr viele konkurrierende Formen der Energiegewinnung. Aber große Hubhöhen sind doch vor allem in der Windkraft gefragt.

Christoph Kleiner: Das ist richtig. Doch auch bei all den anderen Formen der Energieerzeugung werden Krane gebraucht. Ob das ein Kohle-, ein Atom- oder ein Gaskraftwerk ist, selbst für Solar-energie werden Krane gebraucht.

Aber besonders boomt es zur Zeit eben in der Windenergie. Und in diesem Bereich ist meines Erachtens noch lange kein Ende in Sicht, auch was die Größen der Anlagen anbelangt. Denn wir sprechen ja nicht nur mit unseren Kunden, die die Anlagen montieren, sondern wir haben ja ganz enge Kontakte zu den Anlagenherstellern, zu den Produzenten. Und was diese Hersteller an Visionen in den Raum stellen: Da reicht ein LR 11350 nicht mehr aus, um Windenergieanlagen zu stellen.

KM: Ein anderes Thema, das wir gerne anschneiden würden, ist das Thema Gebrauchtkrane. Großkrane sollten auch als Ge-

Der Spezialist für große Nutzfahrzeuge und Baumaschinen



Hochdruckreinigen . Entlacken . Sandstrahlen
Korrosionsschutz . Lackieren . Beschriften
Transportservice . Vor-Ort-Service
Logistische Dienstleistungen



Luxemburger Str. 10 • 66482 Zweibrücken • Tel. 06332 - 479790 • Fax 06332 - 4797911 • e-Mail: kontakt@buch-lot.de • www.buch-lot.de



Großkrane wie der LTM 11200-9.1 sind auch wegen des anhaltenden Windkraftbooms gefragt.

„Wir waren in der Hochphase ja gar nicht mehr als Gebrauchtkranhändler gefragt.“

brauchtkrane noch gut zu vermarkten sein, aber wie hat sich denn insgesamt der Gebrauchtkranmarkt entwickelt? Die „wilden Zeiten“ dürften ja wohl endgültig der Vergangenheit angehören?

Christoph Kleiner: Richtig, wir waren in der Hochphase ja gar nicht mehr als Gebrauchtkranhändler gefragt. Der Markt hat sich jetzt natürlich wieder normalisiert und um Neukrane absetzen zu können, muss man auch Gebrauchtkrane wieder in Zahlung nehmen. Da sind wir wieder gefordert. Und Sie haben recht: Ähnlich wie bei den Neukranen tun wir uns mit dem Abverkauf kleinerer Krane schwerer, wäh-

rend die Großkrane gut nachgefragt werden. Aber so etwas war natürlich zu erwarten. Bei 1.900 LTM 1030-2.1, die wir verkauft haben, ist ein entsprechender Rücklauf absehbar. Insgesamt nimmt der Gebrauchtkranbestand zu, insbesondere getragen durch den hohen Rücklauf kleinerer Geräte. Der Abverkauf gerade dieser Krane wird aber erst dann wirklich zu gewährleisten sein, wenn die Weltkonjunktur wieder anspringt. Erst dann werden auch wieder die Gebrauchtkranmärkte der jüngeren Vergangenheit, wie zum Beispiel Osteuropa, wieder anziehen. Es ist ganz klar: Die Finanz- und Wirtschaftskrise geht auch an uns als Kranhersteller

und Gebrauchtkranhändler nicht spurlos vorüber. Und wir sind davon überzeugt, dass die Krise noch nicht überstanden ist.

KM: Aber mit diesem Problem haben ja auch die anderen Hersteller zu kämpfen. Wie kann sich Ihr Unternehmen in diesem Umfeld behaupten und wie sehen Sie die kurzfristigen wirtschaftlichen Entwicklungen?

Christoph Kleiner: Also wir konnten unsere Marktanteile sogar noch ausbauen und wir können durch unsere enge, offene und partnerschaftliche Bindung zu unseren Kunden schnell auf die Signale des Marktes reagieren. Doch wenn es keine Arbeit für die Krane gibt, dann gibt es keine Arbeit für unsere Kunden und somit auch keine Folgeaufträge. In der Summe aber schauen wir gedämpft optimistisch in

die Zukunft. Das wird sicherlich kein leichtes Jahr 2010, aber gegen Jahresende gehen wir doch von einer leichten Steigerung aus. Eine gute Möglichkeit, die Stimmung und die Signale zu orten, bietet in diesem Jahr die Bauma. Sie passt perfekt, der Zeitpunkt ist optimal und da wollen wir uns auch in gewohnter Stärke präsentieren.

KM: Herr Walz, wie schätzen Sie als Vertriebsleiter denn die Situation speziell auf dem deutschen Markt ein?

Dieter Walz: Wir waren eigentlich überrascht, dass sich der deutsche Markt im ersten Halbjahr 2009 doch noch sehr stabil zeigte. Uns ist es sogar noch gelungen, stornierte Krane aus anderen Regionen zusätzlich in Deutschland zu platzieren. So konnten wir in Deutschland, wie auch in anderen Märkten, unseren Marktanteile

„Wir sind davon überzeugt, dass der LTC 1045-3.1 als Universalkran im City-AT-Kran-Segment für Furore sorgen wird.“

gessen, dass zahlreiche Bauprojekte derzeit einen etwa zweijährigen Planungsvorlauf benötigen. Wenn wir also annehmen, dass im Krisenjahr 2009 die Bauplanungen auf Eis gelegt wurden, müsste sich dies 2011 bemerkbar machen.

Christoph Kleiner: Ich hoffe ja, dass dann schneller geplant wird, wenn erst wieder die Gelder fließen, sodass diese Lücke geschlossen werden kann. Schwieriger sehe ich die derzeitige Situation. Einerseits die Rezession, andererseits der Winter, da sind jetzt die Betreiber als Unternehmer gefragt, um für entsprechende Liquiditätspässe Lösungen zu finden.

KM: *Aber es ist natürlich jetzt auch für die Kranhersteller schwierig, abzuschätzen, welche Krane zum Beispiel dann wirklich im Jahr 2011 und später benötigt werden. In welchem Bereich wird es für die Kranbetreiber am ehesten wieder Arbeit geben? Denn genau diese Krane werden dann ja wohl Ende April auf der Bauma vorgestellt.*

Christoph Kleiner: Da sind wir recht zuversichtlich, dass wir die richtigen Krane präsentieren werden, denn die Neuentwicklungen sind Ergebnis von Kundenwünschen. Da zahlt sich unser enges, partnerschaftliches Verhältnis zu unseren Kunden aus. Und wir berücksichtigen dann selbstverständlich die Kundenwünsche bei der Entwicklung neuer Krane – wie jetzt auch beim LTC 1045-3.1 geschehen. Mit diesem neuen Kompaktkran wollen wir gerade im eben schon angesprochenen 2- und 3-Achs-Segment unseren Kunden einen Kran bieten, der die Vorteile des klassischen AT-Krans mit jenen des City-Krans kombiniert.

Dr. Hamme: Bei den City-Kranen wurde ja immer wieder die hochsitzende Kabine bemängelt, die durch den hohen Schwerpunkt

und die eingeschränkten Sichtverhältnisse zu Einschränkungen bei der Straßenfahrt führte. Andererseits aber benötigt man zum Beispiel bei Einsätzen in Hallen einen möglichst kompakten Kran ohne Unterwagenkabine. Dieses Problem haben wir durch eine verschiebbare Kabine gelöst. Für die Straßenfahrt wird die Kabine auf dem Niveau einer Unterwagenkabine fest verbolzt, beim Kraneinsatz wird diese Kabine auf das Niveau einer Oberwagenkabine teleskopiert – alles automatisiert, auf Knopfdruck. In der Oberwagenposition kann dann auch die Stoßstange noch demontiert werden. Zusammen mit einem klassischen AT-Antriebsstrang, der Möglichkeit, den Ausleger unter voller Last zu teleskopieren, dem äußerst kompakten Unterwagen und der geringen Durchfahrhöhe von unter 3 m denke ich haben wir in diesem Segment jetzt einen äußerst attraktiven Kran in unserer Produktpalette, der unser LTM-Angebot in dieser Tragkraftklasse ergänzen wird. Wir sind davon überzeugt, dass der LTC 1045-3.1 als Universalkran im City-AT-Kran-Segment für Furore sorgen wird.

KM: *Das hört sich sehr nach City-Kran 2.0 an, wenn wir einmal ein IT-Ausdruck verwenden dürfen.*

Dieter Walz: Ja, und es wurde ja auch Zeit, im 40 t-Bereich einen solchen Kran anzubieten. 36 m Teleskopausleger, 45 t Tragkraft, extrem hohe teleskopierbare Lasten und gleichzeitig dieses Kabinenkonzept – das ist doch für die Betreiber von entsprechenden Kranen mit 40 t Tragkraft auch in der derzeitigen Situation ein Anreiz, ältere Krane auszutauschen. Der LTC 1045-3.1 ist aus unserer Sicht der richtige Kran zum richtigen Zeitpunkt.

KM: *Vielen Dank für das interessante Gespräch.*

KM

„Die Betreiber streben in der Rezession nach größtmöglicher Sicherheit, die Zeiten der Spekulation sind vorbei.“

teil weiter ausbauen. Das hat natürlich Gründe. Meiner Ansicht nach streben die Betreiber in der Rezession nach größtmöglicher Sicherheit, die Zeiten der Spekulation sind vorbei. Ein Kunde hat dies mir gegenüber einmal so ausgedrückt: „Ich nehme in der derzeitigen Situation einen Liebherr-Kran, weil ich dann die Sicherheit habe, den Gebraucht-Kran besser verkaufen zu können.“ Das hilft uns weiter, und das hat uns auch 2009 weitergeholfen. Allerdings erwarte ich, dass das Jahr 2010 für den deutschen Markt schon schwierig wird. Die Auslastung der Betreiber sehe ich gerade im

ersten Halbjahr auf einem niedrigen Niveau, und wir hoffen, dass es ab der Jahresmitte dann leicht aufwärtsgeht.

Christoph Kleiner: Deutschland ist ja ein typischer Austauschmarkt und jetzt haben wir eben wieder diese Situation, dass für einen neuen Kran ein gebrauchter Kran in Zahlung gegeben wird. Unsere Stärke in der Vermarktung von Gebrauchtkränen hat uns geholfen, unseren Auftragsbestand zu halten.

KM: *Kann es aber nicht vielleicht sein, dass 2011 noch schwieriger wird, denn man darf ja nicht ver-*