

Conexpo 2011: „... a resounding success!“



Selten hörte sich ein Messefazit enthusiastischer an als das der diesjährigen Conexpo in Las Vegas. „Überwältigend“ (resounding) sei der Erfolg gewesen. Auf jeden Fall wurde die Veranstaltung von einer sehr optimistischen Grundstimmung getragen.

Baumaschinenmessen scheinen in diesem Jahrzehnt unter keinem besonders günstigen Stern zu stehen. Vor einem Jahr legte ein Vulkan pünktlich zur Bauma den Flugverkehr über Europa lahm, und in diesem Jahr erschüttern die schrecklichen Ereignisse in Japan die Welt.

Dies allein aber wird nicht der Grund gewesen sein, warum die Zahl der Besucher mit knapp 120.000 rund 20 % unter dem Wert von 2008 blieb, als der Veranstalter über 140.000 Gäste zählte. Doch zwischen dem Frühjahr 2008 und dem Frühjahr 2011 liegen in wirtschaftlicher Hinsicht auch Welten. Und Masse ist ja nicht zwangsläufig ein Anzeichen von Klasse.

In diesem Jahr waren die Aussteller und Fachbesucher auch nach Las Vegas gereist, um sich ein Stimmungsbild der derzeitigen Lage vor allem in Nordamerika machen zu können. Dass die Besucher aus den boomenden BRIC-Staaten optimi-

stisch in die Zukunft blicken, das wird kaum jemanden überrascht haben, doch am Ende reisten die Aussteller mit dem deutlichen Gefühl nach Hause, dass sich die Stimmung auch in den USA aufhellt, was wohl maßgeblich zur insgesamt optimistischen Grundhaltung auf der Conexpo 2011 beigetragen haben wird.

Die Conexpo ist zwar keine typische Verkaufsmesse, dennoch konnten einige Aufträge abgeschlossen ... werden.

So erklärt die Liebherr Holding auf Nachfrage der KM-Redaktion, „die Stimmung der Kunden“ sei „im Allgemeinen optimistisch“ gewesen. Und weiter heißt es: „In den USA, wo der Markt in den vergangenen zwei Jahren äußerst schwach war, gibt es deutliche Anzeichen für eine Belebung. Zahlreiche Kunden aus Kanada und Australien besuchten uns auf dem Liebherr-

Messestand. Zudem durften wir auch viele interessierte Fachbesucher aus Südamerika begrüßen, insbesondere aus dem boomenden Brasilien. Selbst aus Europa und Asien waren Kunden angereist.

Die Conexpo ist zwar keine typische Verkaufsmesse, dennoch konnten einige Aufträge

abgeschlossen und konkrete neue Projekte besprochen werden.

Das Interesse am Konzept des neuen Schnelleinsatzkranes 81 K war sehr groß und stieß auf positive Resonanz bei den internationalen Fachbesuchern. Auch der Flat-Top Kran 285 EC-B 12 Litronic überzeugte auf der Conexpo.“

... einen Auftrag über 22 Krane vom kanadischen Kran-spezialisten Cropac Equipment Inc. ...

Der Liebherr-Einschätzung, dass die Veranstaltung in Las Vegas eher keine typische Verkaufsmesse sei, wollten die Veranstalter eigentlich schon im Vorfeld der Conexpo ausgeräumt haben. Allein die Tatsache, dass die Conexpo selbst so vehement die Kaufbereitschaft der Besucher herausstellte, darf wohl als Indiz dafür gewertet werden, dass die Liebherr-Einschätzung so verkehrt offenbar nicht war.

Da hilft es bestimmt, dass Manitowoc und Terex noch während der Messe beziehungsweise recht zeitnah nach der Messe in Pressemitteilungen Vertragsabschlüsse meldeten. So meldet zum Beispiel Terex Cranes am



Optimistische Stimmung, Verkäufe und vielversprechende neue Projekte – so bilanziert Liebherr die Conexpo.



30. März, dass das Unternehmen einen Auftrag über 22 Krane vom kanadischen Kranspezialisten Cropac Equipment Inc. erhalten hat.

Einen beträchtlichen Anteil der von Cropac vorgesehenen Investition bilden acht neue Lkw-Aufbaukrane vom Typ Terex Roadmaster 9000 (in Deutschland Roadmaster 5300), von denen der erste bereits in diesem Mai ausgeliefert werden soll. Die sieben weiteren Maschinen werden einzeln im Abstand von jeweils einem Monat folgen. Der

Auftrag umfasst weiterhin einen AC 140, einen AC 250 und zwei AC 350/6 – sowie verschiedene Rough Terrain und Mobilkrane.

„Der Terex Roadmaster 9000 ist das Ergebnis unseres konsequent kundenorientierten Produktentwicklungskonzeptes“, erläutert Jay Barth, Produkt Marketing Manager für Terex Truck Cranes. „Dieses neue Modell wurde für die zahlreichen unterschiedlichen Anforderungen unseres breit gefächerten Kundenstamms optimiert. In seiner Technik manifestiert sich eine

„Die sichtbaren Zeichen eines anstehenden Aufschwungs lassen uns optimistisch in die Zukunft blicken.“

enge Zusammenarbeit zwischen Cropac und Terex, durch die wir eine hohe Akzeptanz in den Märkten Kanadas und im Norden der USA sicherstellen wollen.“

Für Cropac Equipment Inc. bedeutete die Einbindung in die kundenorientierte Entwicklung

des neuen Modells die Möglichkeit, aktiv an der Spezifikation eines Produktes teilzunehmen, das auf die erwartete starke Marktnachfrage zugeschnitten ist. „Wir bei Cropac wollen unseren Kunden die benötigten Lösungen liefern, sobald sie gebraucht werden – also schnell.



Ott seit 1864
Lackierzentrum



www.lackierzentrum-ott.de

XXL-Lackierung
Industrielackierung
Sonderlackierung

Design- und Effektlackierung
Baumaschinenlackierung
Gebrauchtmaschinenlackierung

Berkacher Str. 1
89584 Ehingen/Donau

Tel.: 0 73 91 / 70 02 - 0
mail@lackierzentrum-ott.de



Ein echter Brocken: Der RT9150E spendet Manitowoc-Kunden Schatten.

Deshalb haben wir gleich acht Terrex® Roadmaster Modelle bestellt“, erläutert Bill Finkle, Präsident von Cropac Equipment Inc. „Die Teilnahme am Entwicklungsprozess hat uns den Vorteil beschert, die hohe Nachfrage unserer Kunden nach diesem Modell bereits früh einschätzen zu können. Wir sind voll und ganz davon überzeugt, dass dieser Kran der richtige für unseren Markt ist.“

Schon fünf Tage zuvor hatte Terrex gemeldet, dass auf der Conexpo in Las Vegas ein Vertrag mit Empire Crane Company über die Lieferung von 40 Kranen mit einem Verkaufswert von 20 Millionen US-Dollar (über 14 Mio. EUR) unterzeichnet wurde. Der Abschluss umfasst unter anderem den neuen Lkw-Aufbaukran Terrex Roadmaster 9000, die Rough-Terrain-Krane vom Typ Terrex RT 100 und RT 130 sowie

die All-Terrain-Krane Terex AC 350/6, AC 250-1 und AC 100/4L. „Bei Empire Crane stehen die Qualität der von uns gelieferten Produkte und Serviceleistungen an oberster Stelle. Die sichtbaren Zeichen eines anstehenden Aufschwungs lassen uns optimistisch in die Zukunft blicken. Mit diesem Auftrag über 40 Maschinen sind wir bestens aufgestellt, um unsere Kunden bei Bedarf sofort mit den passenden Lö-

sungen versorgen zu können“, erklärt Luke J. Lonergan, Vice President von Empire Crane. Der Markt in Nordamerika scheint also tatsächlich anzuziehen und es dürfte doch für alle vier in Deutschland produzierenden AT-Kranhersteller erfreulich sein, dass die Unternehmen in den USA und Kanada auch auf die AT-Krane „made in Germany“ setzen, um die erwartete Nachfrage bedienen zu können.



Feierliche Übergabe: All Erection übernimmt das Model 16000 offiziell ...



... und AmQuip erhält den GMK 6400 - sobald dieser ausgeliefert wird.



Terex meldete noch während der laufenden Conexpo am 25. März den Verkauf eines ganzen Kranpakets.

Hellmich Kranservice GmbH



30 JAHRE KRANERFAHRUNG



**Wir vermieten mit qualifiziertem Personal:
Teleskop-Autokrane – Geländekrane
bis 500 to und 140 m Hubhöhe**

Unser Dienstleistungsprogramm umfasst neben einem umfangreichen Fuhrpark von Autokranen, Transportfahrzeugen und Spezialausrüstungen einen Stab von erfahrenen Mitarbeitern, die mit schwierigsten Aufgaben, von der Beratung über die Planung bis zur Ausführung, vertraut sind.

Wir arbeiten für Sie mit modernster Technik und hohem persönlichem Einsatz aller Mitarbeiter getreu unserem Grundsatz

**Wir heben Ihre Probleme ...
schnell – sicher – zuverlässig**

**Testen Sie uns. Wir beraten Sie gerne!
Sprechen Sie mit unserer Disposition:
Durchwahl +49 (0) 61 58 / 1 88 418
E-Mail: dispo@hellmich-kranservice.de**

**Frankfurt - Riedstadt - Darmstadt -
Dieburg - Mainz - Wiesbaden
Mannheim - Heidelberg**

- ✓ AUTOKRANE
- ✓ KRANLOGISTIK
- ✓ SPEZIALKRANE
- ✓ KRAN-ENGINEERING

24 Std.-Tel.: 06158 / 18 84 18
Fax: 06158 / 69 29

eMail: info@hellmich-kranservice.de
www.Hellmich-Kranservice.de