

„Wir werden flexibel bleiben!“



Übergabe der Siegerurkunden. Im Bild von links: René Hellmich, Herausgeber KM-Verlag, Christoph Kleiner, Geschäftsführer, Dr.-Ing. Ulrich Hamme, Geschäftsführer, Karl Stöhr, Leiter Produktmanagement und Auftragszentrum, Wolfgang Beringer, Leiter Marketing. KM-Bild

Lohnt es sich für Kranhersteller überhaupt noch, die unteren Kranklassen anzubieten? Ja, sagt die Liebherr -Werk Ehingen GmbH. Um dieses und weitere Themen drehte sich das Gespräch, das KM mit den Geschäftsführern Christoph Kleiner und Dr.-Ing. Ulrich Hamme sowie Karl Stöhr, Leiter Produktmanagement und Auftragszentrum, führte. Lesen Sie hier den 2. Teil des Interviews.

KM: Sie haben eben betont (vgl. Teil 1 des Interviews in KM 81), dass sich der LTC 1045-3.1 neue Märkte erschließt. Insgesamt aber ist doch das Geschäft mit den 2-, 3-, ja sogar mit den kleinen 4-Achsern für die Betreiber ungeheuer schwierig geworden – und dies eigentlich schon seit Jahren ...

Christoph Kleiner: Wir hören ja schon seit einiger Zeit die Formel: Je kleiner der Kran, desto schlechter lässt er sich vermieten. Und

wir beobachten auch einen weltweiten Nachfragerückgang in diesen Klassen, weil viele Betreiber lieber ihre Krane weiter arbeiten lassen, als sie auszutauschen. In diesem schwierigen Umfeld haben wir den LTC 1045-3.1 erfolgreich platziert, weil es für das Konzept eines kompakten Kranes, der gleichzeitig auch universell einsetzbar ist einen Bedarf gibt.

KM: Inzwischen aber setzen Insider die Rentabilitätsgrenze schon in der 100 t-Trag-

„Nach meiner Überzeugung wird es im AT-Kranbereich noch langfristig eine Nachfrage nach 2- und 3-Achsern geben.“

kraftklasse an. Wie sehen Ihre Konzepte aus, um die Rentabilitätsgrenze wieder nach unten zu verschieben? Da sind doch auch die Hersteller gefragt.

Christoph Kleiner: An unserer Produktphilosophie hat sich nichts geändert. Unsere Krane sind Hightech-Produkte mit den neuesten technologischen Möglichkeiten, die man sicher und zukunftsweisend anwenden kann, wie zum Beispiel die LICCON 2. Es geht doch um ein Gesamtpaket, das man betrachten muss: Qualität, Einsatzsicherheit, Zuverlässigkeit, Service, Ersatzteilversorgung und am Ende noch ein hoher Restwert, der ja nun auch eine große Rolle spielt. Dies macht unsere Krane in allen Tragkraftklassen interessant, und man

muss dies über die gesamte Kranflotte eines Betreibers betrachten. Doch auch die Betreiber selbst sind gefordert: Sie müssen aufhören, sich grenzenlos zu unterbieten. Das ist nicht neu, aber immer noch richtig.

KM: Dennoch bleibt die Frage nach alternativen Konzepten. Sie haben den LTC 1045-3.1 erfolgreich eingeführt, das optionale, liftbare Kabinenkonzept scheint sich durch die Betreiber gut vermarkten zu lassen. Könnten Sie sich einen entsprechenden LTC als 4-Achser vorstellen, welche Überlegungen stellen Sie insgesamt in den kleineren Kranklassen an?

Dr. Ulrich Hamme: Ausschließen will ich das nicht, aber zunächst muss sich der LTC 1045-3.1 am Markt bewähren, dann können



Ein LTC 1045-3.1 zeichnet sich durch sein flexibles Kabinenkonzept aus.



Immer noch wird in das modernste Mobilkranwerk der Welt in Eching investiert – im letzten Jahr ist diese Halle in Betrieb genommen worden. KM-Bild

wir weitere Überlegungen anstellen. Wir hinterfragen ja ständig unsere Produktpalette, auch bei den 2- und 3-Achsern. Natürlich stellen wir uns die Frage, ob die 2-Achser, eine Zukunft haben. Manche stellen sogar die 3-Achser in Frage. Doch wir bekennen uns ganz klar dazu, dass Liebherr ein Komplettanbieter ist. Der LTC ist dafür ein gutes Beispiel: Lange Zeit haben wir gezögert, einen eigenen Kompaktkran dieser Art anzubieten. Doch wir wollen, dass ein Betreiber, wenn er das möchte, seine komplette Kranflotte mit Liebherr-Kranen betreiben kann.

Krandienstleister eine komplette AT-Kranflotte anbieten wollen.

KM: *Niedrige Vermietpreise, genauer gesagt nicht auskömmliche Vermietpreise, sind auch ein Zeichen für Überkapazitäten. Zeichnet sich diesbezüglich eine Marktberichtigung in den kritischen Segmenten ab? Fließen viele 2- und 3-Achser aus Europa ab?*

Karl Stöhr: Sicherlich waren Überkapazitäten vorhanden und auf dem Gebrauchtkranmarkt sind die 2- und 3-Achser gut verfügbar. Diese Geräte kom-

Das Windkraftsegment hat nicht nur die Nachfrage nach Großkränen beflügelt, sondern auch zahlreiche Innovationen angestoßen.



„In den Boom-Jahren 2008/2009 wurden weltweit etwa 3.600 AT-Krane abgesetzt, so viele wie niemals zuvor.“

Und auch die kleinen Krane werden bei uns nachgefragt, da wollen wir nicht „Nein“ sagen müssen, wenn ein Kunde einen 2-Achser wünscht. Nach meiner Überzeugung wird es im AT-Kranbereich noch langfristig eine Nachfrage nach 2- und 3-Achsern geben. Darum sind und bleiben wir Komplettanbieter, weil auch viele

men hauptsächlich aus den europäischen Märkten, vielfach aus Deutschland. Gleichzeitig ist die Nachfrage in diesen Tragkraftklassen immer noch relativ gedämpft, sodass der Markt sich momentan offenbar bereinigt. Das liegt aber auch daran, dass die neuen Krane die neuen Abgasnormen erfüllen müssen. Die da-

Filigraner Einsatz für einen LRM 1055-3.2.



für benötigten Motoren sind aber teurer, egal von welchem Motorenhersteller. Die Krane können also nicht billiger werden.

KM: Und die nächsten, schärferen Abgasnormen stehen schon vor der Tür? Wer soll

denn bei diesen Vermietpreisen die Krane bezahlen?

Dr. Ulrich Hamme: Vor allem, wenn man sich die weltweite AT-Kranpopulation einmal vor Augen führt und sie mit Nutzfahrzeugen oder anderen Baumaschinen vergleicht. In den

Boom-Jahren 2008/2009 wurden weltweit etwa 3.600 AT-Krane abgesetzt, so viele wie niemals zuvor. Ein solcher Kran fährt pro Jahr etwa 10.000 km und leistet im Schnitt 1.200 Betriebsstunden, 60 % davon im Leerlauf. Im Vergleich zu allen anderen weltweit eingesetzten Baumaschinen und Nutzfahrzeugen ist der Energieverbrauch sowie der CO₂-Ausstoß der selbstfahrenden Arbeitsmaschinen prozentual gar nicht mehr darstellbar. Dennoch müssen wir als Kranhersteller die immer strengeren Abgasnormen er-



Tandemhub zweier Liebherr-Krane.

Der LTC 1045-3.1 im Einsatz.



„Ich gehe nicht davon aus, dass sich 2012 der Kranmarkt wie ein „Phönix aus der Asche“ erhebt.“

füllen. Dabei wird der technische und konstruktive Aufwand, der betrieben werden muss, immer größer. Abhängig vom Lastkollektiv kann bei genauem Nachrechnen dieser Aufwand auch umweltpolitisch kontraproduktiv sein.

Christoph Kleiner: Leider aber ist die Kranbranche zu klein, als dass solche Erkenntnisse auch

gehört werden. Selbst über den VDMA ist es für uns schwierig, an die politisch Tätigen heranzukommen. Unserer Branche fehlt die Lobby.

KM: Dabei waren die vergangenen Jahre für die Kranbetreiber wie auch für die Kranhersteller schwierig. In einer solchen Situation



Könnte man Erleichterungen durchaus gut gebrauchen, jedenfalls auf keinen Fall zusätzliche Erschwernisse. Wie aber sehen Sie die weiteren wirtschaftlichen Entwicklungen für Ihr Unternehmen?

Christoph Kleiner: Ich erwarte für das Jahr 2012 keine gewaltigen Überraschungen, ich gehe nicht davon aus, dass der Kranmarkt sich wie ein „Phönix aus der Asche“ erhebt. Das niedrige Niveau, das wir leider in West-Europa erreicht haben, wird uns auch 2012 erhalten bleiben. Auf der anderen Seite aber werden uns Märkte wie Brasilien, Russ-

land, Australien, Indien mit ihren Rohstoffvorkommen oder dem weiter steigenden Energiebedarf weiterhin helfen. Alles zusammen betrachtet wird das Jahr 2012 vielleicht eine leichte Erholung des Kranabsatzes bringen.

KM: Aber die Auftragseingänge bei den großen Baufirmen, auch im Industriebau, zeigten schon im Jahr 2011 in Deutschland offensichtlich stark nach oben. Das lässt doch für die zweite Jahreshälfte eine entsprechende Krannachfrage erwarten.

Christoph Kleiner: Ich freue mich das zu hören, denn die Meinungen gehen in dieser Frage weit auseinander. Ich persönlich teile Ihre Einschätzung, auch die angesprochenen Fakten kann ich bestätigen. Dies könnte tatsächlich im Jahr 2012, spätestens in der zweiten Jahreshälfte, zu Investitionen führen. Oder ist es vielleicht doch so, dass die Unternehmen immer noch so verunsichert sein werden und Investitionen weiter aufschieben, um mit der bestehenden Flotte weiter zu arbeiten? Dann werden die Investitionen vielleicht erst 2013 getätigt.

KM: Also sind Sie eher verhalten optimistisch?

Christoph Kleiner: Man muss ja sehen, woher wir kommen. Wie gesagt, 2008 wurden weltweit 3.600 AT-Krane ausgeliefert, das hat es noch nie gegeben. Viele denken noch immer in diesen Stückzahlen. Aber diese wurden 2010 nicht annähernd erreicht, als nicht einmal 2.000 Krane ausgeliefert wurden. 2011 hat sich der Absatz auf vielleicht etwas über 2.000 erholt, und wenn man in die nähere Zukunft blickt, dann muss man sich doch fragen: Wo soll das Absatzwachstum 2012 herkommen? Aus Europa wahrscheinlich

Insgesamt drei Krane bietet die Liebherr-Werk Ehingen GmbH im 50-55 t-Segment.



nicht – und die übrigen starken Märkte, die ich eben nannte, nicht zu vergessen Nordafrika, wo wir starke Auftragszuwächse verzeichnen, werden meiner Meinung nach zu einer weiteren moderaten Erholung führen können. Wobei dies natürlich oft noch Märkte für gebrauchte kleine Krane sind. Was darüber hinaus passiert und wie sich der Auftragseingang 2012 entwickelt, das ist ein anderes Thema.

KM: Ihr Unternehmen hat hier in Ehingen in den letzten Jahren umfangreiche Investitionen getätigt. Dies ist mit einer entsprechenden Produktionserhöhung einhergegangen. Wie hat sich der Absatzeinbruch des Jahres 2010 auf die Liebherr-Werk Ehingen GmbH ausgewirkt?

Christoph Kleiner: Ganz klar, wir haben nicht investiert, nur um mehr Platz zu haben. Die Kapazitäten müssen natürlich ausgelastet werden und wir sind stolz darauf, dass wir unsere 2.700 fest-

angestellten Mitarbeiter des Jahres 2010 nicht nur halten, sondern deren Zahl noch einmal leicht auf nahezu 2.800 Mitarbeiter erhöhen konnten. Darüber hinaus können wir eine Ausbildungsquote von 7 % vorweisen. Wir rekrutieren unsere Mitarbeiter also aus der eigenen Ausbildung heraus, gerade im gewerblichen Bereich.

KM: Sie haben die Zahl der fest angestellten Mitarbeiter erhöhen können, doch haben Sie dabei auch das Instrument der Kurzarbeit in Anspruch genommen – und wie ist es Ihren Zulieferern ergangen?

Dr. Ulrich Hamme: Wir haben niemanden entlassen, wir haben keine Kurzarbeit in Anspruch genommen und wir haben unsere langjährigen Lieferanten halten können. Unsere Fertigungstiefe liegt über die gesamte Produktpalette bei etwa 20 %, da sind wir natürlich auf Lieferanten angewiesen. Immer wenn Aufträge flexibel abgewickelt werden müs-

sen, sind unsere Lieferanten bereit, Extremes zu leisten.

Christoph Kleiner: Unsere Lieferanten und unsere Mitarbeiter haben erkannt, dass Stabilität und Zukunftssicherheit in der heutigen Zeit extrem viel wert sind.

Karl Stöhr: Natürlich ist es eine sehr komfortable Situation, vom 2-Achser bis zum 3.000 t-Gittermastraupenkrane das komplette Spektrum anbieten zu können. In den Jahren 2008 und auch noch 2009 wurde ja noch jede

„Wir hören nun häufiger, dass die Auslastung gerade bei den größeren Kranen offenbar rückläufig ist.“

Gerade in den letzten Jahren haben ja die Mitarbeiter hautnah erleben können, dass das Konzept, ein Unternehmen so zu führen, wie wir es hier in Ehingen praktizieren, nicht falsch ist. Wir blieben von der Krise verschont, Gott sei Dank.

KM: Wie froh sind Sie, eine solch umfangreiche Kranpalette anzubieten, gerade angesichts der schwierigen Absatzlage für die kleineren Kranklassen?

Kranklasse nachgefragt. Dann aber kam das Jahr 2010 und der Kranabsatz ging insgesamt dramatisch zurück. Doch die Gittermastkrane und die großen Teleskopkrane wie der LTM 1500-8.1 und der LTM 11200-9.1 fanden nach wie vor ihre Märkte. Dank dieser Krane konnten wir unseren Umsatz stabil halten. Auch für die Krandienstleister waren die Segmente ab 300 t Tragkraft ja auskömmlich. Viele unserer Kunden sagten uns, dass sie Krane dieser Größenordnung

kaum oder gar nicht zu Gesicht bekommen hätten, weil es für diese Krane immer Arbeit gab. Doch jetzt drehen sich die Märkte nach unserer Beobachtung wieder etwas. Der Markt in diesen Tragkraftsegmenten scheint allmählich gesättigt, während sich der Markt in den kleineren und mittleren Tragkraftklassen inzwischen bereinigt hat. Und unsere Kunden bestätigen uns diesen Trend ebenfalls, denn wir hören nun häufiger, dass die Auslastung gerade bei den größeren Kranen offenbar rückläufig ist. Diese Betreiber sind froh, dass sie jetzt noch ihre 4- und 5-Achser haben, denn in diesem Segment hat die Nachfrage schon 2011 angezogen, was sich natürlich auch in unserer Produktion niederschlägt. Und weil sich die Märkte verändern, werden wir auch an den 2- und 3-Achsern festhalten, denn diese Tragkraftklassen werden sich ebenfalls erholen.

KM: *Nach unserer Beobachtung sind aber die 6-Achser derzeit ziemlich populär. Diese sind zum Teil in Tragkraftbereiche vorgestoßen, die einst den 7-Achsern vorbehalten waren, obwohl es auf der anderen Seite schon Tragkraftunterschiede gibt. Wie positionieren Sie in diesem Umfeld denn den LTM 1400-7.1? Wird dieser in absehbarer Zeit in überarbeiteter Form als 450-Tonner angeboten oder können Sie sich sogar einen neuen 7-achsigen 500-Tonner vorstellen?*

Dr. Ulrich Hamme: Wir sehen beim LTM 1400-7.1 eigentlich keinen Handlungsbedarf, nicht einmal kosmetisch. Dieser 400-Tonner erzielt für seine Tragkraftklasse seit Jahren gute und stabile Stückzahlen und passt perfekt in unsere Kranpalette zwischen unserem starken 350-Tonner sowie dem 500-Tonner. Dieser Kran hat seinen Markt und deswegen werden wir in absehbarer Zeit in diesem Bereich nicht tätig sein. Insbesondere, weil der Kran äußerst stabil läuft, eine hohe Verfügbarkeit bietet, da weiß man, was man hat.

Der LTM 1400-7.1 überzeugt zahlreiche Betreiber durch sein bewährtes Konzept.



Christoph Kleiner: Doch bei allem, was wir tun gilt: Wir werden flexibel bleiben! Wir sprechen mit unseren Kunden, wir beobachten die Märkte, wir beobachten den Auftragseingang, wir sind nahe dran am Markt, um jederzeit reagieren zu können.

KM: *Wir bedanken uns sehr herzlich für das Gespräch.*

Das Gespräch führten René Hellmich und Jens Buschmeyer.

KM

HTS

... the load moving experts

Innovative Transport- und Hebeteknik



HTS Hydraulische Transportsysteme GmbH
70736 Fellbach 0711-3426679-0 www.hts-direkt.de

Maschinenheber

Transportfahrwerke

Anschlagpunkte

Industriekrane