



**Haydock  
Park**

**May 14th &  
15th 2014**

# **Don't miss the UK's number one lifting event**

**the only specialist equipment event for the UK and Ireland**

**If you buy, use or have a professional interest in Access Equipment, Working at Height, Mobile Cranes, Tower Cranes and Loader Cranes, not to mention Telehandlers then register now for the UK and Ireland's event for lifting professionals – Vertikal Days.**

**See the latest equipment and services, meet the experts and enjoy a day of networking, deal-making and socialising.**

**email the Vertikal Team at  
[info@vertikaldays.net](mailto:info@vertikaldays.net)  
UK Office +44 (0) 8448 155900**

**[www.vertikaldays.net](http://www.vertikaldays.net)**

**Vertikal  
days**

...new PASMA village...Lorry Loader workshops...IPAF safety demonstrations...Crane and Access demonstrations...

# Gespür für Trends

Seit fast einem Jahr ist Dominique Tasch Vertriebs-Geschäftsführer der Liebherr-Werk Biberach GmbH. Rüdiger Kopf sprach mit dem Diplom-Ingenieur für Maschinenbau über das Unternehmen und den Markt der Turmdrehkrane.

Mit dem Zitat des Firmengründers Hans Liebherr, „erst wenn unsere Kunden zufrieden sind, können wir zufrieden sein“, legt Dominique Tasch die Messlatte fest und macht klar, wo es mit der Produktparte der Turmdrehkrane hingehen soll. Seit 1. Oktober 2012 ist er neuer Geschäftsführer Vertrieb der Liebherr-Werk Biberach GmbH. Er war zuvor über vier Jahre als Vertriebsbereichsleiter und als Leiter Internationales Produktmanagement Turmdrehkrane in dem Biberacher Unternehmen tätig. Ein Pfund, das er nun einbringen kann und will. „Unsere wesentlichen Vorteile liegen in den Kenntnissen der Kunden und Märkte“, sagt Tasch und fügt an: „Wir wissen, wie der Turmdrehkranmarkt tickt. Dadurch haben wir ein gutes Gespür für Trends und wissen, wo wir hingreifen müssen, um unseren Kunden zu helfen“, bringt er es auf den Punkt, denn so ist eine höhere Betreuungsleistung

*Dominique Tasch, Geschäftsführer Vertrieb der Liebherr-Werk Biberach GmbH*



für den Kunden weit über den eigentlichen Turmdrehkran hinaus möglich – ein großer Wettbewerbsvorteil, um das zu Beginn formulierte Ziel zu erreichen.

## Kein Grund zum Ausruhen

Auch wenn Liebherr in punkto Turmdrehkranen in Deutschland und weltweit mit den Ton angibt, ist dies kein Grund zum Ausruhen. Nachgelegt wird unter anderem im Gebrauchtkrangeschäft. Mit „Tower Crane Center Used & Rental“ soll sowohl das Gebrauchtkrangeschäft als auch das Vermietgeschäft angekurbelt werden. „Die Kunden fragen bei uns an, ob sie nicht einen gebrauchten Kran bei uns ordern können. Diesem Bedarf möchten wir nun verstärkt nachkommen“, beschreibt der Geschäftsführer Vertrieb die Situation und wirft einen Blick in die nähere Zukunft: „Wir werden mittelfristig aus Biberach heraus ▶▶



Der neue 1000 EC-B 125 Litronic wird derzeit durchgetestet



Auf der Baustelle des schwedischen „New Karolinsky Hospital“ in Stockholm werden mehrere EC-H-Krane eingesetzt

## Das Interview

« das weltweite Vermiet- und Gebrauchtgeschäft verstärkt angehen.»

Auch das Thema Vermietung bekommt einen neuen Stellenwert. Europaweit werden – zusammen mit den Liebherr-Werkshändlern und den Liebherr-Vertriebsniederlassungen – heute schon rund 3.500 Turmdrehkrane über Liebherr vermietet. Hier gilt das Ziel nicht als Wettbewerber zum Kunden aufzutreten. Es kom-



Der neue 65 K in modernem Design im Einsatz auf Deutschlands höchstem Berg, der Zugspitze



Im spanischen Werk in Pamplona werden Turmdrehkrane für den Weltmarkt produziert

me aber vor, dass der passende Kran gerade nicht zur Hand ist. Da hilft Liebherr aus und sei es, dass aus dem Nachbarland ein Gerät geholt wird.

### Neue Alternativen

Bei den Obendrehern spielen große Bauprojekte eine maßgebliche Rolle. Das Ziel von Liebherr ist es hier, solche Projekte aktiver zu begleiten. Das am Standort Biberach neu eingerichtete Kompetenzteam „Tower Crane Solutions“ soll hier schon frühzeitig die Projektpartner auf Möglichkeiten hinweisen, die vielleicht nicht in Betracht gezogen wurden. Darüber hinaus werden immer mehr Sonderprojekte aktiv angegangen. Ein Beispiel hierfür ist der neue 1000 EC-B 125 Litronic. Die Bauma-Neuheit bringt satte 125 Tonnen Traglast und eine Hakenhöhe von 195

Meter mit, um damit beim Bau von Windkraftanlagen neue Alternativen zu bieten. Derzeit laufen die abschließenden Tests, bevor das Gerät erstmals in den Einsatz kommt.

Auf der „To-do-Liste“ findet sich auch der Kundendienst. Der bestehende übernimmt bereits zahlreiche Aufgaben. Aber in einem Geschäftsumfeld, das sich rasant wandelt und wo auch im Bausektor die Welt zu einem Dorf wird, hat man sich immer wieder selbstkritisch zu hinterfragen. „Es gibt immer was zu verbessern“, ist die Philosophie von Tasch. Und wenn in Sydney ein Kran ausfällt, interessiert sich dort niemand für den Zeitunterschied zwischen Deutschland und Australien. Der Kunde will eine Antwort. „Es ist ein schlafloses Geschäft geworden.“ Auch die unterschiedlichen Mentalitäten brauchen unter-

schiedliche Antworten. Wer mit dem Kunden reden will, muss nicht nur seine Sprache sprechen, sondern auch seine Kultur verstehen. „Der Hersteller, der es schafft, alle Facetten unter einen Hut zu bringen, wird ganz weit vorne liegen“, prophezeit der Geschäftsführer.

### Groß und Klein

Zu den vielseitigen Facetten zählt auch, dass es Unterschiede bei den Kunden gibt. Auch wer „nur“ einen Untendreher in der Vermietung hat, soll auf einen adäquaten Support zurückgreifen können. Als Kranhersteller mit einer Palette von mehr als 70 Modellen ist Liebherr nicht nur Partner für die ganz Großen. Zahlreiche mittelständische Unternehmen vertrauen auf die Technik des Herstellers und seinen Service. Dass diese Klientel gleichfalls ihren Platz bei dem Global Player Liebherr hat, wird mit den vielen Auftritten auf lokalen Messen dokumentiert. Dort präsentiert Liebherr beispielsweise kleine

Schnelleinsatzkrane für kleine und mittlere Bauunternehmen.

### Spanien ausgelastet

Turmdrehkrane der Marke Liebherr werden nicht nur in Deutschland produziert. Im spanischen Pamplona befindet sich ein weiteres Werk, wo diese Krane für den internationalen Markt produziert werden. Auch wenn Südeuropa noch Jahre brauche, bis es wieder ein guter Markt sei, sollte man auch in Krisenzeiten im Land bleiben, vertritt Tasch die Firmenphilosophie von Liebherr. Wer in solch einer Situation nur das Handtuch wirft, hinterlässt verbrannte Erde.

Weitere Fabriken für Turmdrehkrane stehen in Indien und Brasilien. In Russland wird die Produktion ebenfalls bald anlaufen. Diese Märkte sind allesamt stabil und langfristig interessant. „Wir machen dabei keine Abstriche bei der Qualität, der Sicherheit und der Technik“, erklärt Tasch. „Wir wollen keine Kunden 1. und 2. Klasse.“ Nach China nachgefragt, stellt der Geschäftsführer nur fest, dass „wir nicht auf jedem Markt präsent sein müssen.“ Die dort verstärkt vorkommende „Produktbeobachtung des Wettbewerbs“ sei aber nicht nur auf Asien beschränkt. Dies findet auch in Europa statt. „Wir verstehen uns als Technologieführer“, erklärt Tasch. Der Wettbewerb habe zwar auch gute Ideen, bei Liebherr konzentrierte man sich aber lieber auf die eigenen Stärken. **K&B**

Der Himmel über München und über dem Businesspark wird von Turmdrehkranen der EC-B und EC-H-Baureihe von Liebherr dominiert





# MELDEN SIE SICH JETZT AN, UM ZU SEHEN, WAS NEU IST

Betrachten Sie sich die Zukunft der Hebetchnik ganz aus der Nähe.

Sie können sich ab jetzt für die Ausstellung anmelden, auf der vorgestellt werden die neuesten Maschinen, Technologien und Produktinnovationen in der Hebetchnik. Hier finden Sie Neuentwicklungen, von Kapazität und Reichweite bis Transportfähigkeit. Diese Messe legt das Fundament für intelligenteres Arbeiten.

Melden Sie sich jetzt unter [www.conexpoconagg.com](http://www.conexpoconagg.com)  
an und sparen Sie über 30 %!



WENN ES NEU IST,  
IST ES HIER ZU SEHEN

4.-8. MÄRZ 2014 | LAS VEGAS CONVENTION CENTER | LAS VEGAS, USA

