

„Wir planen keinen 1- und keinen 10-Achser“



Wohin geht die Entwicklung bei den All-Terrain-Kranen? Alexander Ochs im Gespräch mit Christoph Kleiner, Geschäftsführer Vertrieb Liebherr-Werk Ehingen.

Herr Kleiner, Liebherr Ehingen produziert insgesamt 1.400 Krane. Ist da noch Luft nach oben? Sehen Sie da noch Chancen, diese Zahl zu steigern und ist das überhaupt nötig?

Kleiner: (lacht) Wenn man den Gesamtmarkt der Krane in 2013 mit den Zahlen in diesem Jahr vergleicht, so hat sich der Markt eher leicht rückläufig entwickelt. Wir haben bereits seit Jahren eine Seitwärtsbewegung im AT-Kran-Bereich, aber auch bei den Gitterkranen. Daher gehen wir für dieses Jahr gesamthaft von einem Rückgang um drei bis vier Prozent aus. Also muss ich die Frage mit einem ‚Nein‘ beantworten: Wir sehen keine Luft nach oben.

Bei den AT-Kranen ist Liebherr weltweit die Nummer 1. Welcher Marktanteil ist wünschenswert?

Wir sind weltweit führend bei den All-Terrain-Kranen, welche den Löwenanteil bei uns ausmachen. Seit gut zehn Jahren haben wir deutlich über 40

Prozent. Das ist sehr erfreulich. Und diese Zahl haben wir uns auch quantitativ als Unternehmensziel vorgenommen. Wir wollen gerne bei ,40 + x‘ bleiben. Aber Erfolg definiert sich für uns nicht allein dadurch. Wir arbeiten weltweit erfolgreich mit unseren Kunden zusammen, auch außerhalb Europas. Wenn sich das hier weiter herumspricht und der Marktanteil sich dadurch noch weiter steigert, dann ist das gut so. Es ist aber nicht unser oberstes Ziel, immer noch zu steigern und zu steigern. Es gibt aber auch schon Märkte, wo wir einen höheren Marktanteil haben – das ist natürlich erfreulich. In Deutschland zum Beispiel liegen wir bei über 50 Prozent.

Wie gestaltet sich Ihr Heimatmarkt – Deutschland? Nach einigen wirtschaftlich erstaunlich guten Jahren trübt es sich ja am Horizont derzeit ein...

Ist das so?

Wenn man sich die Nachrichten anschaut, schon. Gilt das für Liebherr etwa nicht?

Wir hatten zuletzt sehr stabile und gute Jahre. Das werden wir auch dieses Jahr haben. Und wir haben von unseren Kunden für nächstes Jahr gemeldet bekommen, dass sie genügend Arbeit haben. Wir gehen von einer stabilen Entwicklung aus. Sicherlich kein Wachstum, aber mit dem guten Niveau, mit dem wir in Deutschland unterwegs sind, und mit dem Ausblick für 2015 dürfen viele zufrieden sein. Wir denken nicht in Quartalen. Wir haben einen gesunden Auftragsbestand. Insgesamt blicken wir zuversichtlich auf den deutschen Markt und die deutschsprachigen Länder.

Montagekrane treten als Wettbewerb zu den kleinen AT-Kranen auf. Machen 2- und 3-Achser noch Sinn?

Die Frage stellt sich uns auch immer wieder. Die können wir jedes Mal mit einem klaren „Ja“ beantworten. Warum? Weil es immer noch genügend

Zur Person

Christoph Kleiner ist 1994 bei Liebherr eingestiegen, also vor 20 Jahren. Seit November 2007 ist er Geschäftsführer Vertrieb im Liebherr-Werk Ehingen. Kleiner ist 49 Jahre alt, verheiratet und hat zwei Töchter. Wenn Familie und Firma noch Zeit lassen, spielt er Golf, fährt Ski oder fotografiert.

Unter vier Augen

Szenarien gibt, bei denen ein All-Terrain-Kran mit kleiner Traglast, also ein 2- oder 3-Achser, für einen klassischen Offroad-Einsatz benötigt wird. Da haben die Ladekrane immer noch einen technischen Nachteil. Manche Wettbewerber haben sich aus dem 2-, 3-Achs-Segment verabschiedet – aber wir wollen unseren Kunden alles aus einer Hand anbieten, auch diese Geräte. Wir wollen das komplette Portfolio nach unten wie nach oben abdecken. Im Übrigen haben wir für nächstes Jahr für diese Krane recht passable Produktionszahlen geplant.

Was heißt das konkret?

Wir planen eine deutliche Steigerung aufgrund verstärkter Nachfrage im 2- und 3-Achs-Bereich. Da zählt ja auch der LTC dazu, der 50-Tonner, 55-Tonner und 60-Tonner. Wir haben in der Traglastklasse viele Typen – und mit dem 1030 und 1040 sogar zwei 2-Achser. Die sind alle in recht auskömmlichen Stückzahlen unterwegs.

Haben Sie eigentlich mit dem Riesenerfolg Ihrer großen AT-Krane gerechnet? Das hat ja schon vor Ihrer Zeit angefangen.

Das war ein Jahr, bevor ich dieses Amt übernommen habe. Mit über 50 verkauften LTM 11200-9.1 sind wir sehr zufrieden. Das hätten wir so vielleicht nicht prognostiziert, das muss man ganz klar sagen.

Das haben Sie jetzt sehr vorsichtig ausgedrückt. Das heißt doch, damit hat bei Liebherr keiner gerechnet, oder?

Stimmt. Das haben wir in dem Maß nicht erwartet. Außerdem hätten wir mit stärkerem Wettbewerbsdruck gerechnet. Aber das hat ja auch so nicht stattgefunden. Wir sind ja damals gleichzeitig mit Demag gestartet.

In welche Richtung geht Liebherr entwicklungsstechnisch im AT-Bereich? Wo liegen die Schwerpunkte?

Wir haben ja als Hersteller die größte und breiteste Palette – von den besagten 2-Achsern bis hoch zum aktuell größten Kran, zwei 9-Achsern. Unsere Entwicklungskapazitäten sind momentan ganz stark gebunden durch die gesamte Motorenumstellung. Das ist leider ein massiver Bremsklotz für uns, das kann man gar nicht klar genug sagen. Wenn Sie 20 Krantypen in dem Segment haben, müssen Sie mehr oder weniger jeden einzeln umstellen. Und den einen oder anderen vielleicht tatsächlich sterben lassen und dafür einen Nachfolger bringen. Kurzum: Das Spektrum wird sich nicht nach oben oder unten erweitern. Einen 1-Achser oder einen 10-Achser wird es nicht geben. (lacht)

Technische Weiterentwicklungen sehen wir insbesondere im Steuerungsbereich. Ein Beispiel: unsere Vario-Base-Abstützung. Bei Sicherheits- und Überwachungsfunktionen, auch beim Rüsten, werden wir einiges tun. Auch in der Bedienbarkeit insgesamt. Dann untersuchen wir immer wieder alternative Werkstoffe, weil man bei den hochfesten Feinkornbaustählen am Ende der Entwicklung angelangt ist. Kunststoffseile sind auch ein Thema, aber noch nicht marktreif.

Wünschen Sie sich da manchmal eine stärkere Lobbyarbeit, eine bessere Vertretung?

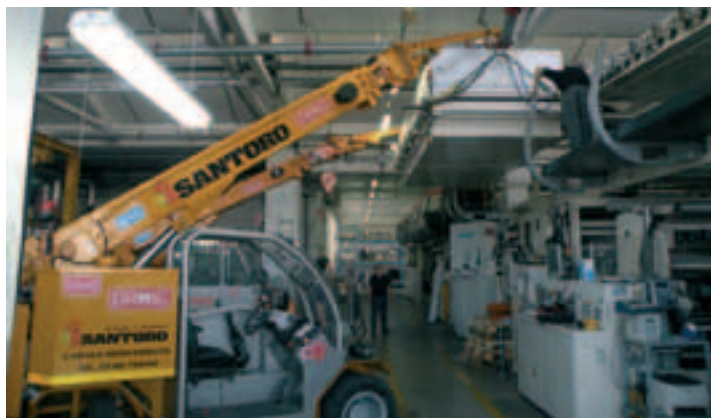
Ein besseres Verständnis, erreicht durch Lobbyarbeit, ein besseres politisches Gehör für die Branche der selbstfahrenden Arbeitsmaschinen. Wir sind keine LKW-Hersteller. Da ist die LKW- und Auto-Lobby in der deutschen Politik einfach so stark, dass unser Thema unter den Tisch fällt. Wir würden uns wünschen, dass man da mehr gehört wird.

Fühlen Sie sich da von den Organisationen, die es gibt wie die BSK, gut vertreten?

Sagen wir mal so: Wir wissen aus Erfahrung, dass Verbands- und Lobbyarbeit Zeit braucht. <<



PICK and CARRY



ORMIG S.p.A. PIAZZALE ORMIG
P.O. BOX 63 - 15076 OVADA (AL) ITALY
TEL. (+39) 0143.80051 r.a. - FAX (+39) 0143.86568
E-mail: mktg@ormigspa.com - sales@ormigspa.com
www.ormig.com - www.pickandcarry.com

