

„Wir sehen noch stabile Märkte“

Die KM-Redaktion sprach mit Christoph Kleiner, Geschäftsführer der Liebherr-Werk Ehingen GmbH, und Karl Passing, Vertriebsleiter Zentraleuropa, über die Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf Betreiber, Hersteller und den Gebrauchtkranmarkt.



Christoph Kleiner, Geschäftsführer Liebherr-Werk Ehingen GmbH.



Karl Passing, Vertriebsleiter Zentraleuropa

KM: Wie hart trifft die aktuelle Krise die Kranhersteller?

Kleiner: Ich kann natürlich nur für Liebherr sprechen. Wir haben den Vorteil einer umfangreichen Produktpalette, somit haben wir auch entsprechende Ausweichmöglichkeiten. Die wirtschaftliche Lage hat sich für uns, wie für die gesamte Kranbranche, aufgrund der Weltfinanzkrise und rezessiven Weltkonjunktur natürlich grundlegend geändert. Vor ungefähr einem Jahr haben wir Ihnen das Produktionsprogramm für das Jahr 2009 vorgestellt. Dieses sah noch einmal eine deutliche Steigerung auf über 2.000 Krane vor. 2008 haben wir unser Produktionsziel von 1.800 Kranen ziemlich genau erfüllt, werden aber 2009 unse-

re Produktion den veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen anpassen. Wenn Sie so wollen, reduzieren wir die Erhöhung, die wir ursprünglich noch vor einem Jahr geplant hatten.

KM: Derzeit kann man den Eindruck gewinnen, dass alle Märkte nachgeben, ja förmlich kollabieren. Sehen Sie denn noch stabile Märkte?

Kleiner: Wir sehen in der Tat noch stabile Märkte. Insbesondere Märkte, die nach wie vor oder schon in der Vergangenheit Großkrane nachgefragt haben. Hier spielt der weltweite Hunger nach Energie eine große Rolle. Insbesondere verzeichnen wir im Bereich der Windkraft immer noch eine stabile Nachfrage. Nachfragerückgänge sehen

wir vor allem im Bereich der kleineren Krane bis hoch zu den 4-Achsern, also bis zur 100 t-Klasse, hier sind Märkte wie Spanien und Großbritannien besonders hervorzuheben.

KM: Sie sagen, dass im Segment bis 100 t Tragkraft eine Sättigung festzustellen ist. Nun gibt es Stimmen, die behaupten, dass sich das Kranvermietgeschäft mit 2- und 3-achsigen Kranen für den klassischen Kranvermieter ohnehin nicht mehr rentiert. Würden Sie dem zustimmen?

Passing: Ganz genau so würde ich es nicht unterschreiben. Jeder Kranverleiher muss eine bestimmte Palette anbieten. Dazu gehören auch die 2- und 3-achsigen Krane. Und zum anderen haben diese Geräte nach wie vor ihre Berechtigung. Sie erhalten aber starke Konkurrenz zum Beispiel durch die großen Ladekrane und Teleskopstapler. In der Summe ergibt dies ganz klar einen Rückgang der Nachfrage für diese kleineren Geräte. Doch darf man auch nicht die Steigerungsraten in den letzten Jahren

vergessen. Diese haben nämlich vorwiegend die angesprochenen kleineren Tragkraftsegmente betroffen. Darum ist in diesen Segmenten eine Marktsättigung erreicht. Der Wettbewerb wird nicht kleiner und die Probleme, die Sie mit Ihrer Frage ansprechen, sind vor diesem Hintergrund sicherlich auch nicht von der Hand zu weisen.

Im Bereich der Windkraft immer noch eine stabile Nachfrage.

KM: Her Kleiner, Sie sprachen eben von der „Weltfinanzkrise“, die ja zu einer regelrechten Kreditklemme geführt hat. Viele Banken sitzen auf faulen Papieren, sind wirtschaftlich in Schwierigkeiten und verweigern deswegen dringend benötigte Kredite. Haben Sie aufgrund der derzeitigen wirtschaftlichen Situation schon Stornierungen von Kranen hin-

Die Investitionsvorhaben in Eningen werden wie geplant umgesetzt.



nehmen müssen, einfach auch, weil die Finanzierung bestellter Krane nicht mehr gesichert ist? Fürchten Sie weitere Stornierungen und damit das Entstehen einer ganz eigenartigen „Gebrauchtkransituation“, in der neue Krane, die keine Arbeit finden, plötzlich zum Verkauf stehen?

Kleiner: In der Tat haben wir Stornierungen erhalten, zum Teil aus Nordamerika, aus Kanada, zum Teil auch aus Spanien und

aus England. Allerdings muss man immer hinterfragen, warum Krane storniert werden. Wenn es nur ein Finanzierungsproblem wäre, dann könnte man vielleicht ja noch helfen. Wenn aber den Kunden aufgrund der Kreditklemme Projekte weggebrochen sind, ist dies kaum möglich. Und so kommen die Stornierungen zustande: In Kanada verzögert sich die Ölsand-Erweiterung, in Großbritannien oder Spanien ist der klassische Hausbau eingebrochen. Das kann sich selbst-

Wir haben uns so positioniert, gebrauchte Krane nicht über dem Neukranpreis zu verkaufen.

verständlich auf den Gebrauchtkranmarkt auswirken: Krane, die jetzt nicht mehr benötigt werden, aber schon abgenommen waren, kommen wieder auf den Markt.

KM: Hat Liebherr Gebrauchtkrane über dem Neukranpreis verkauft?

Wir haben uns so positioniert, gebrauchte Krane nicht über dem Neukranpreis zu verkaufen. Diese Politik hat uns das Gebrauchtkrängeschäft nicht gerade erleichtert, weil wir für gebrauchte Krane nicht bereit waren, diese astronomischen Summen zu bezahlen. Dass

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



Nachfragerückgänge sind derzeit bei den Kranen bis etwa 100 t Tragkraft zu verzeichnen.

aber die Preisdifferenz zwischen einem gebrauchten und einem neuen Kran zum Teil praktisch bei Null war, wird sich auch sehr schnell ändern.

Passing: Richtig, und jeder wusste, dass dies passieren würde. Heute kann man sagen, es ist eingetreten.

KM: Wie verhalten Sie sich denn in der aktuellen Situation jenen Kunden gegenüber in Deutschland, die viel mehr Krane bestellt haben, als diese Unternehmen eigentlich benötigten, ja überhaupt mit eigenem Personal betreiben konnten?

Passing: Ganz klar: Wir haben derartige Aufträge nicht, weil wir mit unseren Kunden partnerschaftlich zusammenarbeiten. Und wenn ich sehe, dass ein Unternehmen massiv erweitern will, dann stellt sich zunächst einmal die Frage, ob überhaupt Arbeit für diese Erweiterung vorhanden und ob die Finanzierung gesichert ist. Wir haben an diesem Rennen nicht teilgenommen. Und für Deutschland speziell gilt, dass wir es mit einem

sehr stabilen Austauschmarkt zu tun haben, in dem sich die Gesamtzahl der Krane tendenziell reduziert hat. Im Gegenteil sehen wir teilweise heute noch einen Investitionsstau bei gewissen Krantypen, insbesondere bei den 200- und 250-Tonnern.

KM: Also von Überkapazitäten kann keine Rede sein – vielleicht gerade aufgrund der langen Lieferzeiten der Vergangenheit?

Passing: Deutschland sehe ich stabil, aber auch den niederländischen und österreichischen Markt halte ich nicht für überinvestiert.

KM: Herr Kleiner, sie sprechen eben davon, dass es Kunden gibt, denen aufgrund der Kreditklemme Projekte weggebrochen sind. Wie sieht es denn mit den Investitionsprojekten im Liebherr-Werk Ehingen aus? Da standen mal für 2008 Investitionen von 30 Millionen Euro zu Buche. Werden Sie die Investitionsvorhaben alle wie geplant durchführen?

Kleiner: Selbstverständlich! Wir müssen der verstärkten Nachfrage nach Großkrane Rechnung tragen. Darum müssen und werden wir alle Investitionen wie geplant durchführen und haben die geplanten Investitionen teilweise sogar vor der Zeit realisiert. Wir haben zudem noch ein Gelände dazugekauft, um die Abnahme für unsere LTM-Krane zu erweitern und um Platz zu schaffen für die Abnahme der Großkrane in unmittelbarer Nähe zur neuen Raupenkranhalle.

Darum müssen und werden wir alle Investitionen wie geplant durchführen.

KM: Zum Thema Großkrane: Nun ist ein 1.350 t-Raupenkrane ja kein kleines Gerät, aber auch nicht mehr das allergrößte, das am Markt in dem Segment angeboten wird. Wann kommt denn eine Maschine jenseits 1.350 t

Tragkraft und in welchem Segment wird diese angesiedelt sein?

Kleiner: Es ist ja ein offenes Geheimnis, dass wir einen XXL-Krane entwickeln. Dieser wird etwa die doppelte Tragkraft des 1.350-Tonnern bieten – vielleicht auch ein wenig mehr. Ganz genau lässt sich dies in der jetzigen Phase noch nicht abschätzen, denn unsere Planungen sehen einen ersten Krane dieses Typs Mitte 2011 vor.

KM: Wird dieser Krane denn voll mobil sein oder wird die maximale Tragkraft auf einem Ringersystem erreicht?

Kleiner: Es wird ein konventionelles Raupenkrankonzept sein, wie man es auch vom LR 11350 her kennt. Es wird also kein Doppelauslegersystem oder ein Ringersystem sein, sondern ein klassisches Raupenkrankonzept: unter voller Last verfahrbar, mit optimierten Transportabmessungen, bei denen die Transportmasse überwiegend so ausfallen, dass ein Containertransport möglich wird, und es wird ver-

schiedene Systeme und Ausführungen geben.

KM: Ein Kran auch für die arabische Halbinsel mit ihren Großprojekten?

Kleiner: Eher nicht. Viel stärker ist dort die Nachfrage nach Kranen bis etwa 100 t Tragkraft. Davon gibt es eine große Anzahl.

KM: Fürchten Sie, dass von diesen vielen Kranen, die dort arbeiten, in absehbarer Zeit eine große Zahl wieder in den Weltmarkt geht, weil Projekte aufgrund des derzeit niedrigen Ölpreises stillstehen?

Kleiner: Zum Teil werden diese nach Saudi-Arabien gehen, und ein Rest wird sicherlich auch auf dem Weltmarkt angeboten werden. Da sind in der Tat ungeheure Kapazitäten aufgebaut worden, die wieder abgebaut werden müssen. Doch eines ist sicher: Saudi-Arabien, als wichtiges Flächenland dieser Region, wird aufgrund des Bevölkerungswachstums in absehbarer Zeit noch einen hohen Investitionsbedarf im Bereich Wohnungs- und Straßenbau sowie bei den öffentlichen Einrichtungen wie Krankenhäusern und Schulen haben. Das ist eine ganz andere Triebfeder als in der restlichen arabischen Welt. Und natürlich wird sich auch der Ölpreis wieder erholen und sich auf ein Niveau um die 100 Dollar einpendeln. Es gibt auf der arabischen Halbinsel noch zahlreiche geplante Großprojekte, insbesondere in der Petrochemie. Es ist für mich nicht die Frage ob, sondern wann diese Projekte umgesetzt werden. Und das hängt sicherlich davon

Die Großkrannachfrage zeigt sich immer noch stabil.



Lasten sicher in Regionen bewegen...
...die sonst unerreichbar waren!

WENDIG
KOMPAKT
LEISTUNGSSTARK
MINIKRANE VOM PROFI

Clever mieten

statt teuer kaufen

Minikran - Infomaterial
kostenlos anfordern
www.minikran-mieten.de

BEYER

www.beyer-mieterservice.de

Der Partner für Vermieter

Beyer Arbeitsbühnen und Baumaschinen
Rother Straße 1
57539 Roth Heckenhof

Tel. (0 26 82) 10 20
Fax (0 26 82) 6 75 29
info@beyer-mieterservice.de

Alles aus einer Hand

- Arbeitsbühnen
- Baumaschinen
- Teleskopstapler
- Minikrane
- Stapler
- Generatoren
- Forstgeräte



Von einer Drosselung der Produktion ist in Ehingen derzeit keine Rede. Allerdings soll die Erhöhung der Produktion reduziert werden.

ab, wie lange der Ölpreis auf dem derzeitigen Niveau bleibt. Mittelfristig aber werden diese Investitionsvorhaben auf jeden Fall verwirklicht werden müssen.

KM: Also eher ein kommender Markt für Krane im mittleren Tragkraftsegment?

Kleiner: Genau! Dort werden keine Windkraftanlagen oder Großkraftwerke gebaut, dort wird Strom aus Öl mit Hilfe einfacher Generatoren erzeugt. Damit entfallen aber zahlreiche Bedarfsfälle für Großkrane. Entsprechend entwickeln wir unseren XXL-Kran auch nicht unbedingt für die arabische Welt.

Passing: Und für die Hochhäuser, die dort gebaut werden, werden alleine schon wegen der Dimensionen vorwiegend Turmdrehkrane benötigt.

KM: Sie stellten eben fest, dass auf der arabischen Halbinsel kaum Windkraftanlagen gestellt werden. Anders als in Europa, anders auch als in vielen anderen Ländern weltweit. Ein Kran, der für die Windkraftmontage doch prädestiniert ist, ist der LTM 11200-9.1. Sehen Sie das auch so?

Kleiner: Die Windkraft spielte bei der Entwicklung dieses Ge-

Für 2010 aber kann ich mir Preisstabilität vorstellen.

räts eine wichtige Rolle. Aber natürlich eröffnen sich für einen solchen Kran noch zahlreiche andere Einsatzfelder, wie man beim allerersten Einsatz in Amsterdam ja auch gesehen hat. Und was uns sehr freut, dass trotz der Komplexität des LTM 11200-9.1 die ersten Einsätze gezeigt haben: Der Kran funktioniert! Und dies gut 1,5 Jahre nach der Präsentation des Prototyps auf der Bauma 2007. Jetzt werten wir die Einsatzerfahrungen aus und werden gegebenenfalls noch kleinere Modifikationen vornehmen.

KM: Wie sehen Sie denn die Entwicklungszyklen in dieser Klasse? Denken Sie, dass in diesem Segment kürzere Entwicklungsintervalle auf Ihr Unternehmen zukommen?

Kleiner: Bei diesen großen Kranen nicht.

KM: Kann ein solcher Kran die Entwicklungskosten tatsächlich innerhalb von vielleicht fünf Jahren verdienen?

Kleiner: Wir denken da in län-

geren Zeiträumen. Ich gehe also davon aus, dass für den LTM 11200-9.1, ebenso wie für den LTM 1500-8.1, der ja immer noch ein sehr aktueller Kran ist, die Entwicklungsintervalle noch bei gut 10 Jahren liegen.

KM: Zu den Preisen grundsätzlich: Wir bewegen uns auf einem Preisniveau, das etwa 25 % höher ist als vor fünf Jahren. Sehen Sie durch die allgemein sinkenden Preise wieder Potenzial, selbst die Preise zu reduzieren?

Kleiner: Zunächst einmal ist es so, dass wir mit unseren Lieferanten noch laufende Vereinbarungen haben, einfach um diese 1.800 Krane überhaupt sicher produzieren zu können. Für das Jahr 2009 sehe ich diesbezüglich kein Potenzial. Für 2010 aber kann ich mir Preisstabilität vorstellen.

KM: 2010 ist ein schönes Stichwort: Liebherr hat einen LTR 11200 angekündigt. Ist dies eine Maschine, die wir auf der nächsten Bauma sehen werden? Wie wird denn

das Design vor allem des Raupenunterwagens sein?

Kleiner: Wir werden den Kran schon in diesem Jahr im Rahmen unserer Kundentage vorstellen. Im Prinzip muss man sich das Gerät so vorstellen wie den LTM 11200-9.1 nur mit einem schmalen Raupenfahrwerk, das für den Einsatz dann noch über eine konventionelle Abstützung verfügt. Wir denken, dass dieser Kran ideal für Einsätze in Windparks ist, bei denen kurze Rüstzeiten sowie schnelle und sichere Umsetzbarkeit gefragt sind. Aber wir denken, dass die Maschine auch außerhalb der Windkraft Einsatzfelder finden wird.

KM: Und wie sieht es im Tragkraftbereich zwischen LTR 1100 und LTR 11200 aus? Plant Ihr Unternehmen, diese 1.100-t-Tragkraftlücke zu schließen?

Kleiner: Im Moment sehen wir in diesem Bereich noch keinen Bedarf, unsere Überlegungen gehen eher in Richtung LTR 1060.

KM: Herr Kleiner, Herr Passing, wir danken Ihnen für das Gespräch.

KM