

„Viele Produkte, die speziell für den amerikanischen Markt interessant sind“



Auf der Conexpo wird Tadano mindestens auch einen AC-Mobilkran präsentieren. Im Bild der hybride 5-Achser AC 5.120H-1 auf der bauma 2025.

Anfang des vergangenen Jahres gab Tadano die Übernahme von Manitex International bekannt. Mit der Übernahme erweiterte Tadano seine Produktpalette beispielsweise um die PM-Ladekrane, die Valla-Elektrokleinkrane (Pick & Carry) und die Oil & Steel Hubarbeitsbühnen. Nach der bauma 2025 präsentiert sich Tadano nun auch auf der CONEXPO in Las Vegas, Festival Grounds Stand F47010, als Komplettanbieter, wenn es um Höhenzugangstechnik geht.

Dean Barley, Präsident und CEO von Tadano America Corp., erläutert im Interview mit dem KRAMAGAZIN die Bedeutung der CONEXPO für das Unternehmen.

KM: Vom 03. bis 07. März findet in Las Vegas eine der wichtigsten Baumaschinennessen auf dem amerikanischen Kontinent statt. Wie wichtig ist die alle drei Jahre stattfindende CONEXPO für Sie als Hersteller?

Barley: Die Conexpo ist neben der bauma eine unserer wichtigsten Fachmessen. Neben dem europäischen Markt spielt der amerikanische

Markt eine zentrale Rolle. Auf der Conexpo präsentieren wir unsere erweiterte Produktpalette und sprechen damit bewusst auch eine breitere Kundengruppe an. Wir erwarten, viele neue Interessenten zu treffen. Gleichzeitig ist auch unser traditionelles Produktangebot vertreten. Die Messe bietet uns die ideale Gelegenheit, direkt mit unseren Kunden in Kontakt zu treten und sowohl globale Produkte als auch speziell auf den amerikanischen Markt zugeschnittene Lösungen vorzustellen. Die Conexpo ist für uns von entscheidender Bedeutung, um nah an unseren Kunden und den Bedürfnissen des Marktes zu bleiben.



Dean Barley, Präsident und CEO von Tadano America Corp., Manitex International und Tadano Mantis Corp. sowie Leitung Vertrieb und Service in Europa.

„Wir erwarten zahlreiche Besucher vom gesamten amerikanischen Kontinent“

KM: Wie hat sich die aktuelle Zollpolitik in den USA auf Ihre Verkäufe im Land ausgewirkt?

Barley: Die USA bleiben eine unserer bedeutendsten Vertriebsregionen. Nach Einfüh-

zung der Zölle im vergangenen Jahr mussten zunächst die konkreten Zollhöhen sowie die Abwicklungsprozesse definiert werden. In dieser Phase hatten viele deutsche Hersteller die Lieferungen in die USA kurzzeitig ausgesetzt. Inzwischen laufen die Auslieferungen jedoch wieder planmäßig. Ein Highlight war der Verkauf des ersten CC 78.1250-1 an Maxim Crane. Wir setzen alles daran, unsere Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten und geben nur Preiserhöhungen, die direkt auf Zölle zurückzuführen sind, an unsere Kunden weiter. Wir freuen uns, dass das Interesse an unseren Produkten weiterhin hoch ist und durch unser erweitertes Produktsortiment sowie unseren konsequenten Kundenservice weiter gestärkt wird.

KM: Welche Rolle spielt die CONEXPO für den gesamten amerikanischen Kontinent – inklusive Südamerika und Kanada?

Barley: Die Conexpo gilt in Amerika als Leitmesse für Baumaschinen. Es gibt nur wenige überregionale Messen in Nord- oder Südamerika; andere Veranstaltungen sind meist regional oder eher Konferenzen. Für uns ist die Möglichkeit, direkt mit den Kunden in Kontakt zu treten und diese Maschinen live zu präsentieren sowie unsere neue Technologie vorzustellen, von enormer Bedeutung. Wir erwarten zahlreiche Besucher vom gesamten amerikanischen Kontinent.

Am Stand zeigen wir viele Produkte, die speziell für den amerikanischen Markt interessant sind, und stellen zum ersten Mal unsere erweiterte Produktpalette live vor. Die Messe bietet damit eine ideale Gelegenheit für die Kunden, die Maschinen direkt zu begutachten und sich einen umfassenden Überblick über unser Angebot zu verschaffen.

Conexpo punktet durch hohe Qualität der Fachbesucher

KM: Wie hoch ist der Besucheranteil aus den Ländern Südamerikas oder auch Kanadas? Wie sind Ihre Erfahrungen als Aussteller auf der CONEXPO aus der Vergangenheit diesbezüglich?

Barley: Bei der letzten Conexpo kamen etwa 17 % der Besucher aus dem Ausland, überwiegend aus Südamerika und Kanada. Auffällig war auch der zunehmende Anteil asiatischer Kunden. Insgesamt ist die Messe weniger international als die bauma, punktet jedoch durch die hohe Qualität der Fachbesucher, die ein echtes Interesse an den Maschinen mitbringen.

KM: Eine abschließende Frage: Welche Neuheiten werden Sie auf der CONEXPO präsentieren?



Auch ein CC-Raupenkran wird in Las Vegas zu sehen sein. Auf der bauma in München im vergangenen Jahr feierte der CC 78.1250-1 seine Premiere (Bild). Ein Exemplar konnte der Hersteller jetzt auch an Maxim Crane in den USA verkaufen.

Barley: Wir zeigen zahlreiche Neuheiten für den amerikanischen Markt. Tadano hat sein Portfolio in diesem Jahr um mehrere neue Produktreihen erweitert und wir nutzen die Messe, um diese live zu präsentieren. Nach der äußerst positiven Resonanz auf der bauma möchten wir nun auch in Amerika unser erweitertes Angebot an Produkten und Lösungen vorstellen.

Von jeder Range ist mindestens ein Produkt am Stand vertreten, einschließlich AC- und CC-

Krane. Ein besonderer Fokus liegt auf Rough Terrain Kranen, Boom Trucks und Truck Cranes, die in Amerika traditionell stark nachgefragt werden. Zusätzlich präsentieren wir viele elektrifizierte Produkte, darunter den vollelektrischen eGR Rough Terrain Kran, elektrische Arbeitsbühnen und die neuen Pick & Carry Krane.

Vielen Dank für das Interview, Herr Barley!