

Flexibilität, technologische Weiterentwicklung und enge Zusammenarbeit mit Kunden



Luftaufnahme vom Liebherr-Werk Ehingen.

Auch für die Kranhersteller waren die letzten Jahre ereignisreich und herausfordernd: Herausfordernd bezüglich Rezession, chinesischer Dumpingpreise sowie unsicherer US-Politik und ereignisreich in Bezug auf bauma und CONEXPO. In Deutschland hat zudem die Insolvenz der Hüffermann Gruppe für Aufsehen innerhalb der Branche gesorgt.



Christoph Kleiner, Geschäftsführer Liebherr-Werk Ehingen GmbH, stand dem Kranmagazin beim Besuch Rede und Antwort.

Am 31. März besuchten René Hellmich, Geschäftsführer KM Verlags GmbH, und Sven Buschmeyer, Chefredaktion Kranmagazin, den Kranhersteller Liebherr in Ehingen und führten mit Geschäftsführer Christoph Kleiner ein Interview.

KM: Die deutsche Wirtschaft – darunter auch die für die Kranbranche wichtige Bauwirtschaft – blickt auf drei Jahre Rezession zurück. Besserung ist nicht wirklich in Sichtweite. Dies hat sicherlich auch bei den Kranbetreibern zu einer Kaufzurückhaltung geführt. Wobei es auch in den vergangenen Jahren Bauvorhaben gab, die weiter vorangetrieben wurden: der

Bau von Windkraftanlagen oder auch zwingend notwendige Neubauten/Instandsetzungen von maroder Infrastruktur – insbesondere wichtiger Autobahnbrücken. Wie beurteilen Sie als Hersteller die vergangenen drei Jahre in Bezug auf die deutsche Kranbranche?

Kleiner: Die vergangenen drei Jahre waren für die deutsche Kranbranche ohne Zweifel herausfordernd. Die anhaltende Rezession in der Bauwirtschaft hat bei vielen Kranbetreibern zu einer spürbaren Investitionszurückhaltung geführt – insbesondere in klassischen Hochbau-Segmenten. Hinzu kam, insbesondere durch den Ukraine-Krieg, ein extremer Preisanstieg ab 2022. Die Folge waren rückläufige Erträge bei Kranherstellern und Kranbetreibern.



Christoph Kleiner (re.), Geschäftsführer Liebherr-Werk Ehingen GmbH, und Wolfgang Beringer, Marketing und Communication Liebherr-Werk Ehingen beim Interviewtreffen in Ehingen.

KM-Bild



Produktionsbereich der Liebherr-Raupenkrane.

Gleichzeitig hat sich aber auch gezeigt, dass der Markt keineswegs homogen ist. In Bereichen wie der Windenergie sowie bei zwingend notwendigen Infrastrukturmaßnahmen, etwa der Sanierung und dem Neubau von Brücken, wurden Projekte konsequent weiterverfolgt und teilweise sogar beschleunigt.

Aus Herstellersicht war diese Zeit daher von einer Verschiebung der Nachfrage geprägt. Während kurzfristige oder konjunkturabhängige Investitionen häufig verschoben wurden, blieb der Bedarf dort stabil, wo langfristige politische und gesellschaftliche Zielsetzungen – wie die Energiewende oder die Sicherung kritischer Infrastruktur – eine zentrale Rolle spielen. Insgesamt hat die Branche in den letzten drei Jahren ihre Widerstandsfähigkeit unter Beweis gestellt, musste sich aber gleichzeitig auf deutlich volatilere Rahmenbedingungen einstellen. Für uns als Hersteller bedeutete dies, noch stärker auf Flexibilität, technologische Weiterentwicklung und eine enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden zu setzen.

KM: In den zurückliegenden Jahren kamen viele Großgeräte in den Markt, die zumeist in der eben erwähnten Windkraft eingesetzt werden, sehen Sie den Markt inzwischen als gesättigt an oder sehen Sie noch weiteres Wachstumspotenzial?

Kleiner: Der Markt ist heute deutlich besser ausgestattet als noch vor einigen Jahren. Von einer generellen Sättigung würden wir jedoch nicht sprechen. Das Wachstum verlagert sich zunehmend von der reinen Stückzahl hin zu Leistungsfähigkeit und Einsatzbreite der Geräte. Treiber sind insbesondere Repowering-Projekte, Reparaturen, größere Anlagentypen sowie steigende Anforderungen an Hubhöhen, Traglasten und Effizienz.

Entscheidend für weiteres Wachstum sind dabei weniger kurzfristige Marktpulse, sondern verlässliche energie- und industriepolitische Rahmenbedingungen. Wo diese gegeben sind, sehen wir weiterhin nachhaltiges Wachstumspotenzial für leistungsfähige Großkrane, aber auch die dazu notwendigen kleineren Krane. Hinzu kommt der Ausbau der Off-shore-Windkraft, die im Bereich Port Handling

Arbeit für sehr große Gittermastkrane schafft. Viel Arbeit für viele Krane!

KM: In die Rezession fiel im vergangenen Jahr auch die bauma in München. Im Schlussbericht war damals von guter Stimmung/Aufbruchstimmung die Rede. Welches Fazit kann Liebherr ein Jahr später ziehen?

Kleiner: Die bauma hat sich im Rückblick als wichtiger Stimmungsanker für die Branche erwiesen. Die damals wahrgenommene Aufbruchstimmung war weniger konjunkturell als vielmehr strategisch geprägt: Viele Kunden haben die Messe genutzt, um sich technologisch zu orientieren und Investitionen vorzubereiten, auch wenn konkrete Kaufentscheidungen häufig zeitlich nachgelagert wurden. Ein Jahr später zeigt sich, dass die bauma vor allem eines bestätigt hat – den klaren Fokus der Branche auf Effizienz, Nachhaltigkeit und Zukunftsfähigkeit. Die Investitionsbereitschaft ist selektiv geblieben, aber dort vorhanden, wo langfristige Einsatzszenarien und verlässliche Rahmenbedingungen gegeben sind.



Anlegen der Kette bei einem Raupenfahrwerk.

„Kurzfristige politische Schwankungen ändern nichts an unserem langfristigen Bekenntnis zum US-Markt“

KM: Die USA sind auch für Liebherr ein wichtiger Markt. Welche Auswirkungen hat die derzeit doch unsichere politische Lage der USA, beispielsweise die Zollpolitik, auf das Unternehmen Liebherr als Kranhersteller?

Kleiner: Die USA sind für uns ein wichtiger aber zugleich anspruchsvoller Markt. Die aktuell erhöhte politische Unsicherheit – insbesondere im Hinblick auf die Zoll- und Handelspolitik – erschwert vor allem die mittel- und langfristige Planbarkeit. Für einen global aufgestellten Hersteller bedeutet das, Risiken frühzeitig zu bewerten und Strukturen so auszurichten, dass wir flexibel auf veränderte Rahmenbedingungen reagieren können. Grundsätzlich bleibt der US Markt attraktiv, allerdings gewinnen Themen wie Lokalisierung, Lieferketten- und regulatorische Stabilität weiter an strategischer Bedeutung.

Liebherr ist jedoch gut aufgestellt: Wir verfügen über eine starke lokale Präsenz in den USA, langjährig etablierte Strukturen sowie flexible Liefer- und Produktionskonzepte.

Grundsätzlich verfolgen wir das Ziel, unseren Kunden auch unter veränderten Gegebenheiten verlässliche Lösungen, Planungssicherheit und wettbewerbsfähige Produkte zu bieten. Kurzfristige politische Schwankungen ändern nichts an unserem langfristigen Bekenntnis zum US-Markt.



Endmontage der Liebherr-Mobilkrane: Hochzeit von Motor und Fahrwerk.

KM: Anfang März fand in Las Vegas die CONEXPO statt. Wie war die Stimmung auf der Messe und welches Fazit zieht Liebherr als Aussteller?

Kleiner: Die CONEXPO hat bestätigt, dass der nordamerikanische Markt grundsätzlich robust bleibt, auch wenn die Rahmenbedingungen komplexer geworden sind. Die Stimmung war insgesamt sachlich positiv aber weniger euphorisch als in vorangegangenen Conexpo's. Viele Gespräche waren geprägt von konkreten Projektanforderungen, Kosten- und Verfügbarkeitsfragen sowie der Frage nach langfristiger Planungssicherheit. Große Infrastrukturprojekte – insbesondere der Bau zahlreicher Data-centern und Chipfabriken sowie der steigende Bedarf an Energieinfrastruktur – treiben die Nachfrage und sorgen für eine positive Marktstimmung.

Für uns als Aussteller war die Messe vor allem eine wichtige Plattform für strategischen Austausch. Investitionsentscheidungen werden heute sehr viel bewusster und langfristiger vorbereitet. Entsprechend stand weniger das kurzfristige Geschäft im Vordergrund, sondern Themen wie Effizienz, Zuverlässigkeit, Servicefähigkeit und lokale Präsenz. Dieses Bild deckt sich mit unserer Einschätzung des Marktes und bestätigt unseren strategischen Kurs.

Faire Wettbewerbsbedingungen und Transparenz im Markt

KM: Zusammen mit dem VDMA und weiteren Kranherstellern hat Liebherr erfolgreich ein Antidumping Verfahren in Bezug auf chinesische Krane bewirkt. Können Sie uns kurz den genauen Hintergrund erläutern und haben die von der EU-Kommission angeordneten zollamtlichen Erfassungen der betroffenen Einfuhren schon Wirkung gezeigt?

Kleiner: Hintergrund des Verfahrens war die über einen längeren Zeitraum beobachtete Markteinführung chinesischer Krane zu Preisen, die aus Sicht der europäischen Hersteller nicht marktwirtschaftlich darstellbar waren. Umfassende staatliche Subventionen führen zu einem offensichtlich unlauteren Wettbewerb. Gemeinsam mit dem VDMA und weiteren Herstellern ging es uns dabei nicht um Abschottung, sondern um faire Wettbewerbsbedingungen und Transparenz im Markt. Zudem ist der europäische Mobilkransektor für die strategische Unabhängigkeit, die kritische Infrastruktur, die Verteidigung und die Zukunft der erneuerbaren Energien in Europa von entscheidender Bedeutung. Die EU-Kommission ist dieser Argumentation gefolgt und hat entsprechende Untersuchungen sowie die zollamtliche Erfassung der betroffenen Einfuhren angeordnet.



Letzte Handgriffe am Mobilkran-Fahrgestell.

Diese Maßnahmen schaffen einerseits eine erhöhte Sensibilität im Markt und andererseits die notwendige Datengrundlage für weitere Entscheidungen. Vor allem senden sie ein klares Signal, dass industriepolitische Ziele wie Wettbewerbsfairness, Investitionssicherheit und der Erhalt industrieller Wertschöpfung in Europa ernst genommen werden.

KM: Preisdumping war auch schon in anderen Branchen in der Vergangenheit ein Thema. Jedoch hat insbesondere der deutsche Markt beziehungsweise die DACH-Region gezeigt, dass ein niedriger Preis letztendlich kein Erfolgsrezept in diesen Regionen ist, wenn nicht auch der entsprechende Service vorgehalten wird. Haben chinesische Krane langfristig eine Chance, wenn der Kunde merkt, dass es am Service und der Ersatzteilversorgung mangelt?

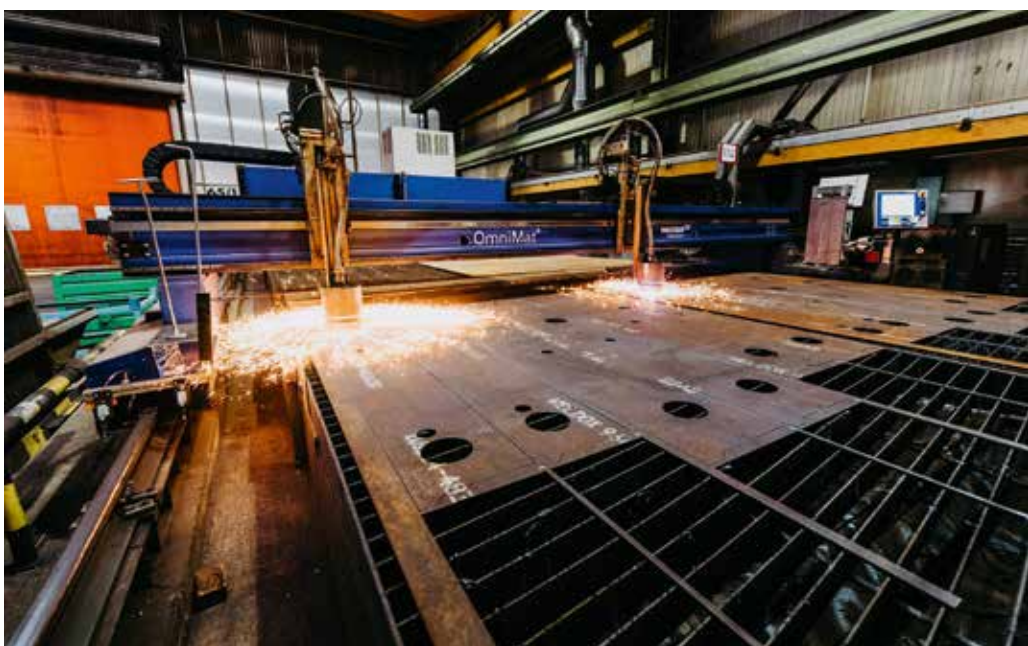
Kleiner: Dass der Service in den genannten Regionen eine wichtige Rolle spielt, ist sicherlich richtig. Wenn sich jedoch die Technologie ändert, wie beispielsweise mit der auch in der Kranbranche aufkommenden Elektrifizierung, ändert sich auch der Servicebedarf, da Elektroantriebe bedeutend weniger Service und Wartung benötigen. Zudem beobachten wir auch, dass an dieser Problematik seitens der chinesischen Hersteller gearbeitet wird. Wenn die Hersteller es beispielsweise schaffen einen großen, renommierten Lkw-Hersteller als Servicepartner zu gewinnen, ist in sehr kurzer Zeit ein Service-Netzwerk aufgebaut.

Ebenso ist zu beobachten, dass an einer entsprechenden Ersatzteilversorgung gearbeitet wird. Teilweise wird dies noch von eigenen Leuten gemacht. Aber auch diesbezüglich werden die Hersteller immer mehr nationale Partnerschaften eingehen, um kurze Lieferzeiten bei den Ersatzteilen zu garantieren, sodass die Sorgen der Kunden gemildert werden. Letztendlich geht es dann nur noch um die Frage: Was ist der Kran am Ende der Zeit noch wert?

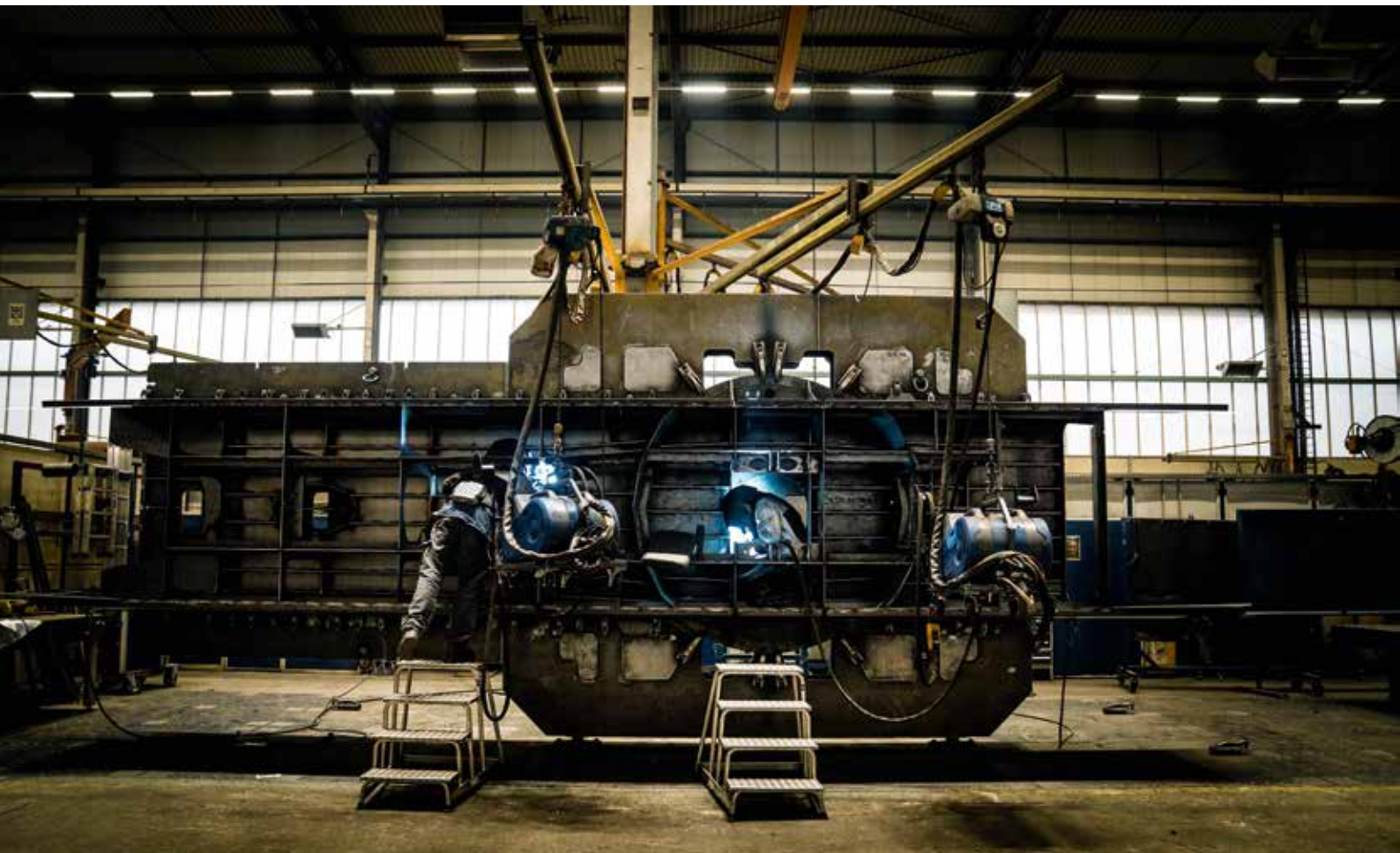
KM: Mit welchen Schwierigkeiten – neben der Zollpolitik der USA und chinesischen Dumpingpreisen – muss sich Liebherr als deutscher

beziehungsweise europäischer Hersteller im internationalen Wettbewerb noch auseinandersetzen? Und wie hat sich der internationale Wettbewerb aus Ihrer Sicht in den letzten Jahren entwickelt?

Kleiner: Neben handelspolitischen Unsicherheiten und verzerrenden Marktpraktiken stehen europäische Hersteller vor einer Reihe struktureller Herausforderungen. Dazu zählen insbesondere hohe Energie- und Produktionskosten, steigende regulatorische Anforderungen sowie zunehmende Bürokratie, etwa bei Genehmigungen und Zertifizierungen. Hinzu kommt die Notwendigkeit, effiziente Prozesse



Automatisierter Zuschnitt von Stahlblechen.



Obwohl die meisten Komponenten für die Krane geliefert werden, ...

gestützt durch Automatisierung und Digitalisierung in einer sich stark verändernden Gesellschaft voranzutreiben.

Gleichzeitig erwarten Kunden weltweit höchste technische Standards, umfassende Serviceleistungen und kurze Reaktionszeiten – unabhängig von regional sehr unterschiedlichen Rahmenbedingungen. In Deutschland haben wir vor einiger Zeit die Servicenieder-

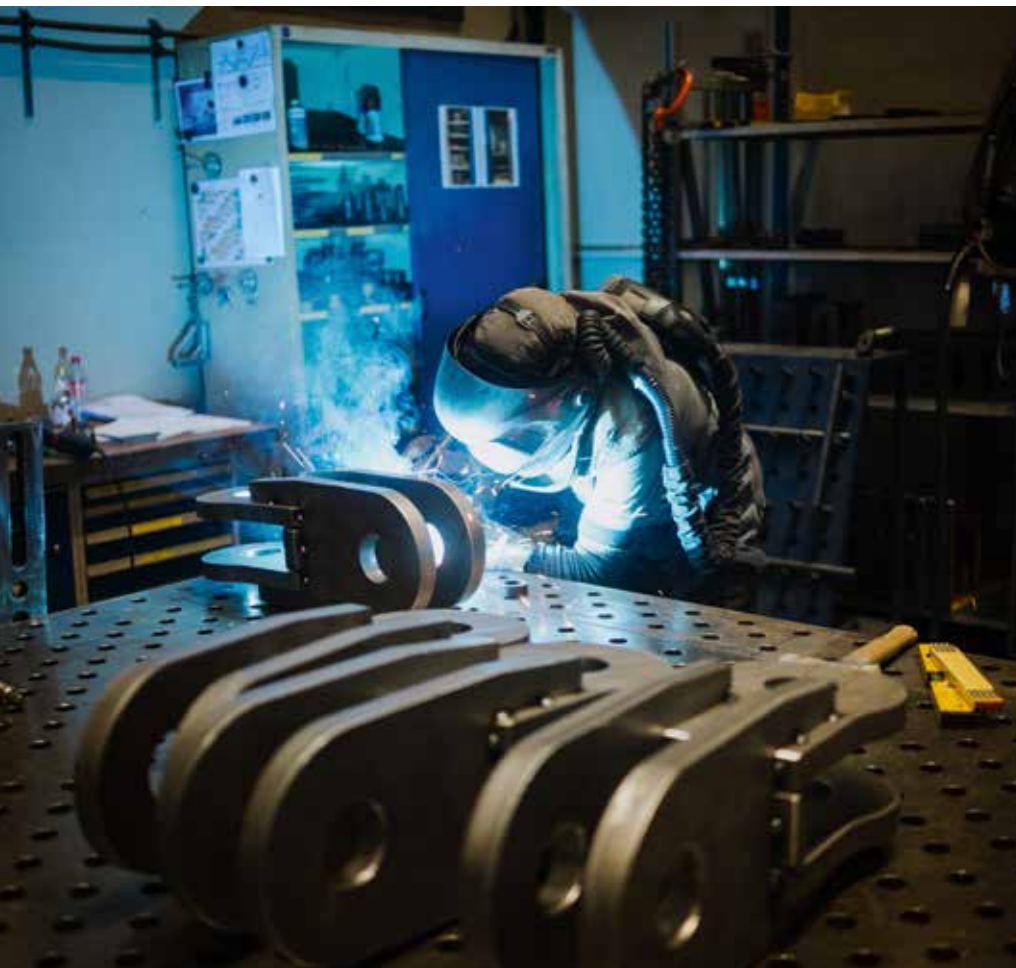
lassung Süd gebaut, um so die Servicequalität in Deutschland flächendeckend gleichzuhalten und die eben genannten Serviceleistungen sowie kurzen Reaktionszeiten zu gewährleisten. Gleiches passiert gerade in Frankreich, wo eine neue Serviceniederlassung in Paris gebaut wird und bestehende Niederlassungen ausgebaut und modernisiert werden.

Der internationale Wettbewerb hat sich in den letzten Jahren deutlich verschärft. Neue Anbieter treten mit hoher Geschwindigkeit und teils staatlicher Unterstützung in den Markt ein, während sich etablierte Hersteller zunehmend über Technologie, Qualität, Zuverlässigkeit und Systemkompetenz differenzieren müssen. Für uns bedeutet das: Wettbewerbsfähigkeit entsteht weniger über den Preis,



Ein Liebherr Groß-Raupenkrane auf dem Testgelände.

KM-Bild



... ist der Stahlbau selbstverständlich noch immer ein wichtiger Bestandteil in der Produktion.

sondern über Innovation, langfristige Partnerschaften, globale Präsenz und eine stabile industrielle Basis in Europa.

Anmerkung der Redaktion: Christoph Kleiner hat sich im Gespräch zum Thema Automatisierung, Digitalisierung und Systemkompetenz ausführlicher geäußert. Er sprach in dem Zusammenhang zum Beispiel von der „vernetzten Maschine“. Dabei geht es beispielsweise um die zunehmende Sensorik im Kran, die es ermöglicht, diesen per Ferndiagnose (Telematik) zu überwachen und so schon frühzeitig Probleme zu erkennen und höheren Schaden zu vermeiden. Liebherr nennt dies „Performance“. Hierzu zählt auch der Liebherr „Crane-Planner 2.0“, der zur Effizienzsteigerung und mehr Sicherheit beiträgt. Aber dies wäre sicherlich ein Thema für einen eigenen Bericht.

Der Markt der DACH Region wird sich weiter differenzieren und konsolidieren

KM: Nun noch eine Frage zu einem recht aktuellen Ereignis. Die Hüffermann Insolvenz hat für einige Turbulenzen gesorgt, wie hat Liebherr darauf reagiert und wurden alle Maschinen von Hagedorn übernommen?

Kleiner: Die Insolvenz von Hüffermann hat den Markt kurzfristig verunsichert, gleichzeitig aber auch gezeigt, wie belastbar die Strukturen in der Branche inzwischen sind. Für Liebherr stand im Vordergrund, Kontinuität für die Kunden sicherzustellen – insbesondere durch

Service- und Ersatzteilverfügbarkeit sowie die Unterstützung laufender Projekte.

Aus Marktsicht wurde die Situation vergleichsweise schnell aufgefangen. Die vorhandenen Kapazitäten wurden neu geordnet, und für die eingesetzten Maschinen konnten tragfähige Anschlusslösungen gefunden werden. Solche Ereignisse beschleunigen zwar die Marktberäumung, führen aber auch zu mehr Transparenz und Stabilität. Insgesamt hat sich gezeigt, dass der Markt in der Lage ist, auch größere Einschnitte ohne nachhaltige Verwerfungen zu absorbieren.

KM: Abschließend noch ein Blick in Zukunft. Wie sehen Sie die künftige Entwicklung in der DACH-Region bei den Kranbetreibern, wie beispielsweise weitere Konzentration in bestimmten Traglastbereichen oder Verringerung des Angebotes beziehungsweise Reduzierung des Bestandes?

Kleiner: Wir gehen davon aus, dass sich der Markt in der DACH Region weiter differenzieren und konsolidieren wird. Aber gleichzeitig gehen wir von einer konstanten Kranpopulation aus. In einzelnen Traglast- und Einsatzsegmenten ist eine zunehmende Konzentration zu erwarten, da Investitionen kapitalintensiver werden und eine hohe Auslastung entscheidend für die Wirtschaftlichkeit ist. Gleichzeitig wird der Bestand insgesamt selektiver gemangelt: Ältere oder weniger flexible Geräte werden eher abgebaut, während gezielt in leistungsfähige, vielseitig einsetzbare Krane investiert wird.

Für Kranbetreiber bedeutet das, sich stärker über Spezialisierung, technische Kompetenz und Servicequalität zu positionieren. Dabei wissen wir um die Herausforderung unserer Kunden, gutes und flexibles Fachpersonal zu finden und auch bei familiengeführten Unternehmen den Generationsübergang zu gestalten.

Für den Markt insgesamt sehen wir dadurch weniger Anbieter, aber eine höhere Professionalität und Stabilität. Diese Entwicklung ist aus unserer Sicht ein normaler und notwendiger Schritt in einem reifer werdenden Marktumfeld.

Herr Kleiner, vielen Dank für das informative Interview!

ANZEIGE

POWER-Skate eTransportfahrwerke ECO-Jack® Maschinenheber

HTS

...the load moving experts

Made in Germany

www.hts.de
info@hts-direkt.de

