

# CONEXPO Schlüsselereignis für gesamten amerikanischen Kontinent



Der Goldhofer-Stand auf der bauma in München im vergangenen Jahr. Auch auf der CONEXPO in Las Vegas möchte der Hersteller seine Produkte nicht nur vorstellen, sondern erlebbar machen.

**Auf dem Messegelände – Festival Grounds, Stand F39020 – wird die Goldhofer AG den Besuchern der CONEXPO-CON/AG verschiedenste Lösungen für die unterschiedlichsten Transportaufgaben präsentieren.**



Robert Steinhauser, VP Sales Transport Technology der Goldhofer AG.

In einem Interview mit dem SCHWER-TRANSPORTMAGAZIN erläutert Robert Steinhauser, VP Sales Transport Technology der Goldhofer AG, den Stellenwert der Messe in Las Vegas für das in Memmingen ansässige Unternehmen.

**STM: 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?**

**Steinhauser:** Die CONEXPO ist für uns von zentraler Bedeutung, weil sie uns die Möglichkeit bietet, unsere Produkte nicht nur vorzustellen, sondern erlebbar zu machen. Wir nutzen die Messe, um in intensiven Gesprächen mit unseren Kunden deren Anforderungen zu verstehen und gleichzeitig unsere Lösungen live vor Ort zu präsentieren. Dieser direkte Austausch schafft Vertrauen, eröffnet neue Perspektiven und zeigt, wie unsere Produkte in der Praxis Mehrwert schaffen.

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

**Steinhauser:** Zollmaßnahmen bleiben eine Herausforderung für unsere Branche, insbesondere bei essenziellen Materialien wie Stahl und Aluminium. Diese Entwicklungen beeinflussen Preisstrategien und internationale

Transaktionen erheblich. Die anhaltende Unsicherheit über mögliche politische Veränderungen erhöht die Komplexität zusätzlich und erschwert eine stabile Prognose. Trotz dieser äußeren Einflüsse setzen wir weiterhin auf Premiumqualität und höchste Kundenzufriedenheit. Flexibilität und vorausschauendes Handeln sind dabei entscheidend, um geopolitische Faktoren erfolgreich zu bewältigen.

*„Durch ihre internationale Ausrichtung ist die CONEXPO traditionell gut besucht“*

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

**Steinhauser:** Die CONEXPO fungiert als Schlüsselereignis für den gesamten amerikanischen Kontinent. Sie bringt Entscheider aus Nord-, Mittel- und Südamerika sowie Kanada zusammen. Sie etabliert sich als wichtiger Treffpunkt zur Abstimmung regionaler Marktanforderungen, technischer Standards und der Vorstellung von Produktinnovationen.

**STM: 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?**

**Steinhauser:** Durch ihre internationale Ausrichtung ist die CONEXPO traditionell gut besucht, auch von Kunden aus Südamerika oder Kanada. Unsere Erfahrung als Aussteller ist durchweg positiv: Wir konnten erfolgreiche Gespräche mit Kunden vom gesamten amerikanischen Kontinent führen, die zu konkreten Projektanfragen und Aufträgen führten. Die Messe schafft durch ihre klare Ausrichtung auf regionalen Mehrwert eine hervorragende Basis, um Geschäftsbeziehungen nachhaltig zu stärken und neue Partnerschaften zu initiieren

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

**Steinhauser:** Konkretes verraten wir wie immer nicht im Voraus. Nur so viel: Wir haben 2026 noch die Innovation Days bei Goldhofer und haben uns natürlich das ein oder andere Highlight aufgespart. Wir sind uns allerdings sicher, dass unsere gezeigten Lösungen begeistern werden. Wir freuen uns darauf, auch 2026 wieder bei der CONEXPO dabei zu sein und die Zukunft der Baubranche in Nord- und Südamerika aktiv mitzugestalten.

**Herr Steinhauser, wir bedanken uns für das Interview!**