

CONEXPO zentrale Plattform für Kontaktpflege in Nordamerika



Der Stand von TII Scheuerle auf der bauma 2025.



STM-Bild
Roland Fischer, Area Manager Sales bei TII Scheuerle.

Der in Pfedelbach ansässige Fahrzeugbauer TII Scheuerle wird auch auf der diesjährigen CONEXPO – South Hall 1st Level Stand S63200 – über seine umfangreiche Produktpalette an unterschiedlichsten Transportfahrzeugen informieren.

In einem Interview mit dem SCHWERTRANSPORTMAGAZIN äußerte sich Roland Fischer, Area Manager Sales bei TII Scheuerle, zur Bedeutung der CONEXPO für das Unternehmen.

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

Fischer: Die CONEXPO ist für uns eine zentrale Plattform, um den direkten Austausch mit Kunden, Partnern und Marktakteuren in Nordamerika zu pflegen. Der amerikanische Markt spielt für uns seit Jahrzehnten eine strategisch wichtige Rolle, insbesondere im Bereich Schwertransport- und Spezialfahrzeuge. Darüber hinaus ist die Messe ein wichtiger Ort, um frühzeitig über technologische Entwicklungen und Zukunftsthemen zu sprechen – etwa über Effizienzsteigerungen, Nachhaltigkeit und alternative Antriebskonzepte. Die CONEXPO bietet damit nicht nur Raum für konkrete Projektgespräche, sondern auch für den strategischen Dialog über die Weiterentwicklung unserer Branche.

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

Fischer: Grundsätzlich beobachten wir die handelspolitischen Rahmenbedingungen sehr genau. Unsere Erfahrung zeigt jedoch, dass langfristige Partnerschaften, lokale Marktkennntnis

und eine enge Zusammenarbeit mit unseren US-Partnern entscheidend sind, um auf Veränderungen flexibel reagieren zu können. Durch unsere etablierte Struktur und die Nähe zu unseren Kunden konnten wir Auswirkungen bislang gut abfedern. Für unsere Kunden stehen weiterhin Zuverlässigkeit, technische Leistungsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit im Vordergrund.

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

Fischer: Die CONEXPO ist weit über die USA hinaus ein zentraler Treffpunkt für die Bau- und Schwertransportbranche auf dem gesamten amerikanischen Kontinent. Viele Entscheider aus Kanada sowie aus Süd- und Mittelamerika nutzen die Messe gezielt, um sich über technologische Entwicklungen, neue Anwendungen und internationale Trends zu informieren. Für uns ist die CONEXPO daher auch eine wichtige Plattform, um Gespräche mit Kunden und Partnern aus diesen Regionen zu führen und bestehende Netzwerke weiter auszubauen.

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?

Fischer: Aus unserer Erfahrung ist der internationale Besucheranteil, insbesondere aus Kanada und Südamerika, seit Jahren auf einem konstant hohen Niveau. Die CONEXPO wird von vielen Unternehmen bewusst als internationale Leit-

messe genutzt. In der Vergangenheit haben wir dort regelmäßig wertvolle Gespräche mit Kunden aus diesen Regionen geführt, häufig mit konkretem Projektbezug. Darüber hinaus sind über die CONEXPO auch sehr interessante Projekte aus Ozeanien entstanden, was die globale Strahlkraft der Messe zusätzlich unterstreicht. Gerade für komplexe Transportlösungen ist dieser persönliche Austausch ein entscheidender Faktor.

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

Fischer: Auf der CONEXPO nutzen wir den persönlichen Austausch, um Einblicke in unsere aktuellen technologischen Schwerpunkte zu geben und gemeinsam mit Kunden über zukünftige Anforderungen zu sprechen. Ein zentrales Thema ist dabei die Weiterentwicklung alternativer Antriebskonzepte sowie modularer Konzepte.

Modularität ist für uns ein entscheidender Schlüssel, um sehr unterschiedliche Einsatzanforderungen wirtschaftlich und zuverlässig abzudecken. Darüber hinaus entwickeln wir gezielt Sonderlösungen für hoch spezialisierte Anwendungen, etwa für die Space-Industrie, bei denen maximale Präzision, Zuverlässigkeit und technisches Know-how gefragt sind.

Herr Fischer, wir bedanken uns für das Interview!