

Erfolgreiche Turmdrehkran-Konzepte für unterschiedliche Marktanforderungen

Referat von
Dr.-Ing. Helmut Limberg, Geschäftsführer der Liebherr-Werk Biberach GmbH

Bei der Konstruktion und Produktion von Turmdrehkränen blickt Liebherr auf eine über 50-jährige Erfahrung zurück. Im Jahr 1949 nahm die Geschichte des Unternehmens in Kirchdorf / Iller mit dem ersten Turmdrehkran ihren Anfang. Entwickelt und hergestellt werden die Liebherr-Turmdrehkrane seit Mitte der 1950er-Jahre in Biberach. Ein Teil der Produktpalette, wie z.B. die Krane der Baureihe LC und EL, entsteht zudem seit dem Jahr 1990 im spanischen Pamplona.

Liebherr-Turmdrehkrane werden in unterschiedlichsten Bauformen, Größenklassen und Ausstattungsvarianten gebaut. Damit sind wir in der komfortablen Lage, für die regional sehr unterschiedlichen Bedürfnisse unserer weltweiten Kunden jeweils das optimale, maßgeschneiderte Kransystem anbieten zu können.

Ich möchte kurz auf unsere Vertriebsstruktur für diesen Produktbereich eingehen:

Unser weltweiter Vertrieb basiert auf einem dichten Netz von Vertriebs- und Servicegesellschaften sowie von lokal agierenden Werkshändlern. Die Aktivitäten der Liebherr-Vertriebspartner werden von Biberach aus zentral koordiniert.

Der aktuelle Status unseres weltweiten Vertriebssystems ist das Resultat einer Neustrukturierung nach marktorientierten Sparten, die in den letzten Jahren erfolgte. Wir haben die einzelnen Märkte der Baukrane und der Mischtechnik analysiert und den Vertrieb in den verschiedenen Märkten Europas, sowie in Asien und Fernost angepasst und intensiviert. Strategisches Ziel war dabei die Schaffung einer größeren Marktnähe und besseren Kundenbindung. In der praktischen Umsetzung bedeutet dies die Einführung der direkten operativen Vertriebsverantwortung der jeweiligen Produktionsgesellschaften für die eigenen Märkte.

Unser operatives Geschäft in Deutschland führen wir ebenfalls von Biberach direkt aus. Die lokale Verantwortung für den Verkauf und Service in den weltweit wichtigen Märkten übernehmen Liebherr-Gesellschaften in Frankreich, England, Italien, Österreich, der Schweiz, Russland, China und Singapur. Diese lokale Vertriebsverantwortung wird durch externe Vertriebspartner wie z.B. in den USA, Australien oder Neuseeland ergänzt. Die Erschließung neuer regionaler Märkte und die Betreuung spezifischer Länder erfolgt über unsere Exportgesellschaft mit Sitz in der Schweiz.

Deutschland

Im Gegensatz zur Entwicklung der deutschen Bauwirtschaft, die weiter schrumpft, zieht der deutsche Markt für Turmdrehkrane erfreulicherweise wieder leicht an. Dies erfolgt allerdings auf einem nach wie vor unbefriedigend niedrigen Niveau. In 2003 konnten wir unseren Absatz im Inland um 47,1 % steigern und mit 175 Neukranen einen Marktanteil von 54,5 % erzielen. Die Liebherr-Entwicklung im Inland liegt erfreulicherweise über dem Trend des Gesamtmarktes. Im Vorjahr nahm der Markt um 18,5 % zu und im 1. Halbjahr 2004 nochmals um 18,2 %. Wir konnten im 1. Halbjahr 2004 im Inland 109 Turmdrehkrane absetzen, gegenüber 94 Einheiten im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Deutschland ist trotz der langjährigen Talfahrt nach Spanien immer noch der volumenmäßig bedeutendste Einzelmarkt für Liebherr-Turmdrehkrane. Bezogen auf den stückzahlmäßigen Kranabsatz im europäischen Markt folgen nach Spanien und Deutschland die Schweiz, Österreich, Belgien, Italien und Frankreich.

Spanien

In Spanien konnten wir im Jahr 2003 über 380 Turmdrehkrane ausliefern. Im 1. Halbjahr 2004 beläuft sich die Auslieferung sogar auf nahezu 300 Einheiten. Dieser Markt wird fast ausschließlich von der Liebherr-Industrias Metálicas S.A. bedient. Die absatzstärkste Größenklasse sind hier eindeutig Obendreher bis 60 mt, vertreten durch unsere Kransysteme 30 LC, 40 LC und 63 LC. Allein in diesem Segment lieferten wir im Jahr 2003 nahezu 240 Turmdrehkrane aus.

Schweiz

Auch die Schweiz ist für uns ein sehr interessanter Markt. Einsätze in alpinen Regionen wie auch in dichten Ballungsgebieten fordern hier ebenfalls eine große Bandbreite unterschiedlicher Kransysteme. Hier kommt unser neuer Schnelleinsatzkran 32 TTR auf Raupenunterwagen verstärkt zum Einsatz. Dieser Kran ist an Brückenbaustellen und bei Straßensanierungen im Einsatz. Großer Vorteil ist die Mobilität dieses Krans auch im Gelände. Mit 49 ausgelieferten Turmdrehkränen im Jahr 2003 haben wir in der Schweiz einen Marktanteil von 43,0 % erreicht.

Österreich

Anders als in Spanien ist das Nachfragevolumen im österreichischen Markt recht uneinheitlich und verteilt sich auf unterschiedlichste Größen und Systeme. Bei den Untendrehern bewegt sich die absatzstärkste Größenklasse im Bereich von 31 mt bis 40 mt, die wir mit den Schnelleinsatzkränen 34 K und 42 K bedienen. Bei den Obendrehern liegt ein Schwerpunkt auf Geräten der Größe zwischen 100 und 140 mt, die den Krantypen 112 EC-H /140 EC-H bis 154 EC-HM entsprechen. Insgesamt haben wir im österreichischen Markt mit 50 ausgelieferten Turmdrehkränen im Jahr 2003 einen Marktanteil von 74,6 % erzielt.

Belgien

Im belgischen Markt verzeichnen wir einen Schwerpunkt bei Obendreherkränen in der Größenklasse über 100 mt, d.h. Obendreherkrane 112 bis 630 EC-H. In diesem Produktsegment fällt eine interessante Entwicklung auf, die wir auch in einigen anderen Märkten beobachten: der Trend geht stetig zu Systemen mit höheren Traglasten. Hintergrund dieser Tendenz sind neue Bauweisen mit Fertigteilen und größeren Bauprojekten. Während die gängige Größenklasse in Europa vor fünf bis sechs Jahren noch bei 140 mt lag, ist unser meist verkaufter Obendreherkran inzwischen der doppelt so große 280 EC-H Litronic. Ein deutliches Zeichen, dass die neuen Baustellen mehr Auslegerlänge und größere Traglasten erfordern. Kürzlich erst wurde der 280 EC-H für Auslegerlängen bis 75 m entwickelt und kommt derzeit auf sehr vielen Baustellen zum Einsatz. In dieser Größenklasse hatten wir in Belgien im vergangenen Jahr 40,9 % Marktanteil. Unser Anteil in diesem Markt lag insgesamt mit 40 Neukranen sogar bei 50%.

Niederlande

Die Niederlande sind für uns der klassische Markt für Mobilbaukrane. Aus diesem Markt kam vor Jahren der entscheidende Impuls zum Einstieg in das Geschäft moderner Mobilbaukrane. Mehr als die Hälfte unserer Mobilbaukrane geht in den holländischen Markt.

Nach und nach verbreitet sich die Botschaft vom großen Einsatznutzen dieses Krankonzeptes jedoch auch in anderen europäischen Märkten. Mobilbaukrane werden inzwischen in erfreulichen Stückzahlen auch von Kunden aus Deutschland, der Schweiz, Österreich, Italien Norwegen und Russland geordert. Erst kürzlich konnten wir mit einem skandinavischen Kunden die Auslieferung des hundertsten MK 80 feiern.

Angespornt durch den großen Erfolg des Mobilbaukrans MK 80 haben wir Anfang dieses Jahres den MK 100 in der nächst höheren Größenklasse vorgestellt.

Die Jahresproduktion 2004 der MK 80 und MK 100 Mobilbaukrane ist vollständig verkauft.

Italien

Der italienische Markt weist einige länderspezifische Besonderheiten auf. Dies wird nicht nur dadurch deutlich, dass es keine offizielle statistischen Daten gibt, sondern auch dadurch, dass wir ein ausgeprägtes Nord-Süd-Gefälle in Italien hinsichtlich des Marktpotenzials feststellen müssen.

Die Verkaufszahlen von Liebherr in Norditalien, unter besonderer Berücksichtigung von Südtirol, waren 2003 sehr gut. Insgesamt konnten wir im vergangenen Jahr 93 Neukrane in Italien verkaufen. Dies umfasst die gesamte Produktpalette der Untendreher vom 20 H bis zum größten Obendreherkran, dem 280 EC-H. Der positive Trend für Liebherr hat sich im laufenden Jahr stabilisiert.

Frankreich

Der französische Markt ist für Liebherr durch die Dominanz einer Krangrößenklasse gekennzeichnet. Hier stellen wir eindeutig einen Schwerpunkt bei Obendrehern über 200 mt fest, d.h. ab unserem 280 EC-H und größer. Ein anderes signifikantes Merkmal ist dort der hohe Anteil ausgelieferter Krane mit Litronic-Ausführung. Viele Großunternehmen in Frankreich schätzen diese besonders vielseitigen, komfortabel zu bedienenden Krane, weil sie die Funktionalität einer zweiten Lastmomentkurve und die Feinpositionierung für

standardmäßige Sonderhübe intensiv nutzen. So konnten wir in 2003 in der genannten Größenklasse 33 Neukrane platzieren.

Großbritannien

Großbritannien ist in erster Linie ein Markt für Obendreherkrane, wobei hier Geräte mit Verstell-Ausleger eine besondere Wertschätzung genießen. Deshalb sind wir mit unserer neuen Baureihe der HC-L-Krane mit horizontalem Lastweg auf diesem Markt hervorragend aufgestellt.

Außer in England hat die Baureihe HC-L auch in Australien, Neuseeland und Dubai eine besondere Bedeutung.

Der Markt in Großbritannien nahm im Jahre 2003 um 17,1 % zu, wobei wir mit 10 Kranen einen Marktanteil von 20,8 % erzielen konnten.

Osteuropa

Die wachsende Bedeutung der Märkte Osteuropas hat die Firmengruppe veranlasst, neben der bestehenden Gesellschaft in Russland in jüngster Zeit weitere Vertriebs- und Servicegesellschaften in Tschechien und Ungarn zu errichten. Während in diesen Märkten sowohl Neu- als auch Gebrauchskrane nachgefragt werden, konzentriert sich das Geschäft in Polen, Bulgarien und Rumänien derzeit fast ausschließlich auf Gebrauchtkrane.

Besonderes Wachstumspotenzial weist Russland auf. Dies gilt bei Turmdrehkranen primär für die Regionen Moskau und St. Petersburg. Im Jahr 2003 erzielten wir mit 22 Neukranen einen dominierenden Marktanteil.

China

Aufgrund der nach wie vor praktisch unbegrenzt vorhandenen billigen Arbeitskraft spielen in China Turmdrehkrane trotz der boomenden chinesischen Bauwirtschaft noch nicht die Rolle, die sie wohl in Zukunft einnehmen könnten. Ausnahmen sind Großprojekte, wie z.B. Hochhäuser in den Ballungszentren und große Brückenpylone. Das Volumen der in China benötigten Turmdrehkrane wird zwar für 2003 auf ca. 11.000 Stück geschätzt, jedoch handelt es sich hierbei fast ausschließlich um einfachste Massenkranen, die nicht dem Lieberr-Programm entsprechen.

Wenn wir diesen Markt heute betrachten, geht es weniger um hohe aktuelle Absatzzahlen als um die richtige Ausrichtung auf spezielle Nachfragepotenziale, die sich in Zukunft mittel- und langfristig abzeichnen können. Wir meinen, dass wir auf diesem riesigen Markt mit dem neuen Kransystem EC-HMc in einem Premium-Segment für Turmdrehkrane erfolgreich sein können.

Wir werden unsere Aktivitäten im chinesischen Markt sehr engmaschig evaluieren. Dabei spielen mittelfristig natürlich auch Erwägungen für die Errichtung von Kranfertigungskapazitäten vor Ort eine Rolle. Eine konkrete Option ist dabei unsere primär für Erdbewegungsmaschinen ausgelegte neue Fabrik in der nordostchinesischen Hafenstadt Dalian, die ausreichend Erweiterungspotential bietet, um auch eine Kranfertigungslinie zu etablieren.