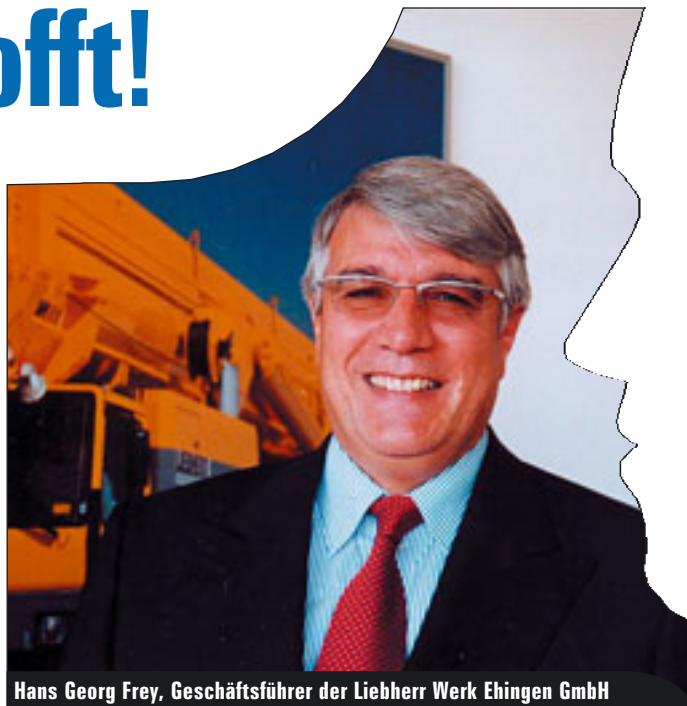


# Besser, als erhofft!

**Seit rund eineinhalb Jahren ist Hans Georg Frey, Geschäftsführer der Liebherr Werk Echingen GmbH. Über das Unternehmen, den Markt und die Entwicklungen für die nähere Zukunft informierte sich Rüdiger Kopf.**



Hans Georg Frey, Geschäftsführer der Liebherr Werk Echingen GmbH

■ **K&B:** Herr Frey, Sie haben vor rund eineinhalb Jahren das Amt des Geschäftsführers bei der Liebherr Werk Echingen GmbH übernommen. Hat sich alles so entwickelt, wie Sie es sich vorgestellt haben?

■ **Frey:** Anfang 2003 war die Situation in unserem Arbeitsgebiet nicht einfach. Der Weltmarkt für AT-Krane war 2002 um rund 20 Prozent geschrumpft. Entsprechend hatten die Hersteller hohe Bestände und die Ausgangslage und Wettbewerbssituation war höchst schwierig. Wir haben hier bei Liebherr Echingen und bei unserer weltweiten Vertriebsorganisation sehr hart gearbeitet, um die Schwierigkeiten zu überwinden. Ein Kompliment an unsere Mannschaft.

Ende des Jahres konnten wir dann auch sagen, dass es unser drittbestes Jahr in der Firmengeschichte war, das wir wieder mit Gewinn abgeschlossen haben.

Von daher hat sich alles ganz gut entwickelt, besser als ich es mir zu Jahresbeginn erhofft hatte.

■ **K&B:** Wie hat sich in dieser Zeit der deutsche AT-Kranmarkt insgesamt und für Liebherr im speziellen entwickelt?

■ **Frey:** Erstmals nach einigen Jahren des Rückgangs, ist der Markt wieder gewachsen. Nachdem das Niveau vom Rekordjahr 2000 um über 40 Prozent zurückging, stieg die Zahl der Verkäufe im vergangenen Jahr um 13 Prozent. Liebherr hat nicht nur am Anstieg partizipiert, sondern darüber hinaus den Marktanteil um fünf Prozent verbessern können. Wir sind stärker als der Markt gewachsen.

■ **K&B:** Der Wettbewerb hat angekündigt weitere Marktanteile gerade auf dem deutschen Markt zu gewinnen. Wie sieht ihre Prognose für Liebherr aus?

■ **Frey:** In 2003 haben wir unseren weltweiten Marktanteil gehalten und in Deutschland verbessert. In 2004 zeichnet sich bis jetzt für Liebherr ein deutlicher Gewinn der Marktanteile



Eine positive Bilanz zieht Frey im Gespräch

weltweit und in Deutschland ab. Wir sprechen hier von mehreren Prozentpunkten. Wenn wir den guten Start übers Jahr mitnehmen können, dann haben wir unser Ziel für dieses Jahr mehr als erreicht. Und wenn keine überraschenden Ereignisse eintreten, wird auch das Jahr 2004 in Bezug auf Umsatz, Marktanteile und Gewinn ein ordentliches Jahr sein.

■ **K&B:** Derzeit läuft ein Rechtsstreit um die so genannte Y-Abspannung. Wie sehen Sie dem Ausgang entgegen?

■ **Frey:** Bislang gibt es lediglich ein erstinstanzliches Urteil, dem eine frühere Ausführung der Y-Abspannung zu Grunde liegt. Wir haben inzwischen bei dem LTM 1500 eine deutliche Umkonstruktion vorgenommen, so dass die Y-Abspannung dieses Krans – völlig unabhängig vom Ausgang des Prozesses – jedenfalls nicht mehr von diesem Rechtsstreit erfasst wird. Liebherr liefert keine patentverletzende Abspannung! Der Kunde selbst ist nicht vom Rechtsstreit betroffen. Beim LTM 1400/1 ist und war es von vorneherein eine völlig andere Konstruktion. Der Ausgang des Verfahrens ist überdies aufgrund diverser Rechtsmittel offen und es ist in naher Zukunft nicht mit einem rechtskräftigen Abschluss des Verfahrens zu rechnen.

■ **K&B:** Mit dem LTC 1055 ist nun auch Liebherr auf den Markt der Einkabinen-Krane eingestiegen. Wird dieser Sektor ausgebaut oder nicht?

■ **Frey:** Der Kran ist ein hochinteressantes Konzept, technologisch deutlich anders, als das Konzept des Wettbewerbs. Er ist sehr kompakt, hat eine sehr gute Tragkraft und hohe Wendigkeit. ►►



◀ Jetzt wollen wir erst einmal beobachten, wie der Kran am Markt ankommt und wie sich das Gebiet des Einkabinen-Krans weiterentwickelt. Danach sehen wir weiter.

Liebherr bringt im Bereich des hydrostatischen Antriebs große Erfahrung, insbesondere durch unsere erfolgreichen Radlader mit. Das ist für uns ein großer Vorteil.

■ **K&B:** Legt Liebherr, mit einem jährlich möglichen Produktionsvolumen von über 1200 AT-Kranen, jetzt verstärkt sein Augenmerk auf Sondergeräte, wie dem LTC oder der Mobilbaukranreihe?

■ **Frey:** Wir haben ein großes Werk und wir brauchen Stückzahlen. Daher ist unser Hauptaugenmerk schon darauf gerichtet, dass wir anständige Serien erreichen, auch beim LTC. Die Stückzahlen sind bei den großen Maschinen geringer, aber auch hier braucht man gewisse Serien. Alle heute in der Produktion befindlichen Geräte laufen in Serie.

Wir entwickeln Geräte für die Serie und wollen keine Einmal-Geräte bauen.

■ **K&B:** Auf der bauma konnte der neue LG 1750, ein Gittermastkran auf Radfahrwerk, bestaunt werden. Kann mit solchen Großgeräten überhaupt der Break-Even erreicht werden oder sind dies mehr Prestige-Objekte?

■ **Frey:** Der LG 1750 ist kein Prestige-Objekt. Den LG werden wir mit Ertrag in Serie bauen, natürlich in kleiner Serie. Ein wesentlicher Vorteil bei diesem Kran ist, dass der Oberwagen und die Drehbühne vom LR 1750 kommen und nicht neu entwickelt werden mussten. Der Kran findet seinen Einsatz vor allem bei den neu kommenden großen Windkraftanlagen.

■ **K&B:** Der Gesetzgeber hat für die Motoren der nächsten

Generation Abgasgrenzwerte nach den Stufen III und IV festgesetzt? Bringt Liebherr entsprechende Motoren heraus oder wird auf andere Hersteller zurückgegriffen?

■ **Frey:** Bei den Motoren und den Emissionswerten sind wir bereits heute unserem Wettbewerb ein Stück voraus. Wir haben schon seit Jahren Motoren, die die Euro III Norm erfüllen. Wir, in dem Fall Liebherr Bulle, arbeiten mit Hochdruck, um die neuen Normen zu erfüllen, und es werden selbstverständlich Liebherr-Motoren sein.

■ **K&B:** Wann wird sich der hiesige Vermietmarkt Ihrer Einschätzung nach erholen, beziehungsweise erholt haben?

■ **Frey:** Eine gewisse Erholung ist im vergangenen Jahr eingetreten. In diesem Jahr zeichnet sich eine Seitwärtsbewegung eventuell sogar ein kleiner Rückgang ab. Der Markt unserer Kunden ist nach wie vor hoch kompetitiv. Ob und wann eine richtige Erholung kommt, ist nicht vorhersehbar. Hierfür müssten sich die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen drastisch ändern, und das ist nicht absehbar.

■ **K&B:** Welchen Vorteil hat ein Liebherr-Kunde?

■ **Frey:** Die Vorteile sind eng verbunden mit der Kontinuität und Solidität und damit der Verlässlichkeit, die Liebherr als Familienunternehmen bietet. Wir haben die notwendige



Das neue Liebherr-Werk ist derzeit die modernste Kran-Montagelinie

Ständig im Einsatz: das Testgelände des Werkes



Größe für dieses komplexe Geschäft. Wir haben aber auch gute Maschinenkonzepte bezüglich Tragkraft, Auslegerlänge, Antrieb und Produktqualität.

Ein ganz wichtiger Faktor ist auch der starke weltweite After-Sales-Service. Je komplexer die Maschine ist, desto wichtiger ist die Unterstützung des Kunden durch den Kundendienst. Nur wenn diese jederzeit sichergestellt ist, kann der Kunde den optimalen Nutzen aus der Maschine ziehen. Letztlich sind der Werterhalt und die Wiedervermarktung unserer Krane ein großer Vorteil.