

# „AM ANFANG- WURDEN WIR AUS- GELACHT“

Über 30 Jahre im Geschäft: Henrich Clewing, das Gesicht von Merlo Deutschland, im Gespräch mit Alexander Ochs über den deutschen Markt für Teleskopler, die „Kannibalisierung“ von Radladern und Pioniergeist.

**AO: „1992 gegründet, sind wir von Merlo Deutschland heute Spezialisten für alles zum Thema Teleskopler: Vertrieb, Beratung, Service und After-Sales“, sagen Sie auf Ihrer Firmenwebseite. Was meinen Sie damit?**

**HC:** Dass wir aus dieser langjährigen Erfahrung mit Teleskopladern heraus ein ganz besonderes Augenmerk auf eine stabile Basis für eine Marktbearbeitung erarbeiten. Und dazu gehört eine breite Aufstellung im Bereich des gesamten After Sales. Ersatzteilversorgung, technische Schulungen, Vertriebsunterstützung wurde bei uns von Beginn an zusammen mit den Partnern geleistet. Im Laufe der Zeit haben wir auch unseren eignen Vertrieb weiter intensiviert, wir haben heute sechs Gebiete, für das jeweils ein Regionalvertriebsleiter zuständig ist. Seit knapp zehn Jahren haben wir dazu parallel die technische Unterstützung, das heißt also: Verkauf plus ein Techniker pro Region.

**Okay, kleine Testfrage. Wie viele Teleskopler werden in Deutschland im Jahr verkauft?**

Um die 1.100 Stück pro Jahr in den letzten Jahren in Deutschland, der gesamte Markt liegt bei rund 4.000.

**Wie viele gehen in den Agrarbereich, wie viele in Industrie & Bau?**

Fast die Hälfte geht in die Landwirtschaft, dann kommt die Vermietung, und dann kommt noch der Kunde im Baubereich. Der ist allerdings zuletzt weniger geworden, weil die Vermietung dort immer stärker genutzt wird. Warum? Mehr Flexibilität, verschiedene Modelle – je nach Projekt. Bei uns sind die Vermieter die Nr. 1, dann die Landwirtschaft Nr. 2 und Bau auf Platz Nr. 3. Aber das hat auch mit den unterschiedlichen Marktanteilen zu tun.

Unser Anteil liegt bei 30 Prozent, aber wir haben einen deutlich höheren in der Vermietung. Wo wir richtig gut sind, das ist im weitesten Sinne der Bereich der öffentlichen Hand – von der Landesverteidigung über THW bis hin zur Bundespolizei. Galabau und Kommunales zählt da auch mit dazu.

**Wie groß schätzen Sie den weltweiten Markt ein, so stückzahlmäßig?**

Europa liegt bei 30.000, die USA haben auch enorm starke Zahlen, gute Frage. Wir haben ja allein in Europa Märkte wie England und Frankreich, die pro Jahr jeweils 10.000 Stück abnehmen. Deutschland mit 4.000, Italien mit 3.000 bis 3.500, der Rest ist dann eher überschaubar, aber das sind ja schon mal 30.000 Einheiten. Grob würde ich den Markt weltweit

## ZUR PERSON

↓ **Henrich Clewing**, 57, steht seit 1994 an der Spitze von Merlo Deutschland. Zudem ist er unter anderem seit Langem (Mit-)Geschäftsführer des D. Heinrichs Stauereibetriebs sowie der J.M.G. Beteiligung und Beratungs-Gesellschaft mbH aus der familien-eigenen Firmengruppe, die auf das Jahr 1859 zurückgeht.



Henrich Clewing



Viel los bei ...



... Merlo auf der bauma 2025



Roto 40.18 im Einsatz

auf 50.000 bis 60.000 Geräte schätzen. In Österreich liegt der Markt bei 250 bis 300 Maschinen, davon hundert von uns, in der Schweiz dürfte das ähnlich sein wie in Österreich. Vor allem wird in der Schweiz die Vermietung von Telesaplern immer stärker, insbesondere durch deutsche Unternehmen in Grenznähe, die auf den schweizerischen Markt drängen, wie in der Bodenseeregion beispielsweise.

#### Wie viel Potenzial sehen Sie noch im deutschen Markt?

Ich sehe da immer noch einen nicht saturierten Markt. Natürlich nähern wir uns diesem Punkt schon langsam an. Vor 30 Jahren haben wir gesagt: Wenn wir 4.000 Stück haben, dann ist der Markt gesättigt. Jetzt haben wir die 4.000 erreicht, aber der Markt ist noch immer nicht saturiert – weil der Markt sich auch verändert hat ...

#### ... die Nutzung von Teleskopladern hat sich auch ausgeweitet ...

Genau. Heute gehen wir mit den Maschinen in Bereiche, in denen früher klassisch andere Technologien eingesetzt wurden. Das heißt, die Teleskoplader kannibalisieren ein Stück weit Radlader, die werden teilweise aus dem Markt gedrängt. Oder auch Gelände- oder Maststapler. Aber auch Aufzüge und kleine Citykrane sind von Teleskopladern verdrängt worden.

Dann gibt es die nächste Erweiterung im Downsizing, also Kleingeräte. Das ist ein Riesensegment, in dem andere Marktbegleiter schon deutlich länger und früher unterwegs sind beziehungsweise waren. Da hätte man vor zehn Jahren nicht geglaubt, dass dies überhaupt ein Markt ist. Zudem wird menschliche Arbeit durch Maschinen ersetzt, der Prozess ist noch nicht am Ende.

#### Die Chinesen drängen derzeit auf den Markt für Telesapler. Dabei dürfte es doch keineswegs ein Kinderspiel sein, so ein komplexes Produkt von Null an neu anzugehen, oder?

Ein kleines Standardgerät – 6 Meter/2,5 Tonnen – zu bauen, ist vermeintlich sehr einfach, also wesentlich einfacher als ein Roto mit großen Dimensionen. Merlo fertigt zwischen 6.000 und 8.000 Maschinen im Jahr, je nach Nachfragesituation, und das sind über 70 verschiedene Modelle. Das heißt, es gibt Modelle, die werden vielleicht nur 30, 50 oder 70 Mal im Jahr gebaut. Da müsste es ein Hersteller aus China

natürlich erstmal schaffen, eine komplette Modellpalette vom kleinsten bis zum größten Roto anzubieten. Ich glaube, bis zu einer ‚echten Gefährdung‘ durch Hersteller aus Fernost ist der Weg noch weit, da bin ich gelassen.

#### Merlos Maschinen sind grasgrün. Die Konkurrenz leuchtet rot. Ein rotes Tuch für Sie?

Das ist immer eine nette Frage. Wettbewerb gehört zum Geschäft, solange ich das kenne. Es gab immer wieder neue Marktbegleiter, die dann wieder verschwunden sind aus verschiedensten Gründen. Dafür ist dann wieder etwas Neues entstanden. Wir haben natürlich insgesamt heute eine höhere Anzahl an Herstellern. Wir schauen primär auf das, was wir machen und unsere Kunden wünschen, und versuchen, uns da bestmöglich zu positionieren. Es gibt immer Phasen, wenn eine Neuer in den Markt dringt: Er muss günstigere Preise anbieten. Das habe ich 1997 erlebt, 2001/02 und 2008/09, und jetzt erleben wir dies erneut. Unser Vorteil ist, dass wir schon lange dabei sind.

#### Wie stark hat sich das Geschäft in Ihrer Zeit – über 30 Jahre – gewandelt? Inwiefern?

31 Jahre – am 6.4.1994 habe ich angefangen! Das heißt: Am Sonntag auf der bauma hatte ich Jubiläum. Wir hatten ja damals ein Produkt, das noch sehr skeptisch beäugt wurde. In der Landwirtschaft wurden wir ausgelacht, als wir mit den Teleskopen ankamen. Auf dem ersten zentralen Landwirtschaftsfest in München saßen wir zwei Wochen in der Ecke. Wir wurden eigentlich nur beschimpft und ausgelacht. Das war in den 90er Jahren. Heute ist Bayern eines der stärksten Teleskopladerländer im Agrarsektor. Und das macht wirklich Freude, dass man das erleben durfte.

#### Welche Trends sehen Sie bei den Geräten?

Da fehlt mir ein bisschen die Phantasie. Das Thema Wer hat den Längsten, Größten? etc. kann nicht ewig fortgeführt werden. Das ewig tote Segment eines 4 Tonnen/13 Meter-Standardgeräts ist so lebendig wie eh und je. Mein gedankliches Hubhöhen Thema endet so bei 40 Metern, wir sind jetzt bei 35 Metern angelangt. Elektro sehe ich etwas skeptisch, auch wegen der Infrastruktur. Die Verdrängung des Verbrenners sehe ich momentan eigentlich kaum. ■

# PLATFORM GÜNLERİ 2025

TURKIYES  
*Auge ist auf der Höhe*

18-20  
SEPT.  
2025  
ISTANBUL

## DER COUNTDOWN FÜR DEN MEWP-GIPFEL IN DER TÜRKEI LÄUFT!

Hersteller, Händler, Leasingunternehmen, Finanzinstitute, Anbieter von Support-Produkten und -Dienstleistungen sowie Endverbraucher werden im Autodrom Istanbul, dem prestigeträchtigen Veranstaltungsort in Istanbul, zusammenkommen.

Inhaber



Organisator der  
Veranstaltung



Internationale offizielle  
Zusammenarbeit mit



Veranstaltungsort



Mescit Mah. Demokrasi Cad.  
No:19 Tuzla / ISTANBUL

Mediensponsoren



[www.platformgunleri.org](http://www.platformgunleri.org)

für weitere Informationen: [info@platformgunleri.org](mailto:info@platformgunleri.org)