

4 Fragen Antworten

1 Wie ist 2013 für Ihr Unternehmen gelaufen?

Die Baumaschinenbranche hat seit Jahren mit schrumpfenden Margen zu kämpfen. Wie wollen Sie diesen Trend stoppen?

3 Wird die Pleite der Alpine langfristige Auswirkungen auf die Branche haben?

4 Was erwarten Sie von 2014?

Stefan Kuhn,
Geschäftsführer Kuhn Baumaschinen

1 Das Jahr 2013 hat einen ähnlichen Verlauf genommen wie die Jahre davor. Es gab keine Ausreißer, weder positiv noch negativ. Wir konnten unseren Umsatz von 45 Millionen Euro halten. Es hat sich wieder einmal gezeigt, dass Österreich ein sehr stabiler Markt ist.

2 Die Margen sind seit Jahren unter Druck. Dieser Entwicklung kann man nur mit einer noch stärkeren Fokussierung auf Zusatzleistungen entgegenwirken. Für Services wie Komtrax, das satellitengestützte Überwachungssystem für Komatsu-Baumaschinen, sind die Kunden auch bereit, mehr zu bezahlen.

Komatsu ist in vielen Bereichen Technologieführer. Das macht sich jetzt bezahlt. So ist etwa die Nachfrage nach dem Hybridbagger HB215LC-1 weiter im Steigen. 2013 haben wir zehn Hybridbagger in Österreich verkauft. Das

Interesse der Kunden an technischen Weiterentwicklungen ist groß und damit lassen sich dann auch bessere Margen erzielen.

3 Natürlich hat die Pleite einer Branchengröße wie der Alpine Auswirkungen auf die gesamte Branche. Das betrifft vor allem die Finanzierung, weil viele Banken jetzt noch zurückhaltender sind. Dass die Alpine als Käufer ausfällt, hat hingegen deutlich weniger Einfluss. Denn die Alpine hat auch in den letzten Jahren kaum noch Investitionen getätigt. Und auch die Befürchtung vieler, dass der Markt jetzt mit gebrauchten Maschinen überschwemmt wird, hat sich nicht bewahrheitet.

4 Ich rechne auch 2014 mit einer konstanten Seitwärtsbewegung. Das allgemeine Wirtschaftswachstum kommt in der Bauwirtschaft leider nicht an. Wir stehen aktuell immer noch bei erst 60-65 Prozent des Vorkrisenniveaus. Einzelnen Märkte wie Deutschland entwickeln sich für uns sehr gut, von einem Boom wage ich aber noch nicht zu sprechen.



Peter Zauner

Geschäftsführer Wolffkran Österreich



1 Begonnen hat das Geschäftsjahr 2013, unterstützt durch die ermutigten Wirtschaftssignale und die Baumaschinen Messe in München, äußerst positiv. Jedoch hat sich dann durch die Insolvenz der Alpine diese Entwicklung wieder gebremst. Die gesamte Baubranche wurde durchgeschüttelt und wieder verunsichert. Beschreiben lässt sich diese Situation am besten so: Man steht mit dem Auto lange Zeit im Stau, dann löst sich der Stau langsam auf und man beginnt wieder zu fahren. Aufgrund eines Unfalls am Pannestreifen springen alle abermals auf die Bremse. So kommt es wieder zum Stillstand. Im Ganzen gesehen war das Geschäftsjahr für die Wolffkran Österreich positiv zu sehen und es wurde durch ein starkes letztes Quartal das Budget in allen Bereichen erfüllt.

2 Den Margendruck entgegenen wir durch zwei Stoßrichtungen. Zum einen bauen wir unsere Produkttrange und unser Serviceangebot unter der Berücksichtigung unseres Qualitätslevels ständig weiter aus und zum anderen öffnen wir uns neue Geschäftsfelder, die für die nächsten Jahre Entwicklungspotenzial bieten. Die dafür notwendigen Investitionen werden von unserem Mutterhaus in der Schweiz auch positiv gesehen und stellen auch keine größeren Hürden dar.

Alpine geführt hat, die unbedingt Auswirkungen nach sich ziehen hätte sollen – das Vergaberecht. Wie in den Medien kolportiert wurde, war einer der Gründe, die zur Insolvenz der Alpine geführt haben, dass die Aufträge mit zu geringen bis gar keinen Gewinnspannen angenommen wurden. Dies war nur durch das in Österreich herrschende Billigstbieterprinzip möglich. Der Billigste bekommt den Zuschlag. Dass dies zum Ruin führt, ist bekannt. Der Fall Alpine hätte zu der Konsequenz führen sollen, das Vergabeverfahren zu reformieren. Vergleiche dazu gibt es in Nachbarländer genug. Bis dato hat sich in diese Richtung leider nichts getan.

4 Das Jahr 2014 wird sicherlich nicht den erhofften Kickoff bringen. Man merkt zwar, dass es nach oben geht, jedoch ist alles noch mit viel zu viel Abwarten behaftet. Es wird noch zu wenig an den Umschwung geglaubt. Die Regierung müsste im öffentlichen Bereich viel stärker die nötigen Signale setzen. Die Industrie alleine wird die Bauwirtschaft nicht wieder in Schwung bringen.

3 Natürlich gibt es durch die Alpine-Pleite Auswirkungen, dies liegt in der Natur der Sache. Die negativen wurden ja ausführlich in der Presse beschrieben, etwa Anschlusspleiten. Zudem gibt es eine Ursache, die zur Pleite der

Friedrich Mozelt

Geschäftsführer Zeppelin Österreich

1 2013 ist für Zeppelin Österreich sehr gut gelaufen. Wir konnten unsere Marktanteile ausbauen und den Service verstärken. Dies ist uns im Baumaschinengeschäft als auch im Motorengeschäft gelungen. Verantwortlich dafür waren die neuen Radlader und Kettenbagger der neuen Serien, die durch kraftstoffsparende Motoren wesentliche Vorteile für unseren Kunden bieten.

2 Natürlich kämpfen auch wir mit dieser Problematik. Zeppelin bietet dem Kunden aber nicht nur eine Maschine, wir bieten dem Kunden eine kompetente After-Sales-Betreuung, und das seit mehr als 65 Jahren. Dies können nicht sehr viele Unternehmen in unserer Branche von sich behaupten. Das ist keineswegs überheblich, wie man meinen könnte, es drückt aber eine Sicherheit für unsere Kunden aus, dass sie sich auf



uns verlassen können. Wir wollen unsere Kunden vom Verkauf des Gerätes über den Service und die Wartung bis hin zur gebrauchten Maschine begleiten. Betreuung heißt auch Beratung nach dem Verkauf.

Daher haben wir Kundendienstberater, die genau für diesen Job leben und das Know-how haben, den Kunden kompetent in allen Dingen und Problemen zu beraten, die der Maschinenalltag so bringt.

3 Das glaube ich nicht. Ich denke, dass die Probleme, die aufgedeckt wurden, in unterschiedlichsten Ausprägungen bereits seit eh und je in der Branche da waren. Die Handhabung dieser Problemzonen ist aber unterschiedlich. Dies ist in jeder Branche gleich, da sollte sich keiner ausnehmen. Besser machen ist die Devise.

4 Ich denke, dass 2014 auf dem Niveau von 2013 bleiben wird. Nennenswerte Impulse sind für 2014 noch nicht zu erwarten. Der Markt ist stabil, allerdings auf niedrigem Niveau. Der Mietrend hält weiter an. Wir werden die Zeit nutzen, um den Service weiter auszubauen und wollen dem Kunden auch in 2014 ein verlässlicher Partner sein.

Hannes Roither

Konzernsprecher Palfinger

1 2013 war für Palfinger ein gutes Jahr. Wir haben die Umsatzmilliarde nur knapp verfehlt. Vor allem außerhalb Europas, in Nord- und Südamerika, in Asien und Russland, ist die Entwicklung sehr zufriedenstellend. Rückgänge gab es im EMEA-Raum. Aber auch dort sind die Zukunftsaussichten durchaus positiv. Denn die Ersatzinvestitionen müssen über kurz oder lang getätigt werden. Daran führt kein Weg vorbei. Dort, wo die Krise besonders heftig zugeschlagen hat, wie in Italien oder Spanien, geht es schon jetzt wieder leicht aufwärts.

2 Die Margen sind bei uns nicht so schlecht. An den Preisen hat sich ja nicht viel verändert, nur der Mix hat sich stark verändert. Wir sind zwar auch von den Rekordzahlen aus der Vorkrisenzeit noch ein Stück weit entfernt, aber die Margen steigen kontinuierlich. 2007 lag unser EBIT-Marge bei 13 bis 14 %, aktuell sind bei 7 bis 8 %. Mittelfristig ist das Vorkrisenniveau aber sicher in Reichweite. Ein Erfolgsfaktor ist natürlich der Servicebereich, aber wir bleiben in erster Linie Maschinenbauer. Wir sind technologisch in vielen Bereichen Marktführer, das wird vom Kunden auch honoriert.



3 Die Alpine war nie ein großer Palfinger-Kunde. Deshalb sind die Auswirkungen für uns auch minimal. Außerdem denke ich, dass der Markt die Insolvenz sehr gut verdaut hat.

4 Wir werden 2014 auf jeden Fall die Umsatzmilliarde knacken. Wir rechnen mit einem Wachstum von 10 %. Auch das EBIT wird weiter steigen. Spannend wird die Entwicklung in den einzelnen Märkten, was oft auch von den politischen Rahmenbedingungen abhängig ist. Sollte es etwa zu Sanktionen gegen Russland kommen, werden das alle zu spüren bekommen – wir aber wahrscheinlich etwas weniger als andere Unternehmen, weil wir nicht nur nach Russland exportieren, sondern auch vor Ort produzieren.

Otto Singer

Geschäftsführer Vertrieb Liebherr Österreich

1 Ein Highlight für die Baubranche war 2013 international gesehen sicherlich die 30. BAUMA in München. Unsere Kunden aus der ganzen Welt waren zu Gast auf unserem Liebherr-Messestand. Es wurden zahlreiche Aufträge in den verschiedenen Sparten abgeschlossen, dabei wurden die Erwartungen in einigen Produktbereichen sogar bei Weitem übertroffen. Auch aus den heimischen Baumaschinen-Herstellerwerken gab es im Jahr 2013 viele Neuigkeiten: Das Liebherr-Werk in Nenzing präsentierte auf der Bauma das neue Liebherr-Großdrehbohrgerät LB 44, das Liebherr-Werk in Bischofshofen konnte die neue Compactlader-Serie erfolgreich auf dem Markt einführen und unser Liebherr-Werk in Telfs konnte sich über einen Großauftrag aus der Türkei freuen.

2 Durch den Mehrwert, den unsere Liebherr-Produkte bieten. Für uns ist ausschlaggebend, dass unsere Kunden Geld mit unseren Liebherr-Maschinen verdienen, wir unterstützen sie dabei mit ausgereifter Maschinenteknik, hervorragendem Kundendienst und Ersatzteildienst sowie fachmännischer Einsatzberatung.

3 Generell sind die Märkte sehr dynamisch und laufend in Bewegung, es ergeben sich immer wieder neue Situationen. Es gab und es wird auch in Zukunft leider immer Firmenschließungen geben, die Situation in der Branche ebnet sich aber nach einer gewissen Zeit und es ergeben sich neue Möglichkeiten und Chancen. Liebherr hat es immer verstanden, sich auf neue Marktgegebenheiten einzustellen und dies wird auch in Zukunft so bleiben.



1 Wie ist 2013 für Ihr Unternehmen gelaufen?

2 Die Baumaschinenbranche hat seit Jahren mit schrumpfenden Margen zu kämpfen. Wie wollen Sie diesen Trend stoppen?

3 Wird die Pleite der Alpine langfristige Auswirkungen auf die Branche haben?

4 Was erwarten Sie von 2014?

4 Im Jahr 2014 ist trotz der allmählichen Erholung der entwickelten Volkswirtschaften nur mit einer mäßigen Steigerung zu rechnen: Das Institut für Weltwirtschaft IfW geht für 2014 von einem globalen BIP-Wachstum von 3,8 % aus. Für Österreich erwarten wir eine Seitwärtsbewegung, blicken aber optimistisch ins neue Jahr. Insgesamt rechnen wir mit einer stabilen Entwicklung. Auf den globalen Märkten bauen wir unsere Präsenz weiter aus und sind mittlerweile auch in der Betontechnik Komplettanbieter. Für unsere österreichischen Kunden bietet dies den Vorteil, alle Liebherr-Produkte aus einer Hand zu erhalten. Wir möchten in Österreich unsere führende Position im Baumaschinenbereich halten, mit unseren innovativen und vielseitigen Liebherr-Produkten können wir neben dem Baumaschinenbereich auch die Bedürfnisse weiterer Zielgruppen erfüllen. Im Jahr 2014 werden in Österreich einige große Veranstaltungen und Messen stattfinden. Wir werden auf diesen Events mit spezifischen Maschinen aus unserem Produktprogramm vertreten sein und unsere Kunden und Partner bestmöglich beraten.