



➤ *Mawev-Show*

## Qualität vor Quantität

**Ganz konnten die Erwartungen** an die Mawev-Show 2012 nicht erfüllt werden. **Zwar wurde die Qualität der Besucher allorts gelobt**, dafür ließ aber die Quantität zu wünschen übrig. Ob die Messe den erhofften Rückenwind für die Branche bringt, bleibt abzuwarten.

Von *Bernd Affenzeller*

In den Wochen vor der Mawev-Show 2012 war die Zurückhaltung der Kunden für die Baumaschinenhersteller deutlich spürbar. Viele Kaufentscheidungen wurden vorerst einmal auf Eis gelegt. Die potenziellen Käufer haben die Mawev genutzt, um sich einen aktuellen Marktüberblick zu verschaffen. Jetzt hoffen die Hersteller, dass die Kaufaufträge ins Haus flattern. »Im zweiten Quartal werden die Verkäufe deutlich anziehen«, ist Stefan Kuhn, Geschäftsführer Kuhn Baumaschinen, überzeugt.

Ob die Messe den von der Branche erhofften Rückenwind erzeugen wird, bleibt abzuwarten. Derzeit rechnen die meisten Hersteller lediglich mit einer temporären Verschiebung der Kaufentscheidung. »Zusatzgeschäft wird auch die Mawev nicht schaffen können«, befürchten Insider. Signifikante Umsatzzuwächse sind erst für 2014 zu erwarten.

Bis dahin ist Wachstum nur auf Kosten des Mitbewerbs möglich. Während ehemalige Branchengrößen wie New Holland am österreichischen Markt heute keine Rolle mehr spielen, sorgen Newcomer für frischen Wind. Erst im Jahr 2009 hat CEE Maschinenvertrieb den österreichweiten Vertrieb für die bislang kaum präsen- te Marke Doosan übernommen und verzeichnet seither ein konstantes Wachstum. Ehrgeizige Ziele verfolgt auch Erich Korn, Geschäftsführer der für den Vertrieb von JCB-Maschinen zuständigen Terra Austria GmbH. Nachdem man in diesem Jahr bereits zwei Ausschreibungen von Bundesheer und Bundesforste für sich entscheiden konnte, strebt Korn eine Steigerung des Marktanteils von 4 % auf 10 % an.

Besonders hart umkämpft ist das Segment der Mini- und Kompaktbagger, das als eines der wenigen auch während

Mehr als 300 Aussteller aus 10 Nationen präsentierten auf der Mawev-Show 2012 mehr als 1.000 Baumaschinen und Baufahrzeuge.

der Krise angewachsen ist. Fast alle relevanten Hersteller haben die Minis mittlerweile im Programm, am Thron von Branchenprimus Takeuchi kann aber niemand rütteln.

Insgesamt zählte die Mawev an den vier Messetagen 32.500 Besucher. Das ist quantitativ nicht ganz das, was sich die Aussteller erhofft haben, wurde aber durch die Qualität der Kontakte weitgehend kompensiert. »Obwohl die Besucherzahlen insgesamt unter den Erwartungen lagen, konnten wir viele positive Gespräche mit bestehenden wie auch potenziellen Kunden führen«, erklärt etwa Gerald Hanisch, Gründer und CEO von Rubble Master. Laut übereinstimmenden Berichten der ausstellenden Wirtschaft haben viele Entscheidungsträger aus der Branche den Weg nach Enns gefunden.



Armin Egger, Vorstand Messe Graz, Landesrat Viktor Sigl, Messeleiter Thomas Karner, Bundesinnungsmeister Hans-Werner Frömmel und Mawev-Verbands-Präsident Ferdinand Beringer beim offiziellen Messerundgang.

Besonders erfreulich ist der hohe Prozentsatz an internationalen Gästen. Fast jeder Fünfte reiste von außerhalb von Österreich zur Mawev an. Für Verbands-Präsident Ferdinand Beringer hat sich die Devise der Mawev-Show »Präsentieren statt repräsentieren!« erneut bewährt. »Unzählige neue Kundenkontakte wurden geknüpft und werden langfristig umzusetzen sein – es konnten auch Direktverkäufe abgeschlossen werden. Somit ist wieder einmal bewiesen, dass sich die Mawev-Show als Highlight der Baubranche in Österreich etabliert hat und als einzige Baumaschinen-Präsentations-Show nicht mehr wegzudenken ist«, freut sich Beringer.

## ME SSE - FAZIT



**Wolfgang Horatschek, General Manager CEE Maschinenvertrieb**

»**Ich war heuer** zum achten Mal bei der Mawev-Show mit an Bord. Das Fazit zur Messe ist zufriedenstellend. Wir haben neben vorbereiteten Geschäften auch einige unvorbereitete Geschäfte getätigt. Unser Messe-Highlight war der neue Radlader DL350-3, den wir auch gleich direkt verkaufen konnten. Dennoch war festzustellen, dass die Kunden bei Neuanschaffungen noch zurückhaltend sind.«



**Erich Korn, Geschäftsführer Terra Austria GmbH**

»**Für uns war die Mawev-Show ein Erfolg.** Es ist uns offenbar gelungen, durch einen entsprechenden Auftritt das

Interesse der Besucher zu wecken. Wir konnten so viele Interessenten wie noch nie auf einer Mawev-Show auf unserem Stand begrüßen und unsere Produkte vorstellen. Auf unserem Demogelände konnten eindrucksvoll realistische Einsatzsituationen simuliert werden und alle Testfahrer waren von der Leistung der JCB-Maschinen begeistert.«



**Stefan Kuhn, Geschäftsführer Kuhn Baumaschinen**

»**Der Besuch ist** generell zwar etwas geringer ausgefallen als erwartet, die Qualität der Kontakte war aber sehr hochwertig. Wir konnten auf der Messe auch einige Verkäufe tätigen, die meisten Besucher haben die Mawev aber vor allem dafür genutzt, sich über die neue Motortechnologie zu informieren. Unterm Strich ist die Messe zufriedenstellend verlaufen. Für die Zukunft muss man sich aber die Kosten-Nutzen-Rechnung einer Veranstaltung wie der Mawev genau ansehen.«

»**Wir waren mit der Messe sehr zufrieden.** Die Quantität



**Friedrich Mozelt, Geschäftsführer Zeppelin Österreich**

der Besucher wurde durch die Qualität selbiger überkompensiert. Erwartungsgemäß waren die neuen Radlader der K-Serie und die Bagger der E-Serie die Highlights. Es wurden auch einige Abschlüsse getätigt. Wieder einmal wurde gezeigt, dass die Mawev-Show der Stimmungsmacher der Branche ist. Auch wenn die Politik noch einige Rahmenbedingungen schaffen muss, unsere Kunden sind motiviert und bereit für neue Investments.«



**Dirk Villé, General Manager Atlas Copco Kompressoren & Drucklufttechnik GmbH**

»**Die Mawev-Show ist ein wichtiges Tool für uns,** um einen Querschnitt unseres

Leistungsspektrums sowie Produktneuheiten zu präsentieren. Die Qualität der Besucher war sehr gut, alle wichtigen Entscheidungsträger haben die Mawev-Show genutzt, um sich über Maschinenneuheiten und Trends zu informieren. Die geführten Gespräche haben gezeigt, dass es neue Projekte gibt und daraus dürfen wir uns in den nächsten Monaten ein Folgegeschäft erwarten. Weniger erfreulich war die Quantität der Besucher, wo wir uns durch die Verlegung des Veranstaltungsortes doch deutlich mehr erwartet haben.«



**Michael Winkelbauer, Geschäftsführer Winkelbauer GmbH**

»**Die Mawev-Show ist für viele sicher ein Highlight.** Viele nutzten diese optimale Möglichkeit, Maschinen und Geräte live zu sehen und auch selbst zu testen. Wir sind mit der Resonanz auf unsere Produkte sehr zufrieden. Die Besucher haben unseren Auftritt sehr positiv gesehen. Gesamt dürfen wir uns viele positive Impulse erwarten und sind sicher, diesen Rückenwind gut zu nutzen.«

