



„Angst und Panik schlechte Ratgeber“

Lion Verhagen ist Vorsitzender der VVT (Vereniging Verticaal Transport) und deshalb bestens informiert darüber, wie sich die Finanz- und Wirtschaftskrise auf die niederländischen Kranbetreiber und den Kranmarkt insgesamt ausgewirkt hat. In dem Gespräch, das die KM-Redaktion führte, ging es auch um die Zukunft der Kranvermietung.



Lion Verhagen, Directeur VVT.

KM: Mijnheer Verhagen, vor drei Jahren haben wir hier im Büro des VVT zusammengesessen und uns unter anderem über die Situation der Kranbranche in den Niederlanden unterhalten. Wenige Monate später hat die Finanzkrise eine dramatische Wirtschaftskrise ausgelöst. Wie hat sich dies auf die Kranbranche hier in den Niederlanden ausgewirkt?

Lion Verhagen: Wenn man das Jahr 2008 als Ausgangspunkt nimmt, dann ist der Umsatz der Unternehmen in der Kranvermietung um 20 bis 40 % zurückgegangen – je nach Unternehmen. Dieser Rückgang betrifft allerdings nicht allein

le anderen Tragkraftklassen bis hoch zum 700-Tonner. Immer öfter deckt der Vermietpreis die Kosten nicht mehr und lange werden viele Unternehmen dies nicht mehr durchhalten. Natürlich gibt es noch profitable Unternehmen, aber wenn man sich nur die Kranvermietung ansieht, so meine ich, dass man dieses Geschäftsfeld aufgeben kann.

KM: Ein solch katastrophales Mietpreisniveau aber ist doch wohl ein Zeichen dafür, dass immer noch Überkapazitäten vorhanden sind. Oder ist die Auslastung gut, nur die Preise schlecht?

Lion Verhagen: Die Preise sind

Schon 2008 war es so, dass die kleineren Krane zu äußerst niedrigen Preisen vermietet wurden.

die Auslastung der Krane, sondern auch das Mietpreisniveau. Ich schätze, dass die Vermietpreise insgesamt um 10 bis 20 % zurückgegangen sind – zum Teil auch stärker.

KM: Welche Kranklassen sind besonders betroffen?

Lion Verhagen: Schon 2008 war es so, dass die kleineren Krane zu äußerst niedrigen Preisen vermietet wurden. Preise, die kaum oder gar nicht mehr die Kosten decken konnten. Besonders betroffen von der Krise waren die mobilen Faltkrane, und jetzt sehen wir, dass immer mehr Kran- und Tragkraftklassen vom Preisverfall betroffen sind, die 120-Tonner, aber auch fast al-

schlecht und es gibt meiner Meinung nach immer noch zu viele Krane. Am Ende jedes Jahres befragen wir unsere Mitgliedsunternehmen, wie viele Krane sie betreiben. So wissen wir, dass der Kranbestand von Ende 2009 bis Ende 2010 um 5 % abgenommen hat.

KM: Die Überkapazitäten in den unteren Kranklassen, der Preisverfall bei den mobilen Faltkranen hängt in den Niederlanden aber doch auch damit zusammen, dass es offenbar eine deutliche Nachfrageverschiebung gegeben hat, weg vom Bausektor, insbesondere Wohnungs- und Gewerbebau,

In den 1970er, 1980er Jahren wurden höhere Vermietpreise erzielt als beispielsweise im Jahr 2004.

hin zum industriellen Sektor. Das erklärt doch die niedrigen Preise in diesen Segmenten.

Lion Verhagen: Diese Nachfrageverschiebung hat es gegeben. Das Problem aber ist, dass die Kranvermieter selbst ihren Auftraggebern die Krane zu solchen niedrigen Preisen anbieten, einfach um den Auftrag um jeden Preis zu bekommen. Wäre dies nicht geschehen, hätte man das Preisniveau wenigstens im Ansatz stabil halten können. Jetzt ist es aber so, dass, selbst wenn es mehr Arbeit gibt, die Unternehmen zunächst einmal eine Erhöhung der Vermietpreise durchsetzen müssten.

KM: Das sollte doch eigentlich machbar sein ...

Lion Verhagen: ... eigentlich schon, aber wenn man sich anschaut, dass es den Betreibern selbst in den guten Jahren von 2006 bis 2008 nicht gelungen ist, die Vermietpreise nach oben zu bringen, stimmt das nicht gerade optimistisch. In den 1970er, 1980er Jahren wurden höhere Vermietpreise erzielt als beispielsweise im Jahr 2004. Da muss man sich schon fragen, wie so etwas eigentlich möglich ist. Ich habe es ja eben schon gesagt: Aus wirtschaftlicher Sicht lohnt es sich eigentlich nicht, Kranvermieter zu sein. Und derzeit ist es so, dass die Verkaufspreise für gebrauchte Krane zwar gestiegen, aber nicht mehr auf dem

Niveau von 2007/2008 sind. Das Geschäft mit dem Kran bleibt für den Vermieter also auf jeden Fall ein Verlustgeschäft. Darum halte ich es auch nicht für klug, in solche Maschinen zu investieren.

KM: Also eine Zwickmühle für Kranvermieter? Weiter machen ist wirtschaftlich nicht sinnvoll, aussteigen aber auch nicht?

Lion Verhagen: Im Prinzip sind wir unsere eigenen Gefangenen. Und im Prinzip haben wir überhaupt keine andere Wahl, als weiter zu machen. Nicht nur die Vermietunternehmen, die die Krane selbst besitzen, sondern auch die Financier, insbesondere die Leasinggesellschaften. Ich glaube ja daran, dass die Banken und Finanzdienstleister aus den vergangenen Jahren etwas gelernt haben, dass sie zukünftig genauer hinsehen, wem sie für welche und wie viele Krane Kredit geben – oder wem sie eine Unternehmensgründung zutrauen. Die Frage ist doch: Ist es derzeit wirklich eine gute Investition, neue Krane zu kaufen. Natürlich bleibt es die Entscheidung des Unternehmers, ob er in neue Krane investieren will, aber die Kredite müssen immer noch Banken und Finanzdienstleister bewilligen.

KM: Sehen Sie denn auch die Hersteller in der Pflicht, aus



Die Branche sollte keine Angst davor haben, Krane zu verknappen.

werden die Krane in der Regel nach Tragkraftklassen und auf Stundenbasis vermietet. Vielleicht sollte man stattdessen besser Projektpreise anbieten, denn es geht doch um die Lösung eines Problems, das der Kunde hat. Und der Kunde muss die Lösung seines Hubproblems, die Anmietung der Krane einkalkulieren. Letztlich ist für ihn wichtig, wie hoch der Gesamtpreis ist, den er zum Schluss bezahlen muss. Ob für die Problemlösung nun drei 60-Tonner oder ein 100-Tonner zum Einsatz kamen, kann dem Kunden letztendlich egal sein. Wir können dem Kunden meiner Meinung nach einen echten Mehrwert schaffen, wenn wir ihm das komplette Paket aus Know-how, Sicherheit und Termintreue anbieten.

„Kranfahrer“ ein Ausbildungsberuf, aber sie werden nicht wie Fachkräfte vermietet. Das muss auf jeden Fall geändert werden, zudem sollte man ein europaweites Zertifizierungssystem für Kranvermietunternehmen einführen. All dies würde die Verschiebung weg von der reinen Kranvermietung hin zur Projekt- oder Komplettlösung unterstützen.

KM: Bleibt noch das Problem der Überkapazitäten.

Lion Verhagen: Da kann ich nur eines sagen: die Branche sollte keine Angst davor haben, Krane zu verknappen. Überhaupt sind Angst und Panik schlechte Ratgeber. Jeder, der zu billig vermietet, weil er in Panik gerät, entzieht auch denen, die gesund wirtschaften, die Grundlage, weil er die Preise ruiniert. Und die Nachfrageverschiebung vom Bau hin zur Industrie, wie sie hier in den Niederlanden ja so massiv stattgefunden hat, sollten wir als Chance nutzen. Jetzt ist der richtige Moment für dieses neue Industrieklientel Projekt- und Komplettlösungen anzubieten.

KM: Das heißt der Kunde mietet eigentlich nicht mehr einen oder mehrere Krane an, sondern er kauft die gesamte Dienstleistung, die gesamte Projektabwicklung?

Lion Verhagen: Richtig, und die Kranvermietunternehmen entscheiden, wie und mit welchen Kranklassen und -typen sie das Hubproblem des Kunden lösen. Und man muss auch eines sehen: moderne Krane sind derart knapp berechnet, dass sie Fachleute als Kranfahrer erfordern. Hier in den Niederlanden ist

KM: Mijnheer Verhagen, vielen Dank für das Gespräch.

Das Gespräch führten Manuela und Jens Buschmeyer. KM ■

... doch wenn alle dieselbe Entscheidung treffen, geht das natürlich auch nicht.

ihrer Marktkenntnis heraus, Überkapazitäten zu vermeiden?

Lion Verhagen: Diese Aufgabe kann man nicht den Herstellern überlassen. Die Hersteller wollen verkaufen und sie haben ja die Produktionskapazitäten bis 2008 noch erhöht. Diese höheren Produktionskapazitäten mussten ja ausgelastet werden.

KM: Ein Großteil dieser Kapazitäten wurde allerdings durch jene Krane belegt, mit denen schon 2008 kaum oder gar kein Geld in der Vermietung zu verdienen war. Es scheint schwer vorstellbar, dass sich in diesen Geräteklassen in naher Zukunft der Bedarf steigen wird. Im Gegenteil: Die Kranbetreiber in den Niederlanden – und nicht nur hier – scheinen diese

kleineren Krane verkaufen zu wollen, um in größere Krane zu investieren. Können Sie das bestätigen?

Lion Verhagen: Das ist ein Problem. Die Unternehmen sehen, dass sich die größeren Krane gewinnbringend vermieten lassen, doch wenn alle die selbe Entscheidung treffen, geht das natürlich auch nicht.

KM: Vor allem, wenn die größeren Krane die Arbeiten mit erledigen, die sonst Krane mit geringerer Tragkraft ausführten – und dafür selbstverständlich lediglich den Preis für den kleineren Kran erzielen.

Lion Verhagen: Meiner Überzeugung nach ist dies das eigentliche Problem. Überall – egal, ob in den Niederlanden, in Deutschland oder Frankreich –

Sicher heben
leicht bewegen!

Industriekrane mit hoher Traglast bei mehr Ausladung!

ECO-Jack®

Die kompakten Gruniverpal Kleinkrane erreichen optimale Traglasten im ganzen Arbeitsbereich durch ihre spezielle Kinematik von 2 bis 25 Tonnen.

Verschiedene Serien mit unterschiedlichen Traglasten und Ausstattungen lieferbar. Unter Last frei verfahrbar oder mit schwenkbarem Ausleger eignen sich speziell für das Werkzeughandlung.



Bild: 15tp Minidref 1508-H

ACTEK® ECO-Skate®



HTS Hydraulische Transportsysteme GmbH
Ringstraße 28 70736 Fellbach Telefon 0711-3426679-0 Telefax 3426679-99
www.hts-direkt.de info@hts-direkt.de

...the load moving experts