Der Turmdrehkranmarkt: Fragen an ...

... Dr. Peter Schiefer, geschäftsführender Gesellschafter Wolffkran GmbH.

KM: Der Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB) zeichnet für das Jahr 2009 eine düstere Prognose. Während für den Öffentlichen Bau ein Plus von 8,1 % prognostiziert wird, rechnet der ZDB im Wohnungsbau mit einem Minus von 3,5 % und im Wirtschaftsbau sogar mit einem Minus von 8,6 %. Teilen Sie diese Erwartungen und wie stellt sich Ihr Unternehmen auf diese Erwartungen ein?

Die Fertigungskapazitäten waren ab Mitte 2008, angesichts der sich abzeichnenden Wirtschaftsaussichten und der darauf basierenden eigenen Geschäftserwartungen für 2009, heruntergefahren worden. Inzwischen aber hat sich herausgestellt, dass die Nachfrage nach unseren Turmdrehkranen trotz Krise wächst. Wir haben jede Menge Arbeit, jede Menge Krane auszuliefern und jede Menge Nachfrage nach unserer Mietflotte. Wir werden wahrscheinlich wieder Leiharbeiter brauchen, um unsere Aufträge abzuarbeiten. Außerdem sind wir eines der weltweit größten Vermietungsunternehmen. Die Nachfrage nach Mietkranen steigt gerade in diesen Zeiten immens. Wir haben Mietflotten in Deutschland, Österreich, Schweiz, Skandinavien, Belgien, Holland und den Vereinigten Arabischen Emiraten im Einsatz.

KM: Welche Krantypen und Leistungsklassen sind besonders vom Rückgang betroffen?

Das Angebot von Wolffkran ist breit gefächert: Wir haben Turmdrehkrane mit Laufkatz- und Wippausleger der Baugerätegruppen 120 und 1.250 mt. Die Nachfrage bei den kleineren Geräten ist sicherlich schwächer, während die großen Krane eine sehr hohe bis extrem hohe Nachfrage aufweisen.

KM: Wann wird bei den oben genannten Kranen Ihrer Meinung nach die Talsohle erreicht sein?

Das würden wir auch gerne wissen; wir glauben jedoch, dass auch das erste Halbjahr 2010 noch für die Gesamtkonjunktur und die Bauindustrie im Spezifischen schwierig bleiben wird.

KM: Gibt es auch Krane/Leistungsklassen, die der Krise nach wie vor trotzen? Welche Gründe sind hierfür ausschlaggebend und wird dieser Trend weiter anhalten?

Es sind vor allen Dingen die großen Krane, insbesondere die Wippkrane, die dem Trend trotzen können und weltweit in signifikanten Projekten eingesetzt werden. Unser letztes Modell, der Wolff 1250 B, ist ein Beispiel dafür, dass wir unsere Krane den Wünschen unserer Kunden stetig anpassen. Beim neuen Big Wolff sind wir der Nachfrage nach einem sehr großen und leistungsstarken Wipper, für Einsätze besonders im Kraftwerksbau, nachgekommen. Alle unsere Krane haben ein modulares Turmsystem und können 20 bis 30 Jahre auf Baustellen eingesetzt werden. Unsere Krane zeichnen sich außerdem durch eine starke Traglast und durch das neueste elektronische System aus.

Ein "Wolff" im Hafen von Rotterdam.

KM: Wie haben sich in den letzten 24 Monaten die globalen Märkte für Turmdrehkrane entwickelt? Gibt es Einzelmärkte, die nach wie vor gut Turmdrehkrane aufnehmen – wenn ja, warum?

Einige Märkte wie England und Russland stellen nach wie eine große Herausforderung dar, aber in anderen europäischen Märkten merken wir davon nur wenig. Deutschland entwickelt sich zufriedenstellend und ist bzw. bleibt auch noch ein großer Mietmarkt für Turmdrehkrane. Die Geschäfte in der Schweiz sind fantastisch gelaufen und auch Belgien und Skandinavien melden große Nachfragen an. Außerdem möchten wir unsere Präsenz in der gesamten Golfregion weiter ausbauen. Auch wenn es in Dubai derzeit etwas abflaut, steigt die Nachfrage dafür in Abu Dhabi, Saudi-Arabien und Qatar. Ansonsten konzentrieren wir uns stark auf internationale Projekte im Kraftwerksbau.

KM: Hat die internationale Finanzmarktkrise den Trend „Mieten statt Kaufen“ weiter verschärft? Falls ja, sind von diesem Trend nun auch Krantypen betroffen, bei denen dies vorher nicht der Fall war?

Mit Sicherheit wird in wirtschaftlich angespannten Zeiten mehr gemietet als gekauft. Wir gehören heute zu den Top 5 Kranherstellern und Vermietern weltweit. Kaum ein Mitbewerber hat eine größere Mietflotte als WOLFF-KRAN – uns stehen 600 Turmkrane zur Verfügung.

KM: Zurück zum deutschen / schweizerischen Markt: Wie haben sich die Vermietpreise und die Nachfrage in den letzten 24 Monaten entwickelt?

Wie bereits erwähnt, entwickelt sich der Markt in Deutschland und der Schweiz sehr positiv. Wir können auf einige Prestigeprojekte der letzten 24 Monate zurückblicken.

Die Auslastung der Mietflotte variiert dabei etwas. In Deutschland ist die Auslastung auf 68 - 70 % gesunken, ähnlich wie Österreich. Die Schweiz ist bei 100 % oder sogar 110 % Auslastung, der absolute Spitzenreiter. Skandinavien und Belgien liegen bei rund 100 %.

KM: Können Sie uns detailliert darlegen, wie sich die Nachfrage in den einzelnen Maschinenklassen entwickelt hat – und warum?

Die Nachfrage nach starken Turmdrehkranen und besonders nach starken Wippern ist in den letzten Jahren immens gestiegen. Vor allem für den Kraftwerksbau in Deutschland, aber auch für andere Baustellen weltweit, werden diese Krane angefragt. Ein Wipper kann auch auf engem Raum schwere Gewichte hin und her manövrieren. Unser letztes Modell aus der Wipper-Reihe ist der Wolff 1250 B.

Der neue Big Wolff eignet sich auch besonders als Hafen- oder Werftkran. Beim Design des neuen Wolff 1250 B zeigt sich unsere langjährige Stärke und Erfahrung im Wipperbau. Der neue Wipper kann genauso leicht wie unser viel kleinerer Wolff 335 B montiert werden. Denn unsere gesamte Wolff-Baureihe ist im einheitlichen Design gestaltet: Führerkabine und Gegenausleger können modular eingesetzt werden. Alle Krankomponenten sind für unsere Kunden auf Lager und können schnell geliefert werden. Das Gewicht und die Größe all unserer Krankomponenten, ist auch für einen roten Riesen, wie den Wolff 1250, immer noch leicht und kompakt gehalten. Faszinierend für mich an diesem Modell ist, dass er nicht so riesig aussieht, für die Leistung, die er erbringen kann, das ist wiederum auf unser Wolff-Design zurückzuführen.

KM: Was können Sie Ihren Kunden raten, wie Sie sich in der derzeitigen Situation verhalten sollten?

Ich denke der Erfolgsschlüssel für jeden in unserer Branche ist es, momentan sehr schnell und flexibel zu sein. Man muss ziemlich tief nach neuen Möglichkeiten graben, aber es lohnt sich sehr, das erleben wir täglich durch laufende Projektanfragen.

KM: Wie beurteilen Sie die Aussichten für die nächsten 12 bis 18 Monate?

Das rasante Auf und Ab der Immobilienmärkte weltweit hat das Geschäft der Bauunternehmen aus dem Gleichgewicht gebracht. Diese Unternehmen stehen vor der Herausforderung, die Turbulenzen finanziell auszugleichen. Wir sind ein deutscher Kranhersteller, der, wie gesagt, auch eine große Mietflotte von 600 Kranen betreibt. So können wir mehr Kunden unsere Premium-Krane anbieten. Manche Kunden besitzen auch eine eigene Wolff-Kranflotte. Spezielle Baustellenprojekte erfordern beispielsweise sehr hohe Turmdrehkrane, dafür können die Kunden einzelne Krankomponenten bei Wolffkran anmieten. Hier kommt wieder das modulare Wolff-Turmsystem zum Tragen, das bereits über 40 Jahre besteht. Das stellt für unsere Kunden einen großen Investmentschutz dar. Wir sind weltweit erfolgreich, da unsere Mitarbeiter in Niederlassungen vor Ort beraten und ganz nah am Kunden das Kauf und Mietgeschäft abwickeln. Seit der Geschäftsübernahme vor vier Jahren ist unser Unternehmen international stark gewachsen und wir möchten in den kommenden 12 bis 18 Monate weitere Märkte erschließen, daher blicken wir heute sehr positiv in die Zukunft. Wie auch im letzten Jahr rechnen wir im laufenden Geschäftsjahr mit einem Umsatz im dreistelligen Millionen-Bereich.

KM: Wir danken Ihnen für die Beantwortung unserer Fragen.