Turmdrehkrane in Deutschland: In einem neuen Zeitalter angekommen! Teil 2

Im ersten Teil des KM-Turmdrehkranreports hat KM die Entwicklungen nachgezeichnet, die den Baukranmarkt in Deutschland so grundlegend veränderten. Innerhalb eines Jahrzehnts war aus dem Endkunden- ein Vermietmarkt geworden, der seitdem eine Phase der Professionalisierung erlebt.

Text: Jens Buschmeyer

Beispiel Brückenbauwerke: In Hanoi, der Hauptstadt Vietnams, wird derzeit an einer Straßenverbindung zwischen der Innenstadt und dem Noi Bai International Airport gearbeitet. Fünf 21LC550 werden dabei an der „Nhat Tan Bridge" eingesetzt, die als Bestandteil dieser Straßenanbindung den Roten Fluss überspannen wird. Das Projekt soll Ende 2014 abgeschlossen sein.

So etwas hat die Welt noch nicht gesehen und es ist wenig überraschend, dass Turmdrehkrane zur Errichtung von Windenergieanlagen in Deutschland „das Licht der Welt erblickten". Doch, wie schon in KM 93 berichtet, zählen diese Krane aus EN-Sicht zu den Sonderkranen, nicht zu den Baukranen, weswegen das Marktvolumen für diese Krane eher übersichtlich bleiben dürfte.

Dennoch sind die von Liebherr und Wolffkran angebotenen Lösungen ein gutes Beispiel dafür, dass sich Turmdrehkrane erstens immer neue Einsatzgebiete erschließen und zweitens heute zum Teil ganz anders eingesetzt werden. Die Errichtung einer Windenergieanlage nimmt keine Jahre, ja nicht einmal Monate in Anspruch, sodass diese Krane relativ häufig umgesetzt werden.

Kürzere Verweildauer auf Baustellen, damit verbunden, gestiegene Anforderungen hinsichtlich der Logistik sowie vereinfachter Montage und Demontage, gestiegene Anforderungen an die Verfügbarkeit und die Umschlagleistung – die Veränderungen der Marktstruktur haben auch das Anforderungsprofil an die Turmdrehkrane verändert. Hinzu kommen die gestiegenen Anforderungen an die Lastmomente, wofür die Windkraftkrane ebenfalls ein gutes Beispiel sind.

Liebherr bietet in diesem Segment bis zu 1.000 mt, Wolffkran bis zu 700 mt. Die Windkraft scheint schon alleine den unter anderem durch Liebherr gegenüber der KM-Redaktion bekräftigten „Trend zum Großkran" zu bestätigen.

Die Veränderungen der Marktstruktur haben auch das Anforderungsprofil an die Turmdrehkrane verändert.

Turmdrehkrane „mit größeren Traglasten und Hakenhöhen" seien gefragt, so beantwortet die Liebherr-Werk Biberach GmbH die Frage nach den Markttrends.

Diese Krane kommen an Brückenbaustellen, Dammbaustellen und Kraftwerken zum Einsatz. Und genau für diese Einsatzfelder hat das Unternehmen auf der bauma 2013 den High-Top-Kran 1000 EC-H 50 Litronic vorgestellt. Dieser Kran ist für hohe Tragkräfte an der Spitze entwickelt worden. 11,5 t bei 81,5 m Ausladung, eine maximale Traglast von 50 t – das sind die nüchternen wie beeindruckenden Leistungsdaten des Krans.

Doch sind Krane dieser Größenordnung tatsächlich noch Krane für Baukranvermieter? Schon die Windkraftlösungen der Turmdrehkranhersteller werden nicht durch Vermieter, sondern durch die Max Bögl Bauservice GmbH und Co. KG betrieben, die in den vergangenen Jahren massiv in das Windkraft-Geschäft investiert hat.

Auf dem Dach des neu erbauten Courtyard-Marriot Hotels in Montreal, Kanada kam der Liebherr-Derrick 200 DR 5/10 Litronic zu einem Einsatz in luftiger Höhe. Bei sehr begrenzten Platzverhältnissen sorgte der Derrick-Kran auf dem Hoteldach für eine zuverlässige und sichere Demontage des Liebherr-Nadelauslegerkrans 355 HC-L 12/24 Litronic.

Ist es also möglich, dass der „durchschnittliche" Baukranvermieter gar nicht in der Lage ist, solch spezielle Einsatzfelder zu bedienen. Ist es vielleicht sogar möglich, dass es für den „durchschnittlichen" Turmdrehkranvermieter eine am Lastmoment fixierbare Grenze des Vermarktbaren gibt?

Doch sind Krane dieser Größenordnung tatsächlich noch Krane für Baukranvermieter?

Um diese Frage zu beantworten, lohnt es sich noch einmal die Struktur und die Geschichte des Vermietmarktes in Deutschland vor Augen zu führen. Dass sich der Turmdrehkranmarkt in Deutschland so rasant von einem Endkunden- zu einem Vermietmarkt wandelte, war zu einem guten Teil das Ergebnis einer Absatzkrise. Die Händler waren ab Mitte der 1990er Jahre mehr oder weniger gezwungen, sich auf die Kranvermietung zu konzentrieren.

So kann es nicht überraschen, dass sich dieses junge Geschäft zunächst in den hergebrachten Händlerstrukturen vollzog. Liebherr-Händler vermieteten Liebherr-Krane, Potain-Händler Potain-Krane, Wolffkran-Händler Wolffkrane – und zwar vorwiegend in den fest umrissenen Vertriebsregionen. In solchen Regionen aber ist der Bedarf an Großkranen eher übersichtlich.

Wie bei den Mobilkranen so gilt auch bei den Turmdrehkranen: je größer der Kran, desto größer das Vermarktungsgebiet. Brückenbaustellen, Dammbau-

Arbeiten am „Taunus Turm": Vier „Wölffe", zwei Wipper Typ 355 B und zwei Krane 180 B, im Einsatz.

Für den Rückbau des Friedrich-Engelhorn-Hochhauses der BASF in Ludwigshafen wurde zunächst ein WT 200 e.tronic mit einer Hakenhöhe von 110 m aufgebaut. In der ersten Phase ist der Kran mit einer Anbindung am Gebäude verankert und wird im Laufe der Rückbaumaßnahmen auf eine Höhe von 79 m heruntergeklettert. Erst nach Abriss des ehemaligen Foyers war der Platz für einen weiteren Turmdrehkran geschaffen. Der zweite WT 200 e.tronic ist freistehend auf Kreuzrahmenelement mit einer Hakenhöhe von 94 m aufgebaut. Die Kapazität des WT 200 e.tronic liegt bei 8 t maximal und 5,6 t mit voller Ausladung von 40 m.

stellen und Kraftwerke – ein Kran für diese Einsatzgebiete muss überregional vermarktet werden – mit einer klaren internationalen Ausrichtung.

Am Beispiel von BKL wird deutlich, dass die noch junge Branche rund um die Baukranvermietung sich offenbar genau in diese Richtung bewegt. Neben dem Hauptsitz bei München unterhält das Unternehmen noch zwei Niederlassungen – eine in Frankfurt und eine bei Hannover –, womit BKL ortsnah Kunden in ganz Deutschland und dem angrenzenden Ausland bedienen kann.

BKL gehört mit – laut Internetseite – etwa 300 Kranen ganz ohne Zweifel zu den großen Vermietern in Deutschland. Das Unternehmen bietet eine fein abgestimmte Vielfalt an Untendrehern sowie Obendreher bis hin zur 750 mt-Lastmomentklasse. Ist dies also die am Lastmoment fixierbare Grenze des Vermarktbaren?

Derzeit offenbar schon, denn auch aus anderen Quellen wird die 700 mt-Grenze genannt, wenn es darum geht, bis zu welcher Größenordnung Turmdrehkrane für Vermieter interessant seien. Dennoch gibt es einen Bedarf jenseits dieser Lastmomentgrenze, wie sich am Produktprogramm der Hersteller ablesen lässt, die es sich nun auch nicht leisten können, einen

Die Baukranvermietung hat sich in den (wenigen) vergangenen Jahren rasant professionalisiert.

Bilder links und rechts: 18 Terex CTT Flat-Top-Turmdrehkrane tragen zur vierten und letzten Bauphase der Kopenhagener Metro bei. Die neue, 16 km lange U-Bahnstrecke wird insgesamt 17 Stationen bedienen, davon 12 Neubauten und drei umgebaute Stationen, und täglich etwa 275.000 Fahrgäste befördern.

Kran einfach nur deshalb zu realisieren, um am Ende behaupten zu können, den leistungsstärksten Kran im Produktprogramm zu haben.

Infrastruktur- und Energieprojekte, das sind die Herausforderungen unserer Zeit. Doch die Baukrane, die dafür benötigt werden, sind – jedenfalls für Vermieter aus Deutschland – nicht vermarktbar. Oder sollte man sagen: noch nicht! Denn die Baukranvermietung hat sich in den (wenigen) vergangenen Jahren rasant professionalisiert. Überregionalität ist dabei nur ein Kennzeichen, eine zunehmende Ausweitung des Dienstleistungsangebots ein weiteres und die zunehmende Unabhängig-

Indien macht sich auf: Die aufstrebende Wirtschaftsmacht realisiert zahlreiche Hochbauprojekte.

Die Skyline rund um den „Taunus Turm“: Immer wieder Einsatzgebiet für Turmdrehkrane.

keit von einzelnen Herstellern ein Drittes – und die Liste lässt sich durchaus fortsetzen.

Die Hersteller sehen sich schon seit Längerem mit dem Trend zur Miete und der zunehmenden Professionalisierung des Vermietgeschäfts konfrontiert. Vermieter sehen den Kran mit anderen Augen als einst einmal viele Endkunden.

Die Mietparkbetreiber, so fasst Liebherr die Vermieteransprüche zusammen, wollen möglichst universelle Geräte, die einfach in der Montage sowie Demontage sind und zuverlässig im Einsatz. Diese Krane müssen sehr anpassungsfähig sein.

Der Baukran von heute führt als Vermietkran ein sehr bewegtes Leben, was ihn entsprechend schneller altern lässt.

Als Beispiel zur Umsetzung dieser Ansprüche nennt der Hersteller den Flat-Top-Kran 150 EC B. Dieser Kran ist sowohl in einer 6 t- als auch in einer 8 t-Version erhältlich. Ebenso wird der Kran in Litronic- und FR.tronic-Ausführung angeboten. Der Kran kann zudem mit oder ohne Kabine sowie mit oder ohne Funkfernsteuerung betrieben werden. Dies ermöglicht es dem Mietparkbetreiber, das Gerät sehr flexibel und optimal auf die unterschiedlichen Baustellensituationen angepasst einzusetzen. Auch die Lagerhaltung im Mietpark kann, so betont Liebherr, auf diese Weise minimiert werden.

Der auf der bauma 2013 neu vorgestellten Flat-Top Kran 1000 EC-B 125 Litronic wird derzeit auf dem Versuchs- und Testgelände der Liebherr-Werk Biberach GmbH einem intensiven Prüfprogramm unterzogen. Hierbei wird nicht nur die komplett neu entwickelte Klettereinrichtung getestet, sondern auch dynamische und statische Überlasttests durchgeführt.

Die neue Klettereinrichtung wurde für besonders schnelles, sicheres und einfaches Klettern entwickelt. Somit ist es möglich, einen Kletterschritt – also das Einfügen eines 5,8 m langen Turmstückes – in etwa 45 Minuten durchzuführen.

Potain MC 125s arbeiten an – wie es in einer Pressemitteilung heißt – einem Meilenstein der kommerziellen Entwicklung im Norden Indiens – bis zu 22 Stunden am Tag.

„Wölffe" am „Taunus Turm": Auf 170 m wächst der Turm.

So ist es! Die Vermieterseele ist empfindlich, insbesondere, wenn sie einen Kran Tag für Tag auf dem Betriebsgelände eingelagert sieht. Gerade wenn die Vermietpreise alles andere als erfreulich sind, ist Auslastung eben alles. Und selbst wenn der KM-Redaktion keine Statistiken über die Entwicklung der Auslastung von Turmdrehkranen vorliegen, sollte die Annahme doch so verkehrt nicht sein, dass Baukrane vor 30 Jahren noch ein recht beschauliches Arbeitsleben absolvierten.

Der Baukran von heute ist viel unterwegs, weswegen die Logistik bei der Entwicklung eines Krans eine deutlich wichtigere Rolle spielt als „in der guten, alten Zeit". Darum konnten ja auch die großen Untendreher – oder Schnelleinsatzkrane – den kleineren Obendrehern Einsatzfelder streitig machen, weil sie sich hinsichtlich Traglast und Hakenhöhe den Obendrehern annäherten, allerdings deutlich leichter zu transportieren und verhältnismäßig günstig zu montieren/demontieren sind.

Damit wäre dann schon ein weiterer Punkt angesprochen: Der Baukran von heute muss außerdem einfach auf- und abzubauen sein. Und weil kein Mieter einen Kran länger mieten möchte als notwendig, dürfte die tägliche Umschlagleistung eines Baukrans von heute höher, die Verweildauer auf der Baustelle kürzer sein.

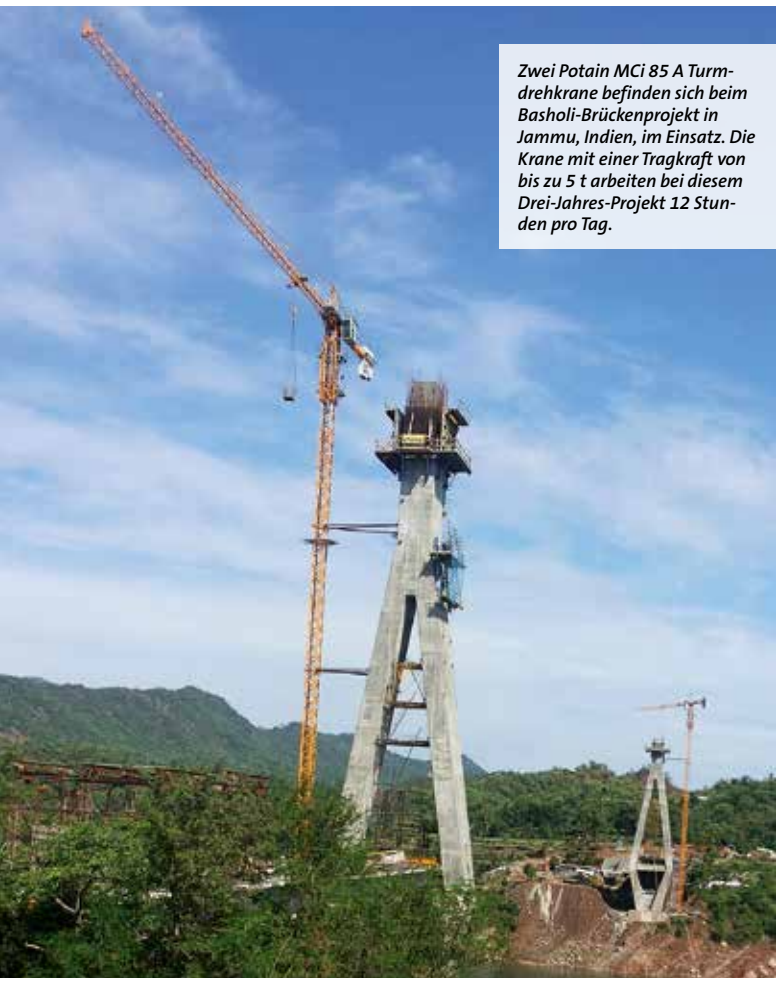
Kurzum: Der Baukran von heute führt als Vermietkran ein sehr bewegtes Leben, was ihn entsprechend schneller altern lässt. Nicht, dass die Krane nach zehn Jahren reif für die Schrottpresse wären, doch insgesamt sollten die Austauschzyklen von Vermietkranen deutlich kürzer sein als jene der Endkundenkrane, die ihre Maschinen tatsächlich oft so lange betrieben haben, bis eine Neuanschaffung nicht mehr abzuwenden war.

Darum hat der Baukran von heute auch ein zweites Leben. Als gebrauchter Kran, der entweder direkt von der Gebrauchtkranabteilung der Hersteller in Zahlung genommen oder aber über Gebrauchtkranhändler oder Internetportale wie cranes4cranes (vgl. S. 56) weitervermarktet werden.

Die Tendenz zur Inzahlungnahme zwingt nun wiederum insbesondere die Hersteller, die Gebrauchtkranvermarktung aktiv oder aktiver zu begleiten. Hierzu hat zum Beispiel Liebherr eine Abteilung „Tower Crane Center – Used and Rental" ins Leben gerufen. In dieser neuen Abteilung werden Gebrauchtkrane vermittelt und Geschäfts-

Ungewöhnlicher Einsatz in Schwäbisch-Hall: Ein G 2120 in einer Gasse, die die Bezeichnung „schmal“ wohl wirklich verdient.

BBL feierte mit „Wotan“ auf der bauma 2013 Premiere.



Zwei Potain MCi 85 A Turmdrehkrane befinden sich beim Basholi-Brückenprojekt in Jammu, Indien, im Einsatz. Die Krane mit einer Tragkraft von bis zu 5 t arbeiten bei diesem Drei-Jahres-Projekt 12 Stunden pro Tag.

partner mit Equipment unterstützt, welches diese nicht auf dem Hof haben.

Damit aber müsste die 700 mt-Marke nicht für alle Ewigkeit „in Stein gemeißelt“ bleiben.

Was aber darf man unter „Geschäftspartner mit Equipment unterstütz(t/en), welches diese nicht auf dem Hof haben“ verstehen? Liebherr selbst spricht gegenüber KM davon, dass das „Thema Vermietung“ an Bedeutung gewonnen habe. Europaweit werden von Liebherr zusammen mit den Liebherr-Werkshändlern und den Liebherr-Vertriebsniederlassungen heute schon rund 3.500 Turmdrehkrane über die Liebherr-Werkshändler und Liebherr-Vertriebsniederlassungen vermietet.

Hier gelte nach Unternehmensangaben „das Ziel, nicht als Wettbewerber zum Kunden aufzutreten. Kommt es aber vor, dass gerade nicht der passende Kran zur Hand ist, hilft Liebherr aus. Auf diese Ansprüche der Vermieter und Endkunden muss sich ein Hersteller heutzutage einstellen.“

Der Hersteller als Vermieter – auch dies ist ein Trend der vergangenen 10 bis 15 Jahre, wobei die Motivationen durchaus unterschiedlich gelagert waren. Wolffkran, seinerzeit noch MAN Wolffkran, stieg als „waschechter“ Vermieter in das Geschäft ein, nachdem die überaus heikle Auftragslage dem Hersteller offenbar keine andere Chance ließ. Wilbert beschritt den umgekehrten Weg und begann als Vermieter damit, Krane zu bauen.

Liebherr aber scheint mit seiner neuen Abteilung eher als „Rent-to-rent“-Anbieter einerseits und als Großkran-Lieferant andererseits zu agieren. Einerseits also sollen Kranbetreiber, also auch die Vermietunternehmen, Krane erhalten, um damit

Auftragsspitzen abfangen zu können – was in der einen oder anderen Form am Ende auch in einen Kauf münden kann. Andererseits kann Liebherr auf diese Weise jenen Endkundenbedarf abdecken, den Baukranvermieter aus den oben genannten Gründen (noch) nicht bedienen können.

Allerdings ist es auch denkbar, dass der eine oder andere Vermieter über die Vermietflotte von Liebherr in Projekte einsteigen kann, für die dieser eigentlich gar keinen geeigneten Großkran anbieten kann – zum Beispiel jenseits der +/- 750 mt-Grenze. Dies wäre dann zum Beispiel für den Vermieter auch eine Chance, den „eigenen Horizont" – im wahrsten Sinne des Wortes – zu erweitern; sich neue Märkte zu erschließen, in neuen Regionen Fuß zu fassen. Damit aber müsste die 700 mt-Marke nicht für alle Ewigkeit „in Stein gemeißelt" bleiben.

So weit ist es offensichtlich aber noch nicht. Das Geschäft mit der Baukranvermietung ist in Deutschland verhältnismäßig jung. Umso erstaunlicher ist es, wie schnell diese Branche gereift ist. Dennoch sind einige Aufgaben zu lösen, wie ein Blick in das Programm des Branchentreffs Turmdrehkrane im Rahmen des VDBUM-Großseminars in Kassel zeigt (19. – 22. Februar). Besonderes Interesse dürfte bei den Turmdrehkranvermietern das Referat „AGB für Mietverträge über TDK" finden. Dabei behandelt der Referent unter anderem die Aspekte „Einbeziehung der eigenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen in den Mietvertrag", „Verteilung der typischen Risiken", „Haftungsfragen und Haftungsregelungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen" sowie „Vermeidung von Fehlern und unwirksamen Klauseln".

Das hört sich nach starkem Tobak an, 90 Minuten Juristerei. Doch gerade für die Baukranvermietung sind rechtlich verlässliche „Allgemeine Geschäftsbedingungen" von großer Bedeutung, denn im Falle eines Falles drohen erhebliche Schadensersatzforderungen. Und je größer das Projekt, desto größer sind die Risiken.

Ja, die Turmdrehkranbranche ist in vielerlei Hinsicht in der Zukunft angekommen, doch diese Zukunft hält noch ebenso viele Herausforderungen bereit.

KM

BKL Baukran Logistik: Für die Saison gewappnet

Das BKL System Cattaneo.

Im ersten und zweiten Quartal 2014 werden sukzessive rund 40 fabrikneue Hydraulikkrane des BKL System Cattaneo bei der BKL Baukran Logistik GmbH eintreffen. Zwölf Maschinen sind bereits an einen neuen Händler verkauft, den die BKL Baukran Logistik jüngst in sein deutschlandweites Händlernetz für die Krane des BKL System Cattaneo aufgenommen hat. Knapp 30 Geräte werden den BKL Kranpark an allen drei Standorten aufstocken, um die hohe Nachfrage zu bedienen. Der Kranspezialist platzierte deshalb Ende 2013 den Großauftrag über vier CM 221, drei CM 280, zehn CM 74S4, acht CM 371 und sieben CM 90S4 bei seinem langjährigen italienischen Geschäftspartner.

Die Neubestellung deckt die gesamte Produktpalette des BKL System Cattaneo mit Auslegern von 22 bis 41 m, Hakenhöhen von 17,3 bis 25 m und 1,8 bis 4 t maximaler Tragkraft im reinen 2-Strang-Betrieb ab. Mit der Investition stattet die BKL Baukran Logistik ihren Kranpark für die kommende Saison aus, um ihre Kunden auch in der Hauptnachfragezeit deutschlandweit optimal bedienen zu können. Im vergangenen Jahr hielt die konstant hohe Mietparkauslastung im Bereich Untendreher, die in den Spitzenmonaten bis zu 98 % betrug, bis zum Jahresende an und lag sogar im November noch bei über 80 %. Darüber hinaus kaufte BKL mehrere Geräte des neuen CM 90S4. Der auf reinen 2-Strang-Betrieb fortentwickelten Kran wurde auf der Bauma 2013 präsentiert.

BKL vertreibt die Krane der Luigi Cattaneo SpA exklusiv in Deutschland und Österreich und hat neben dem Direktverkauf begonnen, sein Vertriebsnetz auf- und auszubauen. Die Schnellmontagekrane sind über die BKL Standorte in München, Frankfurt und Hannover hinaus auch im Nordöstlichen Bayern sowie im Südwesten und im Nordwesten Deutschlands erhältlich.

THOMAS HÖLZL
• AUTOKRANE • SPEZIALKRANE
• MINIKRANE • MONTAGEN/DEMONTAGEN
• BAUSCHUTTAUFBEREITUNG • ABBRUCH

NEU:
LC 1385
• 6 to Tragkraft
• Funkfernsteuerung
• Hubhöhe 16,7 m

Thomas Hölzl GmbH www.thomas-hoelzl-gmbh.de
Bocksleiten 4 · 83646 Wackersberg/Bad Tölz · Tel.: 08041/79945-0