# Kanton-Hopping: Schwertransporte in der Schweiz

**Ein Land, drei Sprachen, 26 Kantone: Die Schweizer dürfen nicht nur als Erfinder des berühmten Kräuterbonbons gelten, sondern auch als die Erfinder des Föderalismus. Das macht die Arbeit für Kran- und Schwertransportunternehmen nicht gerade einfach.**

KM-Bild

„Schweizer“, so beschrieb einmal ein Kabarettist unsere südlichen Nachbarn, „sind Deutsche“ und er fügte sinngemäß hinzu, mit dem Glück in der Schweiz geboren worden zu sein. Und in der Tat empfänden es viele Nachbarn durchaus als Glück, in der Schweiz leben zu können.

Wirtschaftlich geht es der Schweiz hervorragend. So kann es also nicht verwundern, dass viele Menschen Jahr für Jahr in die Schweiz auswandern. Die Schweiz ist ein Einwanderungsland, und in einigen Regionen beträgt der Ausländeranteil inzwischen 30% – die Einwanderer der zweiten Generation noch gar nicht mitgezählt. (Quelle: switzerland.isyours.com)

Und sehr viele Einwanderer kommen aus Deutschland, denn die Schweiz ist der Deutschen liebstes Auswanderungsland. 18.000 Deutsche, so berichtet DIE RHEINPFALZ am 31.10.07 unter Berufung auf ap, sind 2006 in die Schweiz ausgewandert – mehr als in jedes andere Land der Welt. Inzwischen beträgt der Anteil der Deutschen an der Schweizer Gesamtbevölkerung nach Informationen von tagesspiegel.de schon 11%.

Während in Deutschland noch um Zuwanderung gestritten wird und die Ewiggestrigen Überfremdung wittern, haben vor allem die Schweizer, die Niederländer und inzwischen auch die Belgier erkannt, dass qualifizierte Arbeitskräfte ein schwindendes Gut sind. Sie umwerben genau diese Fachkräfte, und sie umwerben sie auch und gerade in Deutschland.

## Firmeninfo: Piatti Autokran + Schwertransport AG

Im Jahr 1920 gründete Celestino Piatti – der Großvater des heutigen Firmeninhabers – als Maurer eine Einzelfirma in Wangen-Brütisellen, die bereits zwei Jahre später an den heutigen Standort in Dietlikon übersiedelte. Bis in das Jahr 1947 wurden von dem Betrieb kleinere Baumeisterarbeiten in der näheren Umgebung ausgeführt. Unter der Federführung des Sohnes Alfredo Piatti und Anna Piatti-Keller wurde der Kleinbetrieb in eine regionale KMU ausgebaut.

Zeitgleich begann Bruno Piatti, ein weiterer Sohn Celestinos, als Schreiner mit der Herstellung von Küchen und Fenstern. Dies war die Grundlage der heutigen Bruno Piatti AG (Küchenbau). 1965 wurde die Einzelfirma Alfredos in die Alfredo Piatti AG, Bauunternehmung mit Sitz in Dietlikon und Zürich, umfirmiert.

Mit dem Eintritt von Mario Piatti im Jahr 1979 wurde der Baubetrieb weiter aus- und aufgebaut und eine neue Abteilung ins Leben gerufen. Bereits drei Jahre später waren neun Autokrane von 7 bis 140 t Tragkraft und Transportkapazitäten bis 85 t im Einsatz.

1984 erfolgte der Zukauf des Autokranbetriebs der Firma Iten in Mollis GL, 1994 wurde Mario Piatti Alleininhaber der Alfredo Piatti AG.

1998 erfolgte die Gründung der Piatti Autokran + Schwertransport AG mit den Eigentümern Mario und Christa Piatti. Im Jahr 2002 wurde die Reparaturwerkstätte Dalle Carbonare AG übernommen. Zum 1. März 2002 wurde die Geschäftsführung der Piatti Autokran + Schwertransport AG an Ralf Korn übertragen. Im Jahr 2004 wurde das Unternehmen von der Badertscher Gruppe übernommen.

Die Badertscher Gruppe des Transportunternehmers Hans Badertscher ist seit über 30 Jahren im Transportgeschäft tätig. Sie beschäftigt heute 70 Mitarbeiter und verfügt über eine Flotte von rund 80 Fahrzeugeinheiten.

Die Gruppengesellschaft Badertscher Transporte und Logistik AG erbringt für ihre Kunden vielfältige Transport- und Logistikdienstleistungen in den Bereichen Lebensmittel, Überland, Kran, Mulden und Kipper etc.

Als weitere Unternehmung gehört die Badertscher P+R Services AG zur Badertscher Gruppe. Sie erbringt für Kunden und die Gruppengesellschaft Pneu- und Reparaturdienstleistungen.

Die Piatti Autokran + Schwertransport AG beschäftigt heute 20 Mitarbeiter.

*Die Gründung der Friderici Spécial S.A datiert auf das Jahr 1890, als das Unternehmen von Charles-Emile Friderici als Pferdetransportunternehmen gegründet wurde.*

Die Schweiz kann dabei den Einwanderern hervorragende Perspektiven bieten. Ganz offen heißt es sinngemäß auf switzerland.isyours.com, dass, egal wie hoch der Steuersatz in der Schweiz für jeden einzelnen am Ende ist, wird er niedriger sein als in fast jedem anderen Land. Wenn das mal keine Ansage ist.

„Wettbewerb der Regionen“ ist für die Schweiz keine hohle Phrase, sondern Realpolitik. „Trotz relativ hoher Kosten, ist die Schweiz für ausländische Investoren interessant“, so Michael Essig, Verkaufsleiter Spezialbau bei Probst Maveg, gegenüber STM. Die niedrige Fiskalquote ist da sicherlich ein wichtiges Argument, auch für die Auswanderer.

Michael Essig selbst ist vor ein paar Jahren aus Deutschland in die Schweiz gezogen, um das Jobangebot der Probst Maveg AG, einem Baumaschinenhändler, der unter anderem die Tadano Faun-Krane in der Schweiz vertreibt, anzunehmen. Er sieht gerade im Föderalismus einen Grund, weswegen die Schweiz für Investoren so attraktiv ist. Jeder der 26 Kantone befindet sich im Wettbewerb um diese Investoren, und kein Länderfinanzausgleich verzerrt oder behindert diesen Wettbewerb.

*Mit der Einführung der LSVA im Jahr 2001 hat sich in der Schweiz für viele Schwertransport- und Kranunternehmen die Lage geändert.*

Dazu passt auch ganz gut, dass laut Michael Essig viele Politiker noch aus der Wirtschaft kommen, und nicht wie in Deutschland aus Lehrerzimmern oder aus Anwaltsstuben.

So sorgt die Schweizer Politik dafür, dass Unternehmen ins Land kommen und mit ihnen auch die qualifizierten Arbeitskräfte. Und wenn da jemand hadert, dass die derzeitige wirtschaftliche Lage, diese rosaroten Zeiten ja auch einmal vorbei sein können, dem sei einmal kurz vor Augen geführt, was die Schweizer unter einer Krise verstehen.

*Die LSVA wird bei jeder Radumdrehung fällig. Kreative Maut-Umfahrung auf Land- oder Bundesstraßen ist damit ausgeschlossen.*

2002 war die Redaktion unseres Schwestermagazins, dem KRANMAGAZIN, in der

# Firmeninfo: Emil Egger AG

*Heini Egger ist Geschäftsleiter der Emil Egger AG und Vorsitzender der VSPU.*

Die Emil Egger AG geht auf den Holz- und Kohlehandel Egger zurück. Im Jahr 1931 entsteht aus diesem Betrieb unter Leitung von Hans und Emil Egger eine Fuhrhalterei in St. Gallen-Heiligkreuz. Der erste Lastwagen ist ein GMC-3-Seiten-Kipper. 1955 wird der nach Unternehmensangaben erste vollhydraulische 4,5 t-Autokran der Schweiz in Betrieb genommen. 1956 erfolgt die Gründung der Tochterfirma Halag, Internationale Spedition, in St. Margrethen SG. 1963 schafft die Emil Egger AG ihren ersten Sattelschlepper an, drei Jahre später tritt Sohn Heini Egger in den Betrieb ein, wobei gleichzeitig auch der Umzug nach St. Gallen-Neudorf erfolgt.

In den folgenden Jahren werden Niederlassungen in Härkingen und Crissier gegründet. Im Jahr 2002 wird das Logistik-Center in Härkingen um 105.000 m³ (Bauvolumen) erweitert und in St. Gallen eine 2.100 qm große Schwertguthalle inklusive 40 t-Krananlage errichtet. Darüber hinaus wird unter dem Namen Egger-Toggenburger AG eine Arbeitsbühnenvermietung ins Leben gerufen und in der Ostschweiz die Mettler Kran AG gegründet.

Im Jahr 2004 tritt Michael Egger in das Unternehmen ein. Ebenfalls im Jahr 2004 entsteht die Partnerschaft mit Zumwald Transports S.A. in Fribourg. 2007 wird das Logistik-Center in St. Gallen um 110.000 m³ (Bauvolumen) erweitert und Markus Egger tritt in das Unternehmen ein.

Heute beschäftigt das Unternehmen in der Gruppe 300 Mitarbeiter und bietet ein breit gefächertes Spektrum an Dienstleistungen an. Hierzu zählen Transport-Logistik, Lager-Logisitik, Kran- und Hebearbeiten, Industrieumzüge / Schwergutlogistik und Hebebühnen-Vermietung. Außerdem ist das Unternehmen als internationale Spedition tätig.

Die Egger-Autokranflotte bietet Krane mit Tragfähigkeiten von 30 bis 180 t. In Zusammenarbeit mit den Egger-Partnerunternehmen können auch Krane mit bis zu 500 t Hubkraft angeboten werden. Außerdem finden sich in der Flotte Mobilbau- und Faltkrane sowie Lkw-Krane bis 100 mt. Zum Dienstleistungsportfolio zählen zudem Einsatzberatung und Koordination sowie das Einholen von Bewilligungen.

*Als Transitland für Schwertransporte, zum Beispiel von Deutschland nach Italien, bietet sich die Schweiz nicht gerade an.*

Schweiz unterwegs. 2002 war das Jahr, in dem viele Gesprächspartner meinten, die Schweiz sei nicht mehr ein Land „in dem Milch und Honig fließen“, nicht mehr der „Fels in der Brandung“ europäischer oder globaler wirtschaftlicher Krisen. Die Erwerbslosenquote war im Winter 2002 / 2003 auf 3,8% gestiegen.

Wahrlich ein Klagen auf hohem Niveau wird sich da so mancher denken. Tatsächlich aber hatte schon damals ein Konzentrationsprozess eingesetzt. „Die Großen schlucken die Mittleren; die Kleinen, Schlanken überleben dank ihrer Flexibilität“, so beschreibt Konrad Sauser, Sales Engineer Volvo Trucks (Schweiz) AG, die Lage im Speditionsgewerbe.

Die Lage hatte sich für Speditionen, Schwertransport- und auch für die Kranunternehmen mit Einführung der LSVA (Leistungsabhängige Schwerverkehrsabgabe) am 1. Januar 2001 grundlegend verändert. Die LSVA ist quasi die Schweizer Maut, die – anders als in Deutschland – auf allen Straßen in der Schweiz erhoben wird. Oder wie Christian Meister, Piatti Spezialtransporte AG, es ausdrückte: „Die LSVA wird bei jeder Radumdrehung fällig.“

Kreative Maut-Umfahrung auf Land- oder Bundesstraßen ist damit ausgeschlossen. Was der Tacho zählt, wird abgerechnet. Und selbstverständlich richtet sich die Höhe der Abgabe auch nach der Schadstoffklasse. Dies aber bedeutet natürlich auch, dass jedes Unternehmen schon genau rechnen muss, ab welcher Kilometerleistung Investitionen in Neufahrzeuge unumgänglich werden, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

*Schweizer Lkw müssen nachts schlafen.*

Und das den Schweizern, die doch so sehr dafür bekannt sind, ihre Fahrzeuge mit größter Hingabe zu pflegen, damit sie nur ja lange damit Geld verdienen können. Der in der Schweiz durchaus noch stark

*Zunehmend internationaler betreibt Friderici das Schwertransportgeschäft.*

ausgeprägte Hang zur Eigentumsbildung wurde durch diesen Investitionszwang quasi konterkariert.

*Die Schweizer haben recht erfolgreich Anstrengungen unternommen, den Straßentransport möglichst unattraktiv zu machen.*

So werden nach Einschätzung Sausers ab Mitte 2008 die Euro 3-Lkw aus dem Markt gehen, schließlich werden diese ab dem 1.1.2009 in der mittleren Abgaben-Kategorie geführt, womit der Transport mit diesen Fahrzeugen im Vergleich zu Euro 4/5/6-Lkw um 0,4 Rappen/tkm teurer wird. Selbstverständlich meint „tkm“ auch in diesem Fall, egal ob etwas transportiert wird oder nicht.

Erschwerend kommt für Schweizer Spediteure außerdem dazu, dass „unsere Lkw nachts schlafen müssen“, wie es Heini Egger, Geschäftsleiter Emil Egger AG, so schön ausdrückte. Nachts ruht der Verkehr in der Schweiz, denn nichts soll die Nachtruhe der Eidgenossen stören – und schon gar kein Lkw-Lärm.

Will heißen: Unternehmen, die fast ausschließlich in der Schweiz fahren, können schlicht und ergreifend gar nicht auf die Kilometerleistung kommen, wie vergleichbare Unternehmen zum Beispiel in Deutschland. Und sie kommen faktisch auch nicht auf diese Kilometerleistung.

## Firmeninfo: Fanger AG

Die in Sachseln ansässige Fanger AG verfügt neben dem Hauptsitz in Sachseln über Niederlassungen in Luzern, Schötz und Giswill.

Das Unternehmen ist nicht ausschließlich mit Kranarbeiten und Schwertransporten befasst. Zu den weiteren Geschäftsfeldern zählen die Bereiche Kies und Beton – hier liegen auch die Wurzeln der Fanger AG –, Recycling, die Herstellung von Betonfertigelementen sowie die Vermietung von Baumaschinen und Arbeitsbühnen.

In der Kranflotte des Unternehmens finden sich AT-Krane, Mobilbaukrane und Raupenkrane. Zusammengerechnet bringt es die Flotte, bestehend aus 25 Auto- und zwei Raupenkranen – auf 13.000 mt Lastmoment – damit ist Fanger nach eigenen Angaben bezüglich der Lastmomentsumme der größte Kranbetreiber der Schweiz. Das Flaggschiff im Gerätepark ist der Liebherr LR 1400/1.

Für Schwertransporte steht modernes Equipment zur Verfügung. Diverse Zugmaschinen, Sattelauflieger, Telesättel, Tiefbetten bis zu 120 t zulässigem Gesamtgewicht, Drehschemel und Hubhebelwerke zählen zum Fuhrpark.

Im Bedarfsfall kann die Fanger AG auf die Partnerfirmen Frey & Egle AG und Transportus Kran AG zurückgreifen.

**Kompetenz im Fahrzeugbau**

DOLL

DOLL Fahrzeugbau GmbH • D-77728 Oppenau • Tel. +49 (0) 7804-49-0 • www.doll-oppenau.com

## Firmeninfo: Friderici Spécial S.A

Die Gründung der Friderici Spécial S.A datiert auf das Jahr 1890, als das Unternehmen von Charles-Emile Friderici als Pferdetransportunternehmen gegründet wurde. Im Jahr 1926 – das Unternehmen wird mittlerweile in zweiter Generation von Charles-Felix geführt – kommt es zu einer einschneidenden Neuerung: der erste Lkw wird in Betrieb genommen und läutet so die Motorisierung ein. Damit ist ein erster Grundstein gelegt für die Entwicklung eines modernen Transportunternehmens, trotzdem wird der Pferdebetrieb erst im Jahre 1959 endgültig eingestellt.

Ab 1945 richtet Friderici seine Transportaktivitäten auch international aus. Im selben Jahr erfolgt der Eintritt in die Transport Union von Muttenz. 1961 wird der Bereich Kranarbeiten in das Tätigkeitsfeld aufgenommen. Heute betreibt das Unternehmen zehn Autokrane mit Tragfähigkeiten bis 300 t.

In den 1970er Jahren übernimmt die vierten Generation die Führung des Unternehmens und ebnet den Weg für Transporte in den Mittleren Osten. Im Jahr 1983 erwirbt Friderici das Unternehmen Delmarco, Yverdon-les-Bains.

Neben den Geschäftsfeldern „Transporte“ und „Heben“ zählen auch die Bereiche „Instandhaltung und Industrieumzüge“ sowie „Lagerung und Logistik“ zum Dienstleistungsangebot des Unternehmens. Außerdem wird eine Instandhaltungswerkstatt für Reparatur von Lkw betrieben.

Den Bereich Transport deckt die heutige Friderici Special S.A. in zweierlei Hinsicht ab. Während im Bereich Sondertransporte in der gesamten Schweiz sowie weltweit Transporte in speziellen Dimensionen und Gewichtsklassen durchgeführt werden, befasst sich der Bereich Spezialtransporte mit Losemittel-, Zement- und Bindemitteltransporten sowie zum Beispiel dem Transport von Fertigbetonelementen und Kabelrollen.

Im Bereich Sondertransporte bietet Friderici vollständige logistische Lösungen von Anfang bis Ende. Dazu zählen auch die Übernahme von Zoll- und Genehmigungsformalitäten sowie die Durchführung von Umladungen und die Transportsportbegleitung.

Insgesamt sind heute 145 Mitarbeiter bei Friderici Spécial S.A beschäftigt.

*Schweizer Kran- und Schwertransportdienstleister gelten zwar als anspruchsvoll und qualitätsbewusst, gleichzeitig sind sie aber neuen Konzepten gegenüber aufgeschlossen.*

So erklärt sich also, warum der Fahrzeugbestand in der Schweiz noch einige alte, dafür aber topp gepflegte Schätzchen kennt. „Unsere Lkw müssen einfach länger im Fuhrpark gehalten werden, damit sie ihr Geld verdienen“, so Heini Egger gegenüber STM.

Mit der LSVA aber wurde der Investitionsdruck erhöht. Und außerdem versucht man natürlich, Leerfahrten zu vermeiden.

Dies ist für die Unternehmen der Schwertransportbranche allerdings eine beinahe unlösbare Herausforderung, schließlich liegt das Transportgut zum Beispiel für Kesselbrücken ja nicht überall und wie Sand am Meer rum. Der Kunde aber wird nicht unbedingt begeistert sein, wenn man ihm die Leerfahrten in Rechnung stellt.

Eigentlich sollte die LSVA ja eine weitere Verlagerung von der Straße auf die Schiene bewirken, die allerdings laut Heini Egger nicht eingetreten ist. Und in der Tat hat sich im Modal-Split Straße/Schiene kaum

## Firmeninfo: Senn AG

Die Geschichte der Senn AG beginnt im Jahr 1957: In einer zur Werkstatt umfunktionierten Scheune in Rothrist wagt Heinz Senn sen. als diplomierter Schlossermeister den Schritt in die Selbstständigkeit. Bereits Ende des ersten Geschäftsjahres werden sechs Personen beschäftigt. Aus dem Gründungsjahr stammt auch der Kran, der während des Jubiläumsjahres vor dem Firmensitz auf die 50-jährige Geschichte aufmerksam macht. Der Kran hat eine Tragkraft von 2,5 t und stand bis im Jahr 2001 noch im Einsatz.

Was einst in der kleinen Scheune in Rothrist begann, hat eine rasante Entwicklung genommen. Heute bedient die Senn AG Kunden in der Schweiz, Europa und Nordafrika. Zu den Geschäftsfeldern zählen Stahl- und Metallbau, Blechverarbeitung, Edelstahl, Brückenbau, Hallenbau, Mobilfunkanlagen, Schwertransporte, Auto-, Miniraupenkrane und Notstromanlagen. Insgesamt beschäftigt das Unternehmen 235 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Jährlich werden auf einer Lager- und Produktionsfläche von über 60.000 qm über 7.000 t Stahl und Aluminium verarbeitet. Die Transport- und Kranabteilung kann Transporte mit einer Nutzlast bis zu 150 t bewältigen. Für Hubarbeiten stehen Krane mit einer Tragkraft bis zu 400 t bereit. Notstromanlagen mit Leistungen bis zu 2.000 kVA garantieren Energie in jeder Situation. Die ISO-Zertifizierung attestiert dem Unternehmen prozessorientiertes Qualitätsmanagement.

etwas verändert, was aber zugleich bedeutet, dass der Anteil des auf der Schiene abgewickelten Transitverkehrs mit über 70% immer noch – und sozusagen traditionell – sehr hoch ist.

Im Binnenverkehr sieht das Verhältnis genau umgekehrt aus. Die LSVA hat also keine Verlagerung auf die Schiene gebracht, dafür aber wurden – „immerhin“ wie Heini Egger anfügt – die zulässigen Gesamtgewichte für „normale“ Transporte von 28 über 34 auf 40 t angehoben. Womit die Einführung der LSVA zumindest in dieser Hinsicht konsequent dem Ziel dient, den Straßengüterverkehr zu beschränken, beziehungsweise die Zahl der Straßentransporte.

Nicht alles ist dabei wirklich zu Ende gedacht, zum Beispiel, wenn es um den Transport von Kranballast geht. Dennoch haben die Schweizer recht erfolgreich Anstrengungen unternommen, den Straßentransport möglichst unattraktiv zu machen.

Das hat Methode, schließlich schreibt die Schweizer Bundes-


**Mehr brauchen Sie nicht!**

***... der TCH-PacLease Fullservice kümmert sich um den Rest.***

Ist es nicht ein beruhigendes Gefühl, wenn Sie sich auf einen starken Partner verlassen können? Nutzen auch Sie die Vorteile, die Ihnen der „Rund um die Uhr“ Fullservice von TCH-PacLease an allen Tagen des Jahres bietet. Ein Anruf reicht und schon haben Sie mehr Zeit für das, was Ihnen wichtig ist.

Freecall: 0800 8 24 73 68

TCH - PacLease®
Truck & Trailer Rental

Truck Center Hauser GmbH
Industriestraße 22 - 24 · 64807 Dieburg
Telefon: 0 60 71 / 98 89-0
Telefax: 0 60 71 / 2 13 33
E-Mail: info@paclease.de

*... immer in Ihrer Nähe.*

www.paclease.de

## LSVA

**(Leistungsabhängige Schwerverkehrsabgabe) ab 1.1.2008 / 2009**

LSVA-Übergangslösung 01.01.2008 bis 31.12.2008

| | | |
|---|---|---|
| Teuerste Kategorie | EURO 0/1/2 | 3.07 Rp./tkm |
| Mittlere Kategorie | ---------- | 2.66 Rp./tkm |
| Billigste Kategorie | EURO 3/4/5/6 | 2.26 Rp./tkm |

LSVA ab 1.1.2009

| | | |
|---|---|---|
| Teuerste Kategorie | EURO 0/1/2 | 3.07 Rp./tkm |
| Mittlere Kategorie | EURO 3 | 2.66 Rp./tkm |
| Billigste Kategorie | EURO 4/5/6 | 2.26 Rp./tkm |

verfassung vor: „Der alpenquerende Güterverkehr von Grenze zu Grenze erfolgt auf der Schiene!“ Diesen Verlagerungsauftrag muss man sich vor Augen führen, wenn wieder einmal – nach deutscher Sichtweise – Horrormeldungen über Kontrollen in der Schweiz die Runde machen, in denen unter anderem die Rede davon ist, dass es künftig in der Schweiz 14 Kontrollzentren geben soll (trans aktuell, 12.10.07). Und das Strafmaß für Mängel und Vergehen ist in der Tat horrend.

*Auch als Transitland für Schwertransporte bietet sich die Schweiz nicht gerade an.*

Dafür aber muss man den Schweizern attestieren, dass sie

*Die Flück AG vermietet ausschließlich Faltkrane und Lkw-Ladekrane.*

*Die Schweiz bietet einige Besonderheiten: Selbst bei drei angetriebenen Achsen ist bei rund 165 t Schluss mit ziehen, dann muss noch eine Schubmaschine her.*

# Firmeninfo: Toggenburger + Co. AG

Die Toggenburger + Co. AG ist Teil der Toggenburger Unternehmungen, Winterthur, und mit der Geschäftssparte „Heben und Transportieren“ befasst. An vier Standorten – Winterthur, Wallisellen, Affoltern und Wetzikon – ist der Kran- und Schwertransportdienstleister vertreten. Das Mutterunternehmen wurde im Jahr 1928 von Emil Toggenburger in Winterthur als Kiesunternehmen gegründet.

Nach dem zweiten Weltkrieg weitete Emil Toggenburger den bestehenden Geschäftsbereich um die Vermietung von Grubenbaggern aus. 1948 kamen die neuen Tätigkeitsgebiete Erdarbeiten und Krane hinzu. Auch der Kiesbereich wurde mit neuen Kieswerken ab 1939 weiter ausgebaut.

Im Jahr 1959 trat Heinz Toggenburger in die Firma ein. 1970 übernahm er die Führung der Kiesbetriebe und 1972 zusammen mit seinem Bruder Peter die Gesamtleitung. Ab 1995 trug er die Verantwortung für die ganze Firma allein, die neu als Toggenburger Unternehmungen firmierte.

Zusätzlich zu den Kiesbetrieben wurden bereits Anfang der 1970er Jahre moderne Betonwerke in Betrieb genommen. Um den termingerechten Transport zu den Baustellen zu sichern, wurde auch in das Transportsystem investiert.

Anfang der 80er Jahre kamen mit den Bereichen Recycling, Rückbau und Umwelttechnik sowie der Vermietung von Arbeitsbühnen neue Betätigungsfelder hinzu.

Heute sorgen die rund 200 Mitarbeiter der Toggenburger Unternehmungen dafür, dass die Kunden in den drei Geschäftsbereichen „Kies und Beton“, „Rückbau, Erdbau, Umwelttechnik“ sowie „Heben und Transportieren“ fachgerecht bedient und kompetent beraten werden.

Im Bereich Kies und Beton werden noch in drei Kieswerken, in fünf Betonwerken und auf zwei Recyclingplätzen die von den Kunden gewünschten Produkte gefertigt.

In der Abteilung Heben und Transportieren stehen heute 23 Auto- und Raupenkrane mit bis zu 500 t Tragfähigkeit sowie 110 Hubarbeitsbühnen bereit. Getreu der Devise „Alles aus einer Hand“ bietet das Unternehmen seit über 50 Jahren auch die Durchführung von Spezial- und Schwertransporten an.

Pfiffige Transportlösungen sind auch in der Schweiz gefragt.

In der Schweiz sind auch die Achsabstände für die Achslasten von Bedeutung.

mit ihren Schienen-Großprojekten für eine entsprechende Infrastruktur sorgen. Die technisch ebenso faszinierenden wie aufwendigen Eisenbahn-Neubaustrecken am Lötschberg und Gotthard sollen die Voraussetzung für eine Verlagerung des Transitverkehrs auf die Schiene bilden. Die LSVA ist dafür das Steuerungselement.

Dazu noch ein wenig Kontrolldruck, da kann die EU dann die von der Schweiz angedachte Begrenzung der Lkw-Fahrten noch so sehr ablehnen, die Realpolitik in der Schweiz sieht anders aus. Ob als Folge der LSVA oder nicht, es ist eine Tatsache, dass offenbar zumindest der Transitverkehr hauptsächlich auf der Schiene abgewickelt wird – das belegen jedenfalls aktuelle Statistiken (progtrans, Faktenblatt 4).

Auch als Transitland für Schwertransporte, zum Beispiel von Deutschland nach Italien, bietet sich die Schweiz nicht gerade an. Wer auf dieser Route etwas zu transportieren hat, ist gut beraten, die Schweiz zu umfahren oder vielleicht sogar den Seeweg zu wählen, schließlich lässt sich nicht jedes Gut mit dem Zug transportieren.

Für Außenstehende mutet schon die Schweizer Genehmigungspraxis reichlich kompliziert an. Und dann sind da ja noch solche „Kleinigkeiten“, wie zum Beispiel die Tatsache, dass Autobahnen für Sondertransporte über 96 t zGG und 4,30 m Höhe prinzipiell tabu sind.

Nicht zu unterschätzen ist beispielsweise auch das Nord-Süd-Nadelöhr Gotthardtunnel. Da kann man nicht einfach jederzeit durchfahren. Drei Wochen pro Jahr ist der Tunnel für den mittelschweren und

*Das sind für 83 km beziehungsweise 186 km hin und zurück schlappe 1.200 Euro.*

*Für die Bewilligung eines Sondertransports muss jeder Kanton, den dieser Transport berührt, einzeln angeschrieben werden.*

schweren Verkehr gesperrt. Sondertransporte bis 60 t, 30 m Länge, 3 m Breite – mit Auflagen 3,5 m Breite – und 4 m Höhe dürfen nur dienstags, mittwochs und donnerstags am Tag fahren. Alle anderen Schwertransporte dürfen ausschließlich mittwochs in der Nacht und mit Polizeibegleitung stattfinden.

Da ist zum Beispiel die Tatsache, dass man für die Bewilligungen eines Sondertransports jeden Kanton, den dieser Transport berührt, einzeln anschreiben muss. Allerdings soll sich in dieser Hinsicht in 2008 etwas ändern, sofern es über Autobahnen, also die Nationalstraßen geht.

Was sich nicht ändern wird, ist, dass jede angeschriebene Bewilligungsbehörde auch eine eigene Rechnung stellt, wobei die Gebührenhöhe zum Teil erheblich variiert. Für eine genehmigungspflichtige Fahrt von Zürich nach Basel, so weiß Heinz Wuest, Verkaufsleiter bei Toggenburger & Co. AG, sind dann schon einmal über 1.900 Franken fällig. Das sind für 83 km beziehungsweise 186 km hin und zurück schlappe 1.200 Euro.

In Basel angekommen sieht sich der Schwertransport- oder Krandienstleister von „außerhalb“ dann mit der Tatsache konfrontiert, dass er als Ortsfremder eine Polizeibegleitung benötigt, wo die ortsansässigen Unternehmen munter ganz alleine durch die Gegend fahren.

Da ist zum Beispiel die Tatsache, dass genehmigungs- und zulassungstechnisch die verschiedenen Kantone, auch noch ein paar voneinander abweichende Varianten bieten; oder dass in der Schweiz die Achsabstände auch für die Achslasten von Bedeutung sind; oder dass es in der

Tieflader-Drehschemel • Serie 10000 • Typ HTD • zul. GG 30t

Mehr Informationen unter +49 821 24929-0 • www.humbaur.de

# „Kranmarkt Schweiz“

**Robuste Wirtschaft, sinkende Vermietpreise für Krane – wie passt das zusammen? STM unterhielt sich mit Andreas Gurtner, Liebherr-Baumaschinen AG, über dieses Phänomen und über die Struktur des Schweizer Mobilkranmarktes.**

**STM: Herr Gurtner, als ich Ende 2002 die Schweiz bereist habe, war die wirtschaftliche Situation im Vergleich zu heute schlechter. Die seit etwa drei Jahren anhaltend gute wirtschaftliche Entwicklung in der Schweiz hat sich aber ganz offenbar nicht auf die Vermietpreise für Krane niedergeschlagen. Die Vermietpreise scheinen jedenfalls nicht gestiegen zu sein …**

**Gurtner:** … sie sind eher gesunken.

**STM: Wie das? Wenn die Preise jetzt nicht steigen, wann sollen sie denn dann angehoben werden?**

**Gurtner:** Diese Frage müssten Sie an die Kranverleiher richten.

**STM: Gibt es denn dafür Gründe? Oder können Sie uns einige mögliche Gründe nennen?**

**Gurtner:** Ein Grund mag sein, dass es in der Schweiz nur wenig reine Kranbetreiber gibt, wie es auch keine reinen Schwertransportunternehmen gibt. Das Geschäft mit der Kranvermietung ist vielfach nur ein Unternehmensbereich. Fast alle Kranbetreiber haben zusätzliche Betätigungsfelder. Das bietet den Unternehmen natürlich den Vorteil, die ganze Kette von Planung über Herstellung, Transport und Montage, inklusive der Autokrane aus einer Hand anbieten zu können. Eine Unternehmung kann beispielsweise eine ganze Wertschöpfungskette von der Kiesförderung über Beton, Betonfertigteile, Transport sowie Montage anbieten. Andere Firmen bieten ähnliche Wertschöpfungsketten im Bereich Stahl- und Holzbau an.

**STM: Das heißt, dass diese Unternehmen gar nicht darauf angewiesen sind, mit dem Kran Geld zu verdienen?**

**Gurtner:** Sie können auf jeden Fall eine Mischrechnung machen, wobei schlussendlich entscheidend ist, dass die Gesamtunternehmung überleben und einen Gewinn erwirtschaften kann. Ich bin aber der Meinung, dass die Firmen die Wirtschaftlichkeit der einzelnen Sparten schon kennen und überwachen müssen. Trotz bereits vollzogener Strukturänderungen, wie Zusammenschlüsse oder Geschäftsaufgaben, halte ich es nicht für wahrscheinlich, dass Firmen, die eine solche Wertschöpfungskette anbieten, aus dem herrschenden Preisdruck heraus nur das Krangeschäft aufgeben.

**STM: Reine Kranbetreiber hätten hier also auch gar keine Chance, wirtschaftlich zu überleben?**

**Gurtner:** Keine Regel ohne Ausnahme, es gibt erfolgreiche Kranverleiher, die nur auf diesem Gebiet tätig sind. Diese haben aber meistens sehr schlanke Strukturen

**STM: Aber das bedeutet doch auch, dass es immer noch Überkapazitäten gibt – vielleicht einfach deshalb, weil niemand gezwungen ist, zu schrumpfen, weil es sich jeder leisten kann, seine Krane zu behalten.**

**Gurtner:** Wir haben im europäischen Vergleich in der Schweiz eine sehr hohe Krandichte, was man auch als Überkapazität bezeichnen kann. Allerdings wollen die Kunden unserer Kranverleiher sehr rasch bedient werden. Große Baustellen sind in der Schweiz selten, sodass die Krane immer wieder neu disponiert werden müssen, was dann zu Wartezeiten führt. Deshalb liegt die Auslastung der Krane in vielen Fällen nur bei etwa 1.000 Stunden im Jahr, oder in abgelegenen Gebieten wie im Wallis oder Tessin noch niedriger. Früher hatte jeder Kranverleiher mehr oder weniger sein zugeteiltes Gebiet, heute hingegen agieren die Kranverleiher vermehrt gebietsüberschreitend. So hat sich der Wettbewerb verschärft und die Preise stiegen nicht. Obschon eine Verschärfung des Wettbewerbs politisch gewollt war, müssen sich die Kranverleiher auf der anderen Seite mit höheren Kosten auseinandersetzen. So bei der Neubeschaffung, wo sich die Preiserhöhungen der Hersteller in der Schweiz mit dem sehr teuren Euro multiplizieren, aber auch bei den Löhnen und Abgaben, wie zum Beispiel der LSVA.

**STM: Trotzdem fällt doch auf, dass, vor allem angesichts der Tatsache, dass es in der Schweiz wenige Großprojekte gibt, eine ganze Reihe großer Krane unterwegs sind, auch wenn einige wieder aus den Markt gegangen sind.**

**Gurtner:** Einige sind aus dem Markt verschwunden, aber dafür sind andere, insbesondere Raupen dazugekommen, die man vor einigen Jahren in der Schweiz noch gar nicht im Einsatz hatte. Diese muss man natürlich auch zu den Großkranen zählen.

*50% Marktanteil, so beziffert Liebherr seine Stellung im Schweizer Markt.*
*STM-Bild*

**STM: Ein solcher Raupenkran ist ja der LR 1400, der jetzt ja schon seit einigen Jahren arbeitet. Wann sollten nach Ihrer Meinung Krane ausgetauscht werden?**

**Gurtner:** Hier gibt es unter-

schiedliche Philosophien. Wichtig ist meines Erachtens, dass man die richtige Balance findet. Da ist einerseits die technische Weiterentwicklung zu beachten; der Betreiber erhält sich durch moderne Krane die Konkurrenzfähigkeit. Auf der anderen Seite müssen Reparaturkosten älterer oder hoch ausgelasteter Krane abgeschätzt werden und nicht zu vergessen, die heute teilweise enorm langen Lieferfristen der Hersteller.

**STM: Also sorgt die schnellere Kranentwicklung für kürzere Austauschzyklen. Das spricht doch eigentlich gegen Eigentumsbildung und damit für das Leasing als Finanzierungsinstrument?**

**Gurtner:** Leasing hat über die Jahre eindeutig an Bedeutung gewonnen. Kürzere Austauschzyklen sind im Moment, schon alleine wegen der enorm langen Lieferfristen kaum zu realisieren. Die Finanzierungsart aber hat meines Erachtens wenig mit dem Austauschzyklus zu tun.

**STM: Sie sprachen von der Weiterentwicklung der Krantechnik einerseits und den langen Lieferzeiten andererseits: Mit welchem aktuellen Kran könnten sie Schweizer Kranbetreiber glücklich machen, wenn sie jetzt schnell liefern könnten?**

**Gurtner:** Im Moment ist das sicher unser LTM 1130-5.1. Für diesen Kran besteht in der Schweiz, aber leider nicht nur hier, eine große Nachfrage. Hinsichtlich der Lieferbarkeit ist dies einer der schwierigsten Krane, um die Wünsche unserer Kunden mit unseren Liefermöglichkeiten in Einklang zu bringen.

**STM: Aber die Mobilbaukrane MK 80, MK 100/110 werden doch hier auch ganz gut nachgefragt, wie ich sehen konnte. Nach meinen Informationen soll es in der Schweiz insgesamt 50 solcher Faltkrane geben, womit der Schweizer Markt nach Holland der stärkste Markt für dieses Krankonzept ist. Wie erklären Sie sich diese Popularität?**

*„Fast alle Kranbetreiber haben zusätzliche Betätigungsfelder."*

**Gurtner:** Wir haben die Grenze von 50 Kranen noch nicht ganz erreicht, doch glaube ich schon, dass wir nach Holland die größte Population aufweisen. Wir hatten, wie überall, bei der Einführung des Krans gewisse Hemmschwellen zu überwinden. Als dann die Anzahl der Krane langsam zunahm, haben die Endkunden realisiert, dass der Faltkran gewisse Arbeiten wesentlich schneller erledigen kann als der Telekran. Aus dieser Nachfrage waren weitere Kranverleiher gezwungen, auch in Mobilbaukrane zu investieren. Ein wichtiger Aspekt ist auch, dass diese Krane meistens All-in-Krane sind, bei denen keine zusätzlichen Kosten für Montage und Transporte entstehen. Das ist auch für den Kranverleiher ein gewisser Anreiz, die Arbeiten, so weit möglich, mit diesem Kran auszuführen. Früher kannte man nur Telekrane, heute ergänzen sich Telekran, Faltkran und Lastwagenkrane. Es ist schon beinahe zur Normalität geworden, dass ein Kranverleiher sowohl Telekrane als auch Faltkrane anbietet.

**STM: Demnach könnte man ja sagen, dass der Faltkran vielleicht derzeit sogar noch unterrepräsentiert ist?**

**Gurtner:** In der Schweiz ist da schon ein relativ hoher Sättigungsgrad erreicht. Aber ich bin fest davon überzeugt, dass in anderen Ländern noch ein riesiges Nachholpotential vorhanden ist.

**Herr Gurtner, vielen Dank für das Gespräch.**

*Fast 50 Mobilbau- und Faltkrane sollen derzeit in der Schweiz laufen.*

Schweiz ein „minimales Adhäsionsgewicht" gibt.

Minimales Adhäsionsgewicht? Was ist denn das, fragte sich die STM-Redaktion und kam selbst mit „Google" nicht sofort zu einem befriedigenden Ergebnis. Christian Meister von der Piatti Spezialtransporte AG, das Unternehmen gehört zur Badertscher-Gruppe, nahm sich die Zeit und erklärte unserem STM-Redakteur diese eidgenössische Besonderheit.

Jetzt ist die Redaktion wieder ein wenig schlauer und weiß, dass das minimale Adhäsionsgewicht eine Bestimmung ist, nach der mindestens 20% des Gesamtgewichts eines Fahrzeugs oder einer Fahrzeugkombination auf den Antriebsachsen verteilt sein muss. Bei 2-achsigen Lkw oder Lkw mit nur einer Antriebsachse muss dieses Gewicht mindestens 25% betragen.

Der Hintergedanke bei dieser Vorschrift: Die Schweiz hat viele Berge, da braucht man viel Antrieb, um da Lasten hoch zu bekommen.

*Minimales Adhäsionsgewicht? Die Schweiz hat viele Berge, da braucht man viel Antrieb, um da Lasten hoch zu bekommen.*

Nun ist, wie jeder unschwer sehen wird, der einmal in der Schweiz unterwegs war, das Land nicht überall so bergig, dass man quasi ständig hoch

*Unternehmen, die fast ausschließlich in der Schweiz fahren, können schlicht und ergreifend gar nicht auf die Kilometerleistungen kommen, wie vergleichbare Unternehmen im Ausland.*

*In der Schweiz herrscht für Lkw ein generelles Nachtfahrverbot.*

und runter fährt. Trotzdem gilt das minimale Adhäsionsgewicht in der ganzen Schweiz.

Und das hat dann auch Konsequenzen für ausländische Schwertransportunternehmen. Nur mal ein Beispiel: Ein deutsches Schwertransportunternehmen hat einen Auftrag erhalten, ein beliebiges Gut nach Zürich zu bringen. Gesamtgewicht des Transports 160 t, gezogen wird mit einer 8x4-Schwerlastzugmaschine.

Dieser Transport ist dann an der Grenze erst einmal vorbei, denn mit einer 8x4-Maschine wird das minimale Adhäsionsgewicht selbst dann klar unterschritten, wenn man die Antriebsachsen mit 12 t auflastet.

*Selbst bei drei angetriebenen Achsen ist bei rund 165 t Schluss mit ziehen, dann muss noch eine Schubmaschine her.*

Denn auch 2x12 t ergibt nach Adam Riese nur 24 t. 20% von 160 t sind aber 32 t. Da wird einem schnell klar, dass Europa doch noch schwer überwindbare Grenzen hat.

Das minimale Adhäsionsgewicht ist dann auch der Grund, warum in der Schweiz ansonsten recht exotische 8x6- oder auch 6x6-Schwerlastmaschinen relativ häufig vorkommen.

Nach Einschätzung von Christian Meister gibt es in der Schweiz 19 Unternehmen, die Schwertransporte mit über 100 t Gesamtgewicht durchführen können. Das ist für ein kleines Land nicht wenig, aber es ist natürlich für einen Lkw-Hersteller aus Wörth oder München oder sonstwo viel zu wenig, um 8x6-Schwerlastzugmaschinen in Serie zu produzieren.

Solche Maschinen sind also allesamt Sonderanfertigungen. Und Sonderanfertigungen haben bekanntlich ihren Preis. Deshalb gibt und gab es in der jüngeren Vergangenheit auch Bestrebungen in der Schweiz, die dahin zielen, diese Adhäsionsvorschrift aufzuheben.

Der argumentative Hebel für diese Aufhebung lautet: Weniger Umweltbelastung, weniger Verkehrsbehinderungen, denn das minimale Adhäsionsgewicht sorgt eben auch dafür, dass in der Schweiz relativ viele Zug-Schub-Kombinationen unterwegs sind. Selbst bei drei angetriebenen Achsen ist bei rund 165 t Schluss mit

es werden, sagt Ernst Fanger, Geschäftsführer der Fanger AG, aber ob es das auch wird, könne derzeit noch niemand sagen (siehe Interview).

Beim Thema Adhäsionsgewicht hat sich offenbar aber noch nichts bewegt und so wird so mancher Schwertransport in die Schweiz, jedenfalls was die Zugmaschine anbe-

für, dass die Schweizer in ihrer Heimat vor der ausländischen Konkurrenz ein wenig geschützt sind.

Zumal die Behörden keine Hemmungen haben, den auch in Deutschland wohl bekannten „Cowboys“ der Branche nach fortgesetzten Verstößen schlicht einmal ein einjähriges „Einreiseverbot“ zu erteilen.

lastung und den Preisen eine Talsohle erreicht. Inzwischen läuft dieses Geschäft offenbar nicht schlecht. Wobei man allerdings sehen muss, dass es die reinen Spezialisten in der Schweiz kaum gibt. Weder die reinen Kranbetreiber, noch die reinen Schwertransportunternehmen.

Kranverleih und Schwertransport gehört in der

*Das „minimale Adhäsionsgewicht“ ist auch der Grund, warum in der Schweiz Exoten wie 8x6- oder auch 6x6-Schwerlastzugmaschinen relativ häufig zum Einsatz kommen.*

ziehen, dann muss noch eine Schubmaschine her.

Mit dem Verweis auf die Regelungen in anderen europäischen Ländern, wo es möglich ist, mit einer einzigen 8x4-Schwerlastzugmaschinen bis zu 250 t zu bewegen, argumentieren die Schweizer Befürworter einer Abschaffung des minimalen Adhäsionsgewichts, dass die in ihrem Land gängige Praxis den Straßenverkehr und die Umwelt unnötig belastet.

Ähnlich wird der Antrag für den Transport zum Beispiel von Kranzubehör, vor allem Ballast begründet. Dieser wird in der Schweiz strikt als teilbare Ladung betrachtet, wodurch der Transportaufwand für einen Kraneinsatz deutlich größer ist als zum Beispiel in Deutschland. Das passt dann ja nicht so wirklich in die Strategie, die Zahl der Transporte reduzieren zu wollen.

Es ist bei unseren Nachbarn einiges in Bewegung, auch zum Beispiel in Sachen Bewilligungen. Einfacher soll

langt, an der Grenze vorbei sein. Und so manches Schweizer Unternehmen wird bis dahin noch zu Aufträgen kommen, weil nur diese nämlich Zugmaschinen betreiben, mit denen sich das minimale Adhäsionsgewicht realisieren lässt.

Jedes Ding hat also auch in diesem Fall seine zwei Seiten. Einerseits sind die

*Den „Cowboys“ der Branche wird ein einjähriges „Einreiseverbot“ erteilt ...*

Schwertransportunternehmen in der Schweiz durch das minimale Adhäsionsgewicht gezwungen, in vergleichsweise teure Schwerlastmaschinen zu investieren, andererseits sorgt diese Vorschrift aber auch da-

Auf der anderen Seite können Schweizer Schwertransportdienstleister derzeit ihre Leistungen zu äußerst wettbewerbsfähigen Preisen in der EU anbieten, dem starken Euro sei Dank. Die eigene boomende Wirtschaft, die Besonderheiten des Schweizer Marktes, der starke Euro – das Geschäft mit dem Schwertransport hat

sich schon unerfreulicher dargestellt.

Vor etwa zwei Jahren, so Jörg Senn, Geschäftsleiter Kran und Transporte Senn AG, habe die Schwertransportdienstleistung von der Aus-

Schweiz noch viel stärker zusammen als in Deutschland, wo es Unternehmen gibt, die nur transportieren und andere, die hauptsächlich heben. Projektmanagement in Deutschland bedeutet oftmals, einen Auftrag anzunehmen und die richtigen Leute zu kennen, die man dann beauftragt, an einem Projekt bestimmte Arbeiten zu übernehmen.

Wie gesagt, das ist in der Schweiz anders. Und in der Regel sind Kranarbeiten und Schwertransporte bei weitem nicht das einzige Betätigungsfeld der Unternehmen: Stahlbau, Holzbau, Kies, ganz allgemein Baustoffe, Betonfertigteile oder auch Logistik – man konnte mal einen Kran für sein eigenes Geschäft ganz

# „Seriosität ist langfristig die bessere Strategie“

**STM-Redakteur Jens Buschmeyer sprach in Sachseln mit dem Kran- und Schwertransport-Urgestein Ernst Fanger, der inzwischen den „Staffelstab“ an seinen Sohn Daniel Fanger weitergibt, über Genehmigungen, Beamte und Preisverfall.**

*Der LR 1400 war der erste große Raupenkran im Schweizer Markt.*

**STM: Herr Fanger, im nächsten Jahr soll sich genehmigungstechnisch in der Schweiz etwas verändern, ich habe aber nicht den Eindruck, dass das Was und Wie schon durchgedrungen ist.**

**Fanger:** Ja, es wird sich was verändern. Bewilligungen für die Autobahnen, die Nationalstraßen werden zentral erfasst und vergeben. Die Kantone vergeben die Bewilligung für Ausnahmefahrzeuge dann nur noch für ihre eigenen Kantonsstraßen. Das wird als Erleichterung verkauft. Sie können dann zum Beispiel von Genf nach Zürich auf der Autobahn mit einer einzigen Bewilligung fahren, ohne bei den dabei durchfahrenen Kantonen eine Bewilligung einholen zu müssen, wie es bislang der Fall war. Sie müssen aber dann von Genf bis zur Autobahn und in Zürich von der Autobahn bis zur Baustelle auch wieder eine Bewilligung beantragen.

**STM: Hört sich einfach an, wo liegt das Problem?**

**Fanger:** Ich hatte den Eindruck, die Behörden wussten lange Zeit selber nicht ganz genau, wie sie das machen sollen. Einfacher soll es werden. Wir hoffen das, aber sicher ist es natürlich nicht. Derzeit sieht es so aus, als werde die Zentralstelle für die Nationalstraßen-Bewilligungen in Andermatt eingerichtet. Die Bewilligungsvergabe für die Kantonalstraßen verbleibt wie gehabt bei den einzelnen Kantonen.

**STM: Bewilligungen bei jedem einzelnen Kanton einzuholen, der von einem Sondertransport berührt wird, das erscheint kompliziert. Da ist gute Zusammenarbeit ja ganz besonders wichtig. Wie stellt sich diese für Sie dar?**

**Fanger:** Es gibt da wirklich Beamte, die nach Feierabend auch schon einmal einen Schwertransport begleitet haben, um einfach mal zu sehen, worum es geht. Ich muss schon sagen, ich habe das sehr geschätzt, Hut ab vor solchen Beamten. Das sind Beamte, die seit vielen Jahren Bewilligungen ausstellen, mit denen wir ein gutes Verhältnis pflegen. Problematisch wird es, wenn diese aufhören und dann nicht eingearbeitete Beamte nachrücken. Diese rufen dann erstmal beim Tiefbauamt an und fragen für jede einzelne Brücke nach, ob die wohl hält.

**STM: Und welche Möglichkeiten bestehen, für bestimmte Krane Dauer-Bewilligungen zu bekommen?**

**Fanger:** Das wird bei uns eigentlich relativ großzügig behandelt. André Friderici hatte für seinen 500 t-Kran sogar eine Ganzjahresbewilligung in drei Kantonen. Also an seinem Firmensitz und in zwei angrenzenden Kantonen. Leider aber habe ich heute im Büro gehört, dass wir für unseren neuen 6-Achser wieder Einzelbewilligungen und Polizeibegleitung brauchen. Da hatten wir bislang hier noch Kantone, die dafür eine Ganzjahresbewilligung erteilten. Diese sind zwar relativ teuer, also es müssen schon ein paar Fahrten im Jahr sein, bis sich das lohnt, aber das ist natürlich für die Disposition viel, viel einfacher. Der Kanton, in dem man seinen Sitz hat, da holt man ohnehin für jeden Kran, für den es möglich ist, eine Ganzjahresbewilligung ein. Und die Kantone drumherum, in denen man sein Einzugsgebiet hat, da versucht man ebenfalls eine solche Bewilligung zu bekommen. Und das wird jetzt schon wieder reduziert auf fünf Achsen.

**STM: Ich sehe, dass der Name Fanger für Kranarbeiten und für Schwertransporte steht. Wenn Sie die beiden Felder getrennt betrachten, was machen Sie derzeit lieber, eher den Kran oder lieber den Schwertransport, was ist lukrativer?**

**Fanger:** Es ist natürlich beides relativ eng miteinander verbunden. Wenn Sie Aufträge verlieren, die Sie jahrelang gehabt haben, zum Beispiel beim Schwertransport, ist das natürlich bitter. Aber wenn halt ein Neuer auf den Markt will, was tut er? Er fährt billig. Die Frage ist halt immer, wie seriös kann ein solches Billigangebot sein? Die Auflagen sind da, viel Spielraum gibt es da nicht. Natürlich eine gewisse Toleranz, aber ich denke, dass man auch das Vertrauensverhältnis, das man zu den Behörden und zu den Kunden aufgebaut hat, nicht ausnützen darf. Wir fahren ja immer wieder in dieselben Gebiete, und sie können nicht erwarten, wenn ein Beamter einmal großzügig war, dass er es auch dann noch ist, wenn er über den Tisch gezogen wurde. Seriosität ist langfristig die bessere Strategie. Als mein Junior ins Geschäft gekommen ist, haben wir zwei, drei Aufträge verloren, und da hat er mich gefragt, was er jetzt tun soll. Da hab ich gesagt: „Gar nichts. Nur so weiter fahren. Du bist hundert Prozent sicher auf der richtigen Linie.“

**STM: Immer wieder höre ich, dass besonders in der Kranvermietung die Preise**

**doch ziemlich weit unten sind. Wie kann das bei der derzeitigen, schon seit drei Jahren anhaltend guten Konjunktur sein?**

**Fanger:** Ich weiß nicht, ob es einen Zusammenhang gibt zu der Tatsache, dass nicht der Unternehmer selber den Preis macht, sondern der Geschäftsführer. Der Geschäftsführer muss am Ende des Jahres Umsatz bringen. Und außerdem ist es ja nicht sein Geld. Wenn die Fahrzeuge dann auf dem Hof stehen, wird halt um jeden Preis gefahren, egal ob die Kosten, die ja da sind, gedeckt sind oder nicht. Hauptsache der Umsatz steigt noch ein wenig, denn das erwarten die Inhaber. Die Preise anheben ist leichter gesagt als getan. In der Schweiz sind die Preise jetzt beinahe seit 17 Jahren auf Talfahrt. Schlicht unglaublich. Es ist immer billiger und billiger geworden. Der höchste Stand war 1990.

**STM: Liegt das vielleicht daran, dass die Überkapazitäten in der Schweiz in Wahrheit gar nicht abgebaut worden sind und jetzt, wo es ein bisschen nach oben geht, wieder weiter Kapazitäten aufgebaut werden?**

**Fanger:** Nein, Überkapazitäten sehe ich eigentlich nicht. Jeder hat im Moment mindestens eine gescheite Auslastung. Verschärft wird die Situation aber auch durch die Exoten. Unternehmen mit zwei, drei Kranen, die diese für ihr eigenes Kerngeschäft gebrauchen können und nebenbei noch ein paar Franken in der Vermietung verdienen möchten. Da werden dann Offerten gemacht, wo wir sagen müssen, das geht gar nicht mehr. Ich bekomme den Auftrag schlussendlich schon, weil wir noch ganz andere Dienstleistungen anbieten, weil wir die ganze Dienstleistungspalette offerieren: Demontieren, transportieren, montieren. Und das hat dann auch mit Haftung und Versicherung und so weiter zu tun, was viel einfacher ist, wenn ich den gesamten Auftrag übernehme …

**STM: … also Projektmanagement?**

**Fanger:** Ja. Und dafür ist mein Sohn auch geradezu ideal ausgebildet. Er hat die technische Hochschule für Bau absolviert, zusätzlich hat er noch die Wirtschaftshochschule besucht und hat also zwei Hochschulabschlüsse. Wir haben jetzt 25 Krane, praktisch jede Klasse. Wir haben sehr, sehr gute Kranführer. Ich habe noch nie so gute Kranführer gehabt wie jetzt. Darauf bin ich sehr stolz. Und wir haben dabei einen sehr guten Mix aus jüngeren und älteren Mitarbeitern. Das macht unsere Qualität aus. Die hat natürlich ihren Preis. Am Ende aber sind doch auch wieder Kunden, die wir über den Preis verloren haben, wegen der Qualität zu uns zurückgekommen.

**Herr Fanger, vielen Dank für das Gespräch.**

*Die Schweiz unternimmt große Anstrengungen zum Ausbau der Schienen-Infrastruktur.*

gut gebrauchen, auch zu transportieren gab es immer mal was, und so waren diese Unternehmen dann irgendwann auch Kran- und Schwertransportdienstleister.

Am ehesten entspricht Friderici Spécial S.A. dem Bild eines spezialisierten Kran- und Schwertransportdienstleisters. Vor etwa fünf Jahren wurde das Gesamtunternehmen Friderici radikal umstrukturiert. Das Stückgutgeschäft wurde verkauft, Friderici Spécial und Friderici Services wurden gegründet. Die Belegschaft schrumpfte von rund 800 auf aktuell 145 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Das Geschäftsfeld von Friderici Services ist die Werkstattdienstleistung für fremde Unternehmen und natürlich für den Fuhrpark der Schwester Friderici Spécial, die Sondertransporte,

Kranarbeiten, Industrieumzüge und „spezifische Transporte für spezifische Kunden“ – wie zum Beispiel Zementtransporte – anbietet.

Derzeit betreibt Friderici Spécial Pneukrane – so werden die bereiften Mobilkrane in der Schweiz genannt – bis 300 t Tragkraft. Wenn man dem Geschäftsführer Blaise Hochstrasser sowie den Eigentümern André und Jean-Paul Friderici so zuhört, dann wird deutlich, dass für das Unternehmen die Krandienstleistung und der Schwertransport tatsächlich noch sehr stark zusammengehören. Die komplette Dienstleistung anbieten zu können, ist ihnen wichtig, denn die Stärke von Friderici Spécial sehen sie im Projektmanagement.

Und der Schwertransportfuhrpark des Unternehmens ist auch entsprechend umfangreich ausgestattet. Die schwerste Ausrüstung in der Schweiz bietet Friderici Spécial nach eigener Einschätzung. Konkret sind dies sechs 4-Achs- und 12 3-Achs-Sattelzugmaschinen, 40 Modul-Achslinien, ein Hochträgersystem für Lasten bis 350 t, Kesselbrücken und und und…

Zunehmend internationaler betreibt Friderici Spécial das Geschäft. Eine eigene Abteilung „Industrieumzüge“, die Krankompetenz, der Schwertransport – es sind die Säulen des Friderici-Projektmanagements: projektieren, demontieren, transportieren, montieren, alles aus einer Hand. Keine Frage, man glaubt Blaise Hochstrasser gerne, wenn er von der „Leidenschaft für den Schwertransport“ spricht.

*Seit 2004 gehört Piatti zur Badertscher Gruppe.*

Die Leidenschaft für den Kran hingegen dürfte so manchem in der Schweiz inzwischen vergangen sein. Während in der Ost-Schweiz – wie zu hören ist – die Preise wohl noch auf einem erträglichen Niveau sind, herrscht anderswo offenbar ein munteres Hauen und Stechen. Und manchmal kann man den Eindruck gewinnen, dass die Krane nur noch gehalten werden, weil man die Wertschöpfungskette nicht unterbrechen möchte.

*Die Preise sind nun schon seit 17 Jahren im Sinkflug.*

Dass die Holzbauer, die Stahlbauer, die Betonfertigteilehersteller oder welchem Kerngeschäft Schweizer Kranbetreiber sonst so nachgehen ihre Krane quasi in einer wirtschaftlichen Mischrechnung dem Kunden anbieten, hat zu einer äußerst paradoxen Situation geführt: Der Wirtschaft geht es gut, auch die Bauwirtschaft kann nicht klagen, die Vermietpreise für die Krane sind aber trotzdem in den vergangenen Jahren eher rückläufig.

Transport eines Schneidrads durch die Firma Piatti. Beim Verladen kam der LR 1400 der Fanger AG zum Einsatz.

Zug-Schub-Verbund beim Transport eines CERN-Moduls.

Verbitterung ist da manchmal herauszuhören. Selbst von der Polizei gegängelt, kontrolliert direkt am Werkstor, kommt einem dann auf der Autobahn der Kollege entgegen, Ballast noch und nöcher auf dem Kran, auf dem Weg zu einem Einsatz, den man vor zwei Tagen verloren hat. Dass da die Nerven blank liegen, ist verständlich, erst recht, wenn um jeden Rappen gefeilscht wird.

Und es ist die Rede davon, dass man jetzt das Spiel einfach mitspiele. Wenn der Wettbewerb den Auftrag um jeden Preis haben möchte, dann soll es ihm aber auch richtig wehtun.

Wirtschaftlich vernünftig ist das nicht, und die Branchenkenner haben so ihre eigenen Ideen entwickelt, warum die Preise nun schon seit 17 Jahren im Sinkflug sind, wie Ernst Fanger es beobachtet hat (siehe Interview S. 22 und S. 23).

Ein Erklärungsansatz, den auch Eric Probst, ein wirklich lang gedienter und immer noch aktiver Kranhase, Mit-Inhaber der Probst Maveg AG und seit 1996 Tadano Faun-, davor Krupp-Händler, vertritt, scheint die Aufgabe der Regionalität zu sein.

Einst arbeiteten die Kranbetreiber in einem Gebiet, überregionale Kranvermietung war eher die Ausnahme. Jetzt aber fährt jeder überall hin. Oder doch zumindest nehmen einige Kranverleiher auch längere Anfahrten in Kauf. Eigentlich muss sich das ja bei den Anfahrtkosten bemerkbar machen, denn wie schnell fährt man in der Schweiz gleich über ein paar Kantonsgrenzen. Und wie gesagt: Jeder Kanton lässt sich seine Bewilligungserteilung vergüten.

*„Sehen sie, die VSPU ist doch ein zahnloser Tiger."*

Ernst Fanger kann da schöne Geschichten erzählen. Geschichten von seinen eigenen Kranen, für die er bei drei Kantonen Bewilligungen einholen muss, wenn er eine Maschine von der Niederlassung in Luzern zum etwa 20 km entfernten Sitz in Sachseln überführen möchte. Mithin wartet der Kranführer dann an zwei Kantonsgrenzen auf die Polizeibegleitung, weil diese wieder einmal irgendwo einen Unfall aufnehmen musste.

Tatsächlich aber scheinen die Anfahrtkosten nicht ins Gewicht zu fallen. Wie auch eine wirtschaftlich solide Kalkulation nahezu überflüssig zu sein scheint. Bitter stellte ein Gesprächspartner gegenüber unserem STM-Redakteur fest, dass man sich ein wirtschaftliches Studium eigentlich sparen könne, denn im wirtschaftlichen Alltag der Kranvermietung müsse man ohnehin gegen alles verstoßen, was man da einst gelernt hat.

Eine weitere Erklärung, weswegen die Preise trotz guter Konjunktur immer noch rückläufig sind, lieferte Jörg Senn,

der meinte, dass eben auch viele Montagetrupps und Bauunternehmen aus dem Ausland in der Schweiz arbeiten, die die Kranleistung im Paket mit anbieten, zu sehr tiefen Preisen versteht sich. Bisweilen drücken diese auch mit eigenen Geräten die Preise in der Schweiz.

So erklärt sich dann vielleicht auch, weswegen Gerüchte die Runde machen, nach denen 2-Achser in der Schweiz zum Teil schon für 100 Franken (etwa 65 Euro) angeboten worden sein sollen. Dieser Preis wurde von einer zweiten Quelle der STM-Redaktion gegenüber nicht dementiert.

Heini Egger ist Vorsitzender der VSPU (Vereinigung Schweizerischer Pneukran Unternehmen) und kennt die Problematik nur zu gut. Trotzdem sind ihm die Hände gebunden. „Sehen sie“, so sein etwas resignativ anmutender Kommentar, „die VSPU ist doch ein zahnloser Tiger.“ Will heißen: Was helfen all die Mahnungen, wenn sich ohnehin keiner daran gebunden fühlt. Das muss deutschen Betreibern doch irgendwie bekannt vorkommen.

*Die Krane wechselten nur den Besitzer, die Großen wurden größer.*

Pro Jahr gehen in den Schweizer Markt 20 bis 30 Mobilkrane. Das Besondere bei diesen Kranen war und ist aber, dass sie zum Teil nicht sehr viel mehr als 1.000 Arbeitsstunden im Jahr leisten. So lange das Vermietpreisniveau stimmte, konnten die Unternehmen damit leben.

Jetzt aber müssen die Schweizer Krane ihr Geld ebenfalls über eine höhere Auslastung verdienen. Das fördert selbstverständlich die Tendenz weiter zu fahren, in „fremde“ Gebiete hineinzufahren; und es fördert auch die Nervosität, wenn man mal ein paar Aufträge verloren hat.

Wenn man sich nun einmal den Kranbestand in der Schweiz anschaut, wenn man sich die immer noch geringen Arbeitsstunden vor Augen führt, dann kann man zudem auf die Idee kommen, dass unser südlicher Nachbar auch noch ein paar Überkapazitäten vor sich her schiebt.

Die derzeitige Situation stellt sich für große Teile der Schweiz auf jeden Fall so dar, dass die meisten Fachleute unumwunden bezweifeln, dass man als reiner Kranbetreiber mittlerer Größe wirtschaftlich überleben kann. Die Großen überleben – und die ganz Kleinen:

„Wenn sie eine Erbschaft oder einen Gewinn gemacht haben, davon einen Kran kaufen, diesen Kran selber fahren und ihre Frau die Rech-

*CERN und die zahlreichen Tunnelbau-Projekte sorgten und sorgen für eine Auslastung des Schwertransport-Equipments in der Schweiz.*

nungen schreibt, dann können sie vielleicht vom Kran leben“, stellt Jörg Senn die Situation für Kranbetreiber dar.

Die reinen Kranbetreiber oder die reinen Schwertransportdienstleister sind also beinahe folgerichtig in der Schweiz kaum zu finden. Einige von ihnen

*Beeindruckend: Schweizer Tunnelbau.*

sind auch schon bei einer ersten Konzentrationsbewegung vor rund fünf Jahren übernommen worden. Überleben konnten die Großen, weil sie wirtschaftlich auf einer ganz anderen, sehr viel breiteren Basis standen.

Allerdings hat diese Konzentration nicht dazu geführt, dass die Krane aus dem Markt gegangen sind. Die Krane wechselten nur den Besitzer, die Großen wurden größer.

Auf Dauer aber werden es sich die Unternehmen kaum leisten wollen oder auch können, den Kran praktisch zu subventionieren. Und ganz bestimmt gibt es auch in der Schweiz noch Krane, die Geld verdienen. Das Klagen gehört in der Schweiz eben genauso zum Geschäft wie anderswo. Zumal die Schweizer Kranbetreiber wie auch die Schweizer Schwertransportunternehmen durchaus als wirtschaftlich potente Kunden gelten.

Außerdem gelten sie als anspruchsvoll, als äußerst qualitätsbewusst und als neuen Konzepten gegenüber aufgeschlossen.

Nicht ohne Stolz erklärten Betreiber schon 2002 unserem KM-Redakteur, dass Krankonzepte, die in der Schweiz funktionierten sich anschließend auch andere Märkte erschlossen hätten.

*Während die Kollegen noch rechnen, welchen Telekran sie brauchen, sind wir schon wieder von der Baustelle verschwunden.“*

Ein aktuelles Beispiel dafür sind die Mobilfaltkrane von Spierings und Liebherr. Etwa 50 solcher Maschinen sollen nach STM-Informationen in der Schweiz laufen. Womit zwar einerseits die Experten eine Sättigung des Marktes erreicht sehen, womit die Schweiz nach Holland aber wohl der zweitgrößte Einzelmarkt ist. Es sei denn in ganz Deutschland werden doch noch ein paar Faltkrane mehr betrieben.

Vor allem aber kann man in der Schweiz sehr schön beobachten, wie sich das Geschäft mit der Kranvermietung entwickeln könnte. Hans Flück, Geschäftsführer der Flück AG, zum Beispiel vermietet ausschließlich Faltkrane und Lkw-Ladekrane.

Begonnen hat das Unternehmen mit einem Ladekran, was für Schweizer Verhältnisse sehr ungewöhnlich war, denn lange Zeit galt ja 28 t als maximal zulässiges Gesamtgewicht. Aber ums Transportieren ging es der Flück AG weniger. Der Ladekran wurde als Schnellläufer eingesetzt, als Schnellläufer, der dank Knickausleger keine Probleme mit Störkanten hat.

Eigentlich konsequent, dass dann Faltkrane hinzukamen. Konsequent auch, weil die Faltkrane in der Regel ohne zusätzliche Transporte auskommen und als Arbeitsmaschinen von der LSVA befreit sind. Und das macht das Krankonzept in der Schweiz so populär, neben der unschlagbar schnellen Rüstzeit und den enormen Arbeitsgeschwindigkeiten.

„Während die Kollegen noch rechnen, welchen Telekran sie brauchen, sind wir schon wieder von der Baustelle verschwunden“, führte Hans Flück gegenüber STM am Beispiel des Setzens eines Brunnens im Garten eines Anwesens aus.

Die Flück AG ist ein radikales Beispiel für einen Schweizer Kranbetreiber. Denn das Unternehmen setzte von Anfang an auf „Nischenkrane“, mit denen sich bekanntlich noch am ehesten Geld verdienen lässt. Den hart umkämpften Telekranmarkt mied Flück hingegen.

Für Andreas Gurtner von der Liebherr-Baumaschinen AG ist ein Unternehmen wie die Flück AG zwar ein Sonderfall, weil es keine Telekrane im Fuhrpark betreibt, allerdings sieht Andreas Gurtner die zukünftigen Maschinenparks als einen Mix aus Lkw-Ladekranen, Faltkranen und Telekranen.

Was das anbelangt sind die Kollegen in der Schweiz dann schon sehr weit. Und für Gurtner steht eines fest: Die Faltkrane sind in den meisten internationalen Märkten noch deutlich unterrepräsentiert. **STM**