

# „Anständig oder gar nicht“



Mit Beginn des Jahres hat die KranAgentur Werner ihr bundesweites Vertriebsgebiet deutlich vergrößert. KM befragte die beiden KranAgentur-Geschäftsführer Andreas Werner und Frank Lichtenberg nach den Hintergründen.

Selbstverständlich ging es in dem Interview unter anderem auch um die Auswirkungen der Corona-Krise.

**K**M: Wie ist angesichts der Corona-Krise aktuell der Stand der Dinge? Arbeitet die KranAgentur wieder normal oder mit angezogener Handbremse?

**KranAgentur:** Natürlich sind auch wir von Covid19 betroffen. Im Zuge der Pandemie und der damit einhergehenden weltweit schlechten Stimmung dürften wohl alle Kranhersteller seit Mitte März keinen sonderlich hohen Auftragseingang haben. Wir sind aber aus 2019 kommend mit einem hohen Auftragsbestand gestartet und haben bis Mitte März 2020 noch richtig gut verkauft. Vor diesem Hintergrund haben wir mit der zugehörigen Auftragsabwicklung und Kranübergaben in Wilhelmshaven gut zu tun, auch wenn vertriebsseitig der sonst übliche Druck fehlt. Unsere Kunden haben sich als echte Partner erwiesen, sodass wir von Stornierungen verschont blieben. Hier zahlt sich unser gutes und persönliches Verhältnis zu unseren Stammkunden aus, wofür wir uns an der Stelle auch bedanken möchten.

Verträge machen ist das Eine, sich in solchen Zeiten aber auch daran halten das Andere.

Nahezu vollständig zum Erliegen gekommen sind leider unsere Aktivitäten im Gebrauchtcranehandel. Aufgrund der weltweiten Reiseeinschränkungen sind Treffen und Geräteinspektionen mit internationalen Interessenten derzeit nicht durchführbar. Zudem hat sich die Anzahl der Anfragen nach gebrauchter Krantechnik drastisch reduziert, weil die Wirtschaft in vielen Ländern dieser Welt wegen Corona aber auch wegen niedriger Ölpreise im Krisenmodus ist.

**KM:** Das Vertriebsgebiet der KranAgentur hat sich vergrößert und umfasst jetzt praktisch außer Bayern und Schleswig-Holstein ganz Deutschland. Können Sie uns kurz erläutern, was die Gründe für diese Vertriebsgebietserweiterung sind?

**KranAgentur:** Wir arbeiten jetzt seit Mitte 2003 – also seit 17 Jahren – exklusiv in unserem bisherigen Vertriebsgebiet für Manitowoc.



Andreas Werner



Frank Lichtenberg

Wir haben in diesem Zeitraum bisher nicht ganz 1.000 neue GMKs verkauft, und ich darf unsere Zusammenarbeit in jeder Beziehung als erfolgreich bewerten. Bereits 2003 sollte die KranAgentur auf Wunsch von Manitowoc ganz Deutschland bearbeiten, was wir mit unserem damaligen Team mangels Manpower aber einfach nicht leisten konnten. »Anständig oder gar nicht« lautet unsere Devise. Durch die Tatsache, dass Frank Lichtenberg und ich uns 2018 entschlossen haben, zwei neue Verkäufer einzustellen und mit Lukas Brämer und Jonathan Reckers auch zwei kompetente junge Vertriebsleute gefunden haben, waren wir nach deren Ausbildung und Einarbeitung nun in der Lage, eine größere Fläche abzudecken, ohne unsere gewohnte Besuchshäufigkeit und unser Verständnis einer guten Betreuung sowie Beratung reduzieren zu müssen. Zeitgleich hatte sich bei Manitowoc eine Veränderung ergeben, welche



Im Rahmen der 17-jährigen Zusammenarbeit mit Manitowoc hat die KranAgentur fast 1.000 neue GMKs verkauft.

die Verfügbarkeit von Holger Haber in Skandinavien erforderlich machte, sodass wir nun dessen bisheriges Vertriebsgebiet bis auf den Großraum Hamburg und Schleswig-Holstein übernommen haben. Leider wurden unsere Vertriebsaktivitäten in diesem neuen Gebiet durch die Corona-Auflagen erst mal durchkreuzt, sodass wir immer noch dabei sind, uns bei den dortigen Kranbetreibern auch persönlich vorzustellen. Wir haben uns damit auch für die Zukunft positioniert und hoffen auf viele weitere gute Jahre mit unserem Handelspartner Manitowoc.

**KM: Wie herstellerunabhängig ist die KranAgentur? Ist die Partnerschaft eine exklusive Partnerschaft, oder haben Sie auch die Möglichkeit, wenn entsprechende Anfragen kommen, zum Beispiel mobile Baukrane zu verkaufen?**

**KranAgentur:** Mit Manitowoc verbindet uns ein für beide Seiten exklusiver Vertrag, soll heißen wir dürfen, können und wollen ausschließlich neue GMKs verkaufen und Manitowoc darf im Umkehrschluss in unserem Vertragsgebiet auch nicht selbst tätig werden. Wir sind Spezialisten für Mobilkrane und hatten in all den Jahren sehr viele Anfragen von Unternehmen mit ähnlichen Produkten, welche wir aber allesamt abgelehnt haben. Unser Kerngeschäft und 24/7-Fokus sind Mobilkrane, das wird auch so bleiben. Im Gebrauchtkranebereich sind wir herstellerunabhängig unterwegs und können weltweit alle Marken an- und verkaufen.

Einen Kran in Spanien zu kaufen, um diesen zum Beispiel nach Chile zu exportieren ist für unsere Gebrauchtkraneabteilung ein ganz normaler Vorgang. Leider leidet gerade der internationale Handel derzeit sehr stark unter der Corona-Krise. Kein Wunder, wenn Volkswirtschaften lahmgelegt werden und Gebrauchtkra-



Colonia hat den GMK 6300L-1 mit dem speziellen Hauptauslegerdemontage- und Transportsystem im Einsatz.

zweipunktkulde

WIR MACHEN AUS  
GROSSPROJEKTEN  
FILIKRANARBEITEN



FÜR UNS IST „HÖHENANGST“  
EIN FREMDWORT. MIT UNSEREN  
KRANEN BRINGEN WIR IHRE WIND-  
FLÜGEL SICHER NACH OBEN UND  
FIXIEREN SIE DORT – MILLIMETER-  
ARBEIT IN 192 METER HÖHE.

**STEIL**  
KRANARBEITEN

Mehr Informationen unter  
[www.steil-kranarbeiten.de](http://www.steil-kranarbeiten.de)



Einen GMK 4090 und einen GMK 5250L hat MSG übernommen.

ninteressenten mangels Reisemöglichkeiten sich ihren Gebrauchtcrane vor Ort noch nicht einmal ansehen können. Last but not least sind zudem die Banken im Ausland aktuell noch restriktiver beim Prüfen von Finanzierungsanfragen geworden.

**KM: In den vergangenen Monaten wurden verhältnismäßig viele 3-, 4- und 5-Achser vorgestellt, also die Tragkraftklassen bis circa 120 t. Entspricht das Ihrer Sicht auch der Marktnachfrage?**

**KranAgentur:** Wir stellen seit Jahren fest, dass unser durchschnittlicher Auftragswert pro Crane deutlich nach oben geht. Dies ist größtenteils der Tatsache geschuldet, dass unser Anteil der 2- und 3-Achser stetig abgenommen hat. Manitowoc hat sich ja – zumindest derzeit – ganz aus der Klasse der 2-Achser verabschiedet. Mit den gerade beginnenden Auslieferungen der auf der Bauma 2019 vorgestellten neuen Grove 3-Achser Familie, bestehend aus GMK 3060L, GMK 3060-1 und GMK 3050-2 wird sich die Präsenz der Manitowoc Geräte in dieser Craneklasse wieder verstärken.

Die Resonanzen unserer Kunden nach den angelaufenen Auslieferungen des neuen GMK 3060L sind positiv und stimmen uns zuversichtlich, weil einhergehend mit dem positiven Feedback aufgrund der ersten Einsätze auch die Projektnachfrage nach diesem TAXI-Crane-Konzept steigt. Insofern entspricht das steigende Interesse an den GMK 3-Achsern auch der von Ihnen wahrgenommenen Marktnachfrage im Moment. Alternative Hebezeuge wie zum Beispiel Ladecrane machen es den Cranebetreibern schwer, in diesem Bereich mit Mobilcrantechnik Geld zu verdienen.

Daraus resultieren niedrige Stückzahlen, welche in Verbindung mit den niedrigen Deckungsbeiträgen eben dazu geführt haben, dass sich unser Hersteller auf den Markt der 3-/4-/5- und 6-Achser konzentriert. Hier haben wir hervorragende Crane, die sich vor keinem Wettbewerber

verstecken müssen. Beispielhaft seien hier solche Crane wie GMK 5150L, GMK 5250L oder GMK 6300L-1 und GMK 6400 genannt.

**KM: Manitowoc hat auf der Bauma 2019 den 250-Tonner in einer XL-Version vorgestellt. Wie verhält sich hier die Kundennachfrage? Geht der Trend zum XL oder wird doch eher die L-Version nachgefragt?**

**KranAgentur:** Einhergehend mit der stetig steigenden Anzahl neu installierter Windkraftanlagen hatten unsere Kunden über viele Jahre hinweg in diese leistungsstarken 5-achsigen Mobilcrane investiert. Diese Geräte fanden Anwendung beim Be- und Entladen der auf die Windkraftbaustellen angelieferten Komponenten sowie beim Auf- und Abbau der für die Montage der Windkraftbaustelle benötigten Raupenkrantechnik. Aufgrund des seit zwei Jahren zu verzeichnenden drastischen Einbruchs beim Neubau von Windkraftanlagen nahm die Nachfrage nach diesen leistungsstarken 5-Achsern generell ab.

Wir können mit unserer Ausrichtung auf den deutschen Markt nur für den Inlandsmarkt und letztendlich auch nur für unser Vertriebsgebiet sprechen. Seit der Markteinführung des GMK 5250XL-1 – also dem Crane mit dem 78,5 m langen Hauptausleger – beträgt dessen Anteil am Auftragseingang in der 250 t-Klasse bei uns ziemlich genau 1/3. Zwei Drittel der Kunden entscheiden sich für den GMK 5250L-1 mit dessen 70 m Ausleger. Beide Crane sind ja ohne Demontage von Stützen etc. sauber innerhalb von den gesetzlich geforderten 12 t-Achslastbeschränkungen zu betreiben, der GMK 5250L-1 kann aber infolge des um 8,5 m kürzen Auslegers mehr sinnvolles Zubehör, wie Anschlagmittel, Hölzer etc. mitnehmen – und 70 m Ausleger auf einem starken 250 t-Crane auf 5 Achsen sind jetzt ja auch nicht wenig.

Als wir 1990 in der Branche anfangen, haben manche 4-Achser mit einem Miniausleger fast so viel gewogen.

**KM: Es ist bekannt, dass der deutsche Markt doch eher ein Austauschmarkt ist. Üblicherweise werden gebrauchte Crane Inzahlung gegeben, wenn ein Neucrane angeschafft wird. Wohin verkaufen Sie diese gebrauchten Crane? Verkaufen Sie direkt oder nutzen Sie die internationalen Kanäle von Manitowoc?**

**KranAgentur:** Die CraneAgentur arbeitet hier gut und eng mit den Kollegen aus der Manitowoc Gebrauchtcraneabteilung zusammen. Ziel ist es für uns neben dem Erhalt des Neugeschäfts, eben für unseren Kunden einen möglichst hohen Rücknahmewert seiner Gebrauchtmaschine zu generieren. Wenn das über den Hersteller möglich ist, wird der gebrauchte Crane von MCG angekauft, wenn wir – wo auch immer auf dem Weltmarkt – bessere Konditionen beim Endverbraucher realisieren können, wird die Gebrauchtmaschine über die CraneAgentur abgewickelt. Hauptsache unser Kunde ist zufrieden.

**KM: Wie hoch ist Ihr Einfluss auf die Entwicklung von neuen Crane? Wie viele „Wunschcrane“ hat Manitowoc schon für Sie realisiert?**

**KranAgentur:** Frank Lichtenberg und ich sind direkt bei Manitowoc in Neuentwicklungen eingebunden, unsere Meinung und somit die der deutschen Kunden wird seitens der Kollegen in WHV erfragt und gehört. Davon ausgehend haben wir auf alle Neuentwicklungen der letzten 17 Jahre Einfluss genommen. An solchen Crane wie zum Beispiel GMK 4090, oder auch ganz besonders dem GMK 5150L kann man das auch gut erkennen. Hier wurde großer Wert auf deren Eigenschaften und Leistungsfähigkeit im Bereich der 12 t Achslast gelegt und das ist eine primär deutsche Zielvorgabe.

Mit den „Wunschcrane“ ist es immer so eine Sache. Meist handelt es sich dabei um die Umsetzung sehr spezieller Kundenanforderungen, die sich am Ende leider nicht in hohen Stückzahlen niederschlägt. Trotzdem erhielten und erhalten wir hierfür stets die Unterstützung des Manitowoc Managements sowie eines befreundeten Ingenieurbüros aus Sankt Wendel und konnten in den vergangenen Jahren einige Sonderprojekte erfolgreich abwickeln, wie zum Beispiel den GMK 4100S – einen für Halleneinsätze konzipierten 4-achsigen Mobilcrane oder das Hauptauslegerdemontage- und Transportsystem für den GMK 6300L-1, welches jetzt bei der Colonia in Köln im Einsatz ist.

**Herr Werner, Herr Lichtenberg, wir danken Ihnen für das Interview.**