

## Wachstum trotz stagnierender Wirtschaft

Wie die Wuppertaler Gefa-Gruppe in einer Pressemeldung bekannt gibt, blickt das Unternehmen auf ein erfolgreiches Jahr 2003 zurück. Der Spezialist für Absatz- und Objektfinanzierung verzeichnete in einem stagnierenden wirtschaftlichen Umfeld nach eigenen Angaben einen Anstieg des Neugeschäfts um 9 % auf 2.688 Millionen Euro. Die Managed Assets, die alle von der Gefa verwalteten Forderungen umfassen, stiegen bis Ende 2003 auf 5.877 Millionen Euro, 2002 waren es 5.803 Millionen Euro. Das Betriebsergebnis nach Steuern lag mit 68 Millionen Euro um 50 % über dem Vorjahr, so das Unternehmen weiter. Als Gründe führt das Unternehmen ein konsequentes Kostenmanagement – die Verwaltungskosten wurden um 5,3 % gesenkt – sowie eine weitere Konzentration auf das Kerngeschäft Absatz- und Objektfinanzierung an. So wurde das Factoring-Geschäft Ende 2003 aufgegeben und bereits Ende 2002 die konzerninterne Übertragung des Pkw-Bereichs auf die ALD Automotive durchgeführt. Ihre Strategie der Bündelung von Branchen- und Objekt-Know-how in Centers of Competence (CoC) setzte die Gefa in 2003 fort. Die Center of Competence für Einkaufsfinanzierung, IT, Medical Equipment und Office Equipment wurden um den Agrar-Finanzservice und das CoC Bankkooperationen ergänzt. Die Steigerung des Neugeschäfts geht auf eine positive Entwicklung sowohl im Kredit- als auch im Leasingbereich zurück. Die Kreditumsätze stiegen um 7 % auf 1.841 Millionen Euro. Das Leasinggeschäft erhöhte sich gegen den Branchentrend um 13 % auf 847 Millionen Euro. Damit konnte die Gefa nach eigenen Angaben ihren Marktanteil im Leasing weiter ausbauen. Ein Plus

im Neugeschäft verzeichneten auch die drei Geschäftsbereiche „Transport“, „Industriegüter“ und „High Tech“. In der Transportbranche erzielte die Gefa ein Neugeschäft von 1.505 Millionen Euro (+ 7 % gegenüber Vorjahr). Davon entfielen 1.236 Millionen Euro auf Kredite und 269 Millionen Euro auf Leasing. Im Segment Nutzfahrzeuge gelang eine 17 %ige Umsatzsteigerung. Im Bereich „Industriegüter“ erreichte das Neugeschäft 904 Millionen Euro (+7 % gegenüber Vorjahr), davon 557 Millionen Euro im Kredit und 347 Millionen Euro im Leasing. Mit einem Plus von 11 % war das Segment Baumaschinen trotz schwacher Marktentwicklung wichtigster Umsatzträger für den Bereich Industriegüter. Der Bereich „High Tech“, der internationale Unternehmen in der Absatzfinanzierung von IT-Technologie sowie Medizin- und Bürotechnik begleitet, akquirierte ein Neugeschäft von 302 Millionen Euro. Damit liegt der Bereich leicht über dem Ergebnis des Vorjahres. Im Auslandsgeschäft erzielte die Gefa mit ihren Tochtergesellschaften in sieben europäischen Ländern ein Neugeschäft von 543 Millionen Euro; das entspricht einem Wachstum von 12 %. Die Gefa und ihre Auslandsgesellschaften gehören zum Bankkonzern Societe Generale, der Absatz- und Objektfinanzierung in Europa und Australien zu seinem Kerngeschäftsfeld erklärt hat. Mit einem Neugeschäft von knapp 6 Milliarden Euro und Managed Assets von mehr als 13 Milliarden Euro nimmt der Geschäftsbereich Societe Generale Vendor Services eine führende Position in der Absatz- und Objektfinanzierung in Europa ein.

## Holler gibt nicht auf

Ende des Jahres 2003 musste das in Bremen ansässige Traditionsunternehmen Walter Holler GmbH Insolvenz anmelden.

Das Familienunternehmen war 1933 gegründet worden und seitdem in der Kran- und Schwerlastbranche tätig.

Kundeninsolvenzen hatten nach Unternehmensangaben schließlich dazu ge-

*Dörthe und Michael Pröschild führen unter neuer Firmierung die Geschäfte der Walter Holler GmbH weiter.*



führt, dass die ohnehin schwache Liquiditätsdecke riss und kein anderer Ausweg als die Insolvenz blieb. Michael Pröschild, Urenkel des einstigen Firmengründers, wollte sich jedoch nicht so schnell geschlagen geben und gründete zum 01. April dieses Jahres gemeinsam mit seiner Frau Dörthe Pröschild die Holler-Pröschild Krane & Schwerlast-Logistik GmbH.

Bis zur Gründung des neuen Unternehmens hatten beide mit Unterstützung des Insolvenzverwalters und der Mitarbeiter den Betrieb aufrecht erhalten und die Kunden weiterhin nahtlos bedienen können.

„Wir“, so heißt es aus dem Hause Holler-Pröschild, „geben nicht auf und starten unter neuer Firmierung und neuer Leitung, aber mit der altbewährten Qualität.“

## Stahlpreisexplosion: VDMA sieht Hersteller in Bedrängnis

Weil Stahl heute bis zu 50 % mehr kostet als noch vor einigen Monaten sehen sich große Teile der deutschen Bau- und Baustoffmaschinenindustrie einem unerwarteten Mehrkostenblock gegenüber, dies gibt der VDMA in einer Pressemitteilung bekannt. Laut Joachim Schmid, Geschäftsführer des Fachverbandes Bau- und Baustoffmaschinen im VDMA, hänge die Mehrbelastung der Hersteller stark von der Maschinenart ab und könne für manche Baustoffmaschinen sogar bis zu 10 % betragen. Verhindern könnte diese Entwicklung nur eine sofortige Beruhigung der internationalen Stahlmärkte. Damit sei jedoch kaum zu rechnen. Da in Bau- und Baustoffmaschinen viel Stahl verwendet wird, sind die Hersteller von der Preisexplosion besonders stark betroffen. Der Faktor Stahl spielt in ihrer Kostenstruktur eine herausragende Rolle, direkt aber auch indirekt, durch höhere Preise beim Zukauf von Komponenten. Beim Gros der Maschinen- und Anlagenbauer liege der Stahlanteil im Einkaufsportfolio bei immerhin 10 bis 35 %. Ziehen die Stahlpreise, wie seit Anfang dieses Jahres, kräftig an, schlägt sich das unmittelbar auf ihre Gewinnsituation nieder, so der VDMA. Die ohnehin niedrigen Margen reichten vielfach nicht aus, um die Preiserhöhungen für die Kunden neutral aufzufangen, heißt es in der Pressemitteilung weiter. Die Möglichkeit, steigende Kosten durch Rationalisierungsmaßnahmen abzufangen, sei bereits in den vergangenen Jahren konsequent ausgeschöpft worden. Da Stahlpreise auf dem Weltmarkt festgelegt werden, wirkt sich diese Situation auf alle Maschinenhersteller im In- und Ausland aus. Auslöser für die angespannte Situation auf den internationalen Märkten ist der in jüngster Zeit stark gestiegene Bedarf in Asien, insbesondere in China. Die Chinesen haben mittlerweile die USA von Platz eins der weltgrößten Stahlimporteure verdrängt, und ein Ende des chinesi-

schen Stahlhungers ist nicht abzusehen. Das alles, so Schmid, habe nicht nur zu einer Verknappung des Rohstoffes Stahl geführt. Auch bei Eisenerz herrsche mittlerweile eine Versorgungslücke. Hinzu kommt, dass die Weltmarktpreise für den bei der Stahlproduktion verwendeten Koks seit Jahresbeginn um durchschnittlich 25 % gestiegen sind. Auch der Schrottmarkt ist angespannt. Der Preis für eine Tonne ist laut VDMA allein seit Beginn dieses Jahres um fast 40 % auf etwa 220 US-Dollar gestiegen. Kräftig angezogen haben auch die Frachtraten. Wer heute eine Schiffsladung Stahl oder Koks nach Übersee verschiffen will, muss wegen knapper Kapazitäten etwa vier Mal soviel dafür zahlen, wie noch vor zwei Jahren, so der VDMA weiter. Zwar ist die Stahlproduktion im vergangenen Jahr weltweit um etwa 7 % gestiegen. Das reiche jedoch, wie die Lage auf den Märkten zeige, bei weitem nicht aus, um den ständig steigenden Bedarf zu decken. Für die deutschen, aber auch europäischen Hersteller von Bau- und Baustoffmaschinen werde die Situation noch dadurch verschärft, dass die Stahlpreise in Asien und den USA weit über dem europäischen Niveau lägen. Die Stahlproduzenten lieferten deshalb lieber dorthin als nach Europa. Ein Ende des derzeitigen Stahlbooms, und damit verbunden eine Beruhigung der Märkte und Reduzierung der Preise, hält Schmid zumindest in absehbarer Zeit für „eher unwahrscheinlich“. Er geht vielmehr von einer weiteren Verknappung aus. Als Folge davon würden die Stahlproduzenten schon jetzt bestehende Vereinbarungen kündigen und Mengen kontingentieren. Joachim Schmid rechnet deshalb damit, dass die Preise für Stahl zumindest auf absehbare Zeit noch für erhebliche Unruhe sorgen werden.

## „Nicht auf dem Rücken der Betreiber“

In jüngster Zeit hat es kräftig gerauscht im Blätterwald. Anlass hierfür war der Patentstreit zwischen Terex-Demag und Liebherr, bei dem es um die Y-Abspannung der Ehinger geht. Terex-Demag sieht hierin Patentrechte verletzt und hat in einem erstinstanzlichen Urteil des Landgerichts Mannheim Recht bekommen, das zumindest für den LTM 1500 den Verkauf und Vertrieb der streitgegenständlichen Y-Abspannung untersagt. Zum Zeitpunkt der Klageerhebung war der LTM 1400/1 noch nicht am Markt und konnte daher nicht in die Klage einbezogen werden. Gegen die Y-Abspannung beim LTM 1400/1 wird Terex-Demag daher gegebenenfalls zu einem späteren Zeitpunkt vorgehen.

Die Liebherr-Werk Ehingen GmbH kündigte an, gegen dieses Urteil Berufung einzulegen und weist in einer Pressemitteilung darauf hin, dass aufgrund „der möglichen Rechtsmittel und etwaiger Vergleichsverhandlungen ... der Prozessausgang völlig offen und ... in naher Zukunft nicht mit einem rechtskräftigen Abschluss des Verfahrens zu rechnen“ sei. Außerdem sei „Gegenstand des erstinstanzlichen Urteils lediglich eine ganz spezielle Variante von Y-Abspannungen“.

Wirklich neu sind derartige Patentstreitigkeiten zwischen einzelnen Herstellern nicht. Neu ist allerdings, dass dieser Streit ganz bewusst auch in den Medien ausgetragen wird. Doch eine derartige Streitkultur birgt auch Gefahren, denn problematisch wird es dann, wenn das Ganze zu einer Verunsicherung der Betreiber führt. KM wollte wissen, wie man bei Terex-Demag dazu steht und erhielt von Klaus Meissner, Director Research and Development, Antworten.

Hier Auszüge: Meissner: „Uns ging es darum, die Idee (Anm. d. R.: Seitlicher Superlift) auch in angemessener Art und Weise zu schützen, also durch entsprechende Patente, Gebrauchsmuster und ähnliches. Dies sahen wir verletzt. ... Das Urteil bezieht sich nun zunächst ausschließlich auf den LTM 1500, weil zum damaligen Zeitpunkt nur dieser Kran vorhanden war. Zum LTM 1400/1 hat es Detailveränderungen gegeben, trotzdem sehen wir auch dort unsere Patente und Gebrauchsmuster verletzt. Es geht um diese Technologie insgesamt. ... In aller Deutlichkeit: Wir wollen diesen Streit nicht auf dem Rücken der Betreiber ausgetragen. Wir wollen lediglich unser geistiges Eigentum schützen. Und auch wenn es gegenteilige Behauptungen gibt, möchte ich hier in aller Klarheit sagen: Wir werden alles daran setzen, dass die Kunden nicht unter diesem Streit leiden.“

## Neuer Boots Kran für Olympiahafen

Die Vetter Fördertechnik GmbH, Siegen/Magdeburg, hat den Auftrag für die Planung, Lieferung und Montage des Hafenkranes für den neuen Rostocker Olympiahafen erhalten. Das Kranbauprojekt wurde international ausgeschrieben. Vetter gewann den Wettbewerb nach eigenem Bekunden aufgrund jahrelanger Erfahrung und der großen Anzahl von Referenzanlagen rund um Ost- und Nordsee und anderen europäischen Yachthäfen.

Der Boots Kran mit seiner beeindruckenden Höhe von 20 m wird zukünftig der Mittelpunkt des Hafens sein. Die Tragkraft beträgt 32 t mit einer Ausnahmelast von 40 t bei einer Ausladung von 7 m. Der Kran kann stündlich 8 bis 10 Boote zu Wasser lassen oder ausheben, was bei Regattatagen ein entscheidender Faktor ist. Der Hafen selbst hat Liegeplätze für circa 800 Boote, damit ist Rostock der größte Yachthafen Mecklenburg-Vorpommerns.

Die Montage- und Servicearbeiten werden von der Vetter-Niederlassung Magdeburg ausgeführt, die entscheidende Vorarbeit für die Auftragserteilung geleistet hat. Die Krananlage soll im Spätherbst 2004 ausgeliefert und montiert werden und somit pünktlich zur feierlichen Eröffnung des Olympiahafens im April 2005 zur Verfügung stehen. Für Vetter ist dieser Kran sicherlich ein Highlight: „Es war für uns auch ein Prestigeobjekt“, wie der Vetter-Verkaufsleiter, Rainer Bündenbender, erklärte.

## Platformers' Days in Hohenroda

Auch 2004 ist das hessische Hohenroda wieder Veranstaltungsort der Platformers' Days. Auf der laut Veranstalter wichtigsten Fachausstellung für Arbeitsbühnen in Deutschland zeigen nationale und internationale Aussteller wieder Produkte und Dienstleistungsangebote rund um Höhenzugangstechnik.

Neben Exponaten aus den unterschiedlichen Arbeitsbühnenbereichen zeigen verschiedene Aussteller auch Transportanhänger, Tieflader, Materiallifte, Mini-krane und Mobilkrane. Unterstützt wird das Ganze durch sinnvolle Produkte und Dienstleistungsangebote, die Anwendung, Betrieb und Vermietung unterstützen, so zum Beispiel Arbeitsschutz, Batterie- und Ladetechnik, Finanzierung und Leasing, Hydrauliköle, Hydraulik-Aggregate und -Pfleger, Mess- und Regeltechnik sowie Versicherungen. Das Ausstellungsgelände bietet den Besuchern die Möglichkeit, die Geräte vor Ort zu testen und zu erproben. Informative Referate und Gesprächsrunden ergänzen das Forum für Anwender, Vermieter und Hersteller, das am 27. und 28. August stattfindet.

## Flug übers Messengelände

Einmal aus der Vogelperspektive den Blick über das Freigelände schweifen lassen: Der Eventflieger „Highflyer“ machte es möglich und lieferte diese einzigartigen Bilder vom Bauma-Freigelände. Einfach Flügel angeschnallt, an den Kranhaken eingehängt und ab ging die Post. Doch nicht nur nicht nur bei Baumaschinenmessen bringt der Eventflieger Spaß, ob Firmenjubiläum, Sportfest oder Open Air, mit dem Highflyer überfliegen die Passagiere die Location in 25 m Höhe – der einzigartige Werbeeffekt tritt ein, wenn die Zuschauer nach oben schauen und die gebrandeten Flügel über sich schweben sehen. Zu mieten ist der „Highflyer“ bei AirEmotion: [www.airemotion.com](http://www.airemotion.com) Tel: 08807/4267, Fax: 949215. Berlin-Besucher aufgepasst: AirEmotion führt bis Anfang Oktober am Leipziger Platz einen Demonstrationsbetrieb durch.

*Diese Gelegenheit bietet sich nicht alle Tage: Der „Flug“ über einen Potain-Kran.  
Bild: AirEmotion*



Bild: AirEmotion

