Statement zur Marktsituation von Terex-Comedil

Die Marktsituation in Deutschland ist durch eine starke Krise charakterisiert. Von über 4.000 Kranen, die jährlich aufgenommen wurden, ist die Zahl bis zum Jahr 2003 auf fast 250 Krane pro Jahr zurückgegangen.

Unser Umsatz hat, wie auch der Umsatz anderer Unternehmen, die auf diesem Markt tätig sind, einen Rückgang erlitten.

Die Folgen dieser Krise waren auch in den benachbarten Ländern Deutschlands spürbar. Hier wurden zahlreiche Gebrauchtkrane in die Märkte gespült, für die es in Deutschland keine Verwendung mehr gab.

Ein wichtiger Punkt aus unserer Sicht ist jedoch die zunehmende Popularität von spitzenlosen Kranen, die es großen Verleihunternehmen, nicht nur in Deutschland, sondern in ganz Europa, ermöglichen, Kosten zu sparen. Den größten Kostenfaktor stellen in der Tat der Auf- und Abbau der Krane dar. Spitzenlose Krane können mit kleineren Mobilkranen aufgebaut werden, da die Ausleger im Ganzen, aber auch sektionsweise montiert werden können. Diese Krane zeichnet ein einfaches Handling aus. Das ist nachweislich die beste Antwort auf die Sparzwänge der Vermietunternehmen. Die Produktpalette von Terex-Comedil hat in diesem Bereich eine ganze Menge zu bieten.

Eine Erholung der Situation in Deutschland ist absehbar, aber für eine konkrete Einschätzung ist es noch zu früh.

Einsatzort Flughafen Heathrow.

Soweit es unser Unternehmen betrifft, waren und sind wir auch weiterhin im Mittleren und Fernen Osten, Ost- und Westeuropa sowie auf den neuen, expandierenden Märkte in den USA und Russland tätig.

Fragen zur aktuellen Lage an Comansa

KM: Die Turmdrehkranbranche sah sich in den vergangenen Jahren mit einer desolaten wirtschaftlichen Lage konfrontiert: nach den Boomjahren im Rahmen der Deutschen Einheit, in denen jährlich um die 5.000 Geräte in den deutschen Markt gedrückt wurden, brach die Nachfrage fast komplett zusammen, und nur noch rund 250 Neugeräte fanden den Weg in den deutschen Markt. Wie stellt sich die Situation heute dar? Wie viele Krane gehen Ihrer Einschätzung nach 2004 in den Markt?

Die preisliche Situation in Deutschland hat sich im Hinblick auf die Mieten kaum verändert; eher verschlechtert. Dieser Preisdruck zusammen mit einer schlechten Zahlungsmoral führt seit einigen Jahren zu einer Marktbereinigung, die unserer Meinung nach noch nicht ganz abgeschlossen ist. Ein Licht am Horizont könnte man aber in den stark und schnell steigenden Preisen beim Verkauf der Gebrauchtmaschinen sehen. In den Größenklassen ab 100 mt sind kaum noch gebrauchte Maschinen günstig zu kriegen. Unter 100 mt ziehen die Preise nach. Dies könnte auch zu einem langsamen Anstieg der Mieten führen. Schätzungsweise im Jahr 2005/2006.

Im Jahr 2004 werden schätzungsweise 250 Neugeräte den Weg in den deutschen Markt schaffen.

Ein 21 LC400 aus dem Hause Comansa beim Bau eines Panetariums auf den Kandrischen Inseln.

KM: Wie hat sich die beschriebene Situation auf die Turmdrehkranbranche in Deutschland allgemein ausgewirkt? Was waren Ihrer Meinung nach die einschneidendsten Veränderungen?

Vermieter in Deutschland haben nach diesen schlechten Jahren keine oder kaum Kapitalbasis für Neuanschaffungen. Finanztechnisch für einen Vermieter ist derzeit eine Neuanschaffung für die Miete in Deutschland nicht sinnvoll.

KM: Wie sieht die derzeitige Lage in Deutschland aus? Sind nach wie vor zu viele Turmdrehkrane im Markt vorhanden, oder hat in einigen Kranklassen schon eine Marktbereinigung stattgefunden? Wenn ja, welche Krantypen sind am stärksten betroffen?

Wie oben beschrieben, sind Krane ab der 100 mt-Klasse gebraucht nicht mehr billig zu kriegen.

KM: Wie ist Ihre Prognose bezüglich der nächsten 12 Monate (Entwicklung des deutschen Marktes), welche Entwicklungen zeichnen sich ab?

Für den Neubau – Obendreher – sieht es eher schlecht aus. Für Restaurierungsarbeiten – und das betrifft die kleinen mobilen Untendreher – gut bis sehr gut.

Fragen zur aktuellen Lage an die Bönemann GmbH

Die Bönemann GmbH wurde am 01.07.1984 durch Heinz Bönemann gegründet. Das Unternehmen mit Sitz in Bocholt, etwa 40 km nördlich vom Ruhrgebiet, beschäftigt 35 Mitarbeiter und betreibt einen Kranpark mit etwa 150 Turmdrehkranen mit Lastmomenten von 20 bis 180 mt – überwiegend große Untendreher der Marken Liebherr und Potain. Neben der Kranvermietung bietet das Unternehmen noch den Transport und die Montage von Turmdrehkranen, die Reparatur, Aufbereitung, Überholung und Lackierung von Kranen, den Service an Hallenkranen und Rolltoren sowie die Vermietung von mobilen Räumen.

Neben der Vermietung sieht Hendrik Bönemann vor allen Dingen den anschließenden Service sowie die Beratung auf der Baustelle als wichtiges Kriterium. Deshalb hält das Unternehmen neben den geschulten Monteuren auch vier eigene Spezial-Lkw vom 4-Achser bis zum Spezial-3-Achser mit Nachlenker, fünf Schnellläufer(SL)-Achsen, zwei gelenkte SL-Achsen sowie einige einfache Transportachsen bereit. So können die Bocholter nahezu jeden Turmdrehkran verfahren.

Als freier Anbieter ist das Unternehmen an kein Fabrikat gebunden, hält jedoch überwiegend die Marken Liebherr und Potain vor. Die Firmenphilosophie lautet „dienen und leisten".

KM: Die Turmdrehkranbranche sah sich in den vergangenen Jahren mit einer desolaten wirtschaftlichen Lage konfrontiert: nach den Boomjahren im Rahmen der Deutschen Einheit, in denen jährlich um die 5.000 Geräte in den deutschen Markt gedrückt wurden, brach die Nachfrage fast komplett zusammen, und nur noch rund 250 Neugeräte fanden den Weg in den deutschen Markt. Wie hat sich dies auf Ihr Unternehmen ausgewirkt und wie haben Sie diese schwierige Situation bewältigt bzw. welche Strategien haben Sie entwickelt?

Der Verkauf neuer Geräte an den Endverbraucher war und ist für uns kein Thema, da wir freier Händler sind. Heute jedoch ist die Beschaffung von jungen Gebrauchten schwierig, es gibt einfach zu wenig junge Krane. Unsere Strategie der letzten Jahre war es, kein Gerät unter Preis zu verkaufen, wenn möglich zu halten. Diese Geräte finanzieren heute den jungen Kran, der – als Kostenstelle betrachtet – kaum Ertrag erwirtschaften kann.

KM: Wie hat sich die beschriebene Situation auf die Turmdrehkranbranche in Deutschland allgemein ausgewirkt? Was waren Ihrer Meinung nach die einschneidendsten Veränderungen?

Der Markt „Turmdrehkran" wurde in den vergangenen Jahren durch folgende Faktoren beeinflusst:
1. Kaum ein Bauunternehmer investiert in das Anlagegut „Kran".
2. Die Bautätigkeit hat in Deutschland abgenommen.
3. Durch neuere Technologien hat sich die Standzeit auf den Baustellen erheblich verkürzt.

Es wird deutlich, dass sich der Markt gewandelt hat: Vom Käufermarkt zum Mietermarkt.

Wie oben beschrieben, wird heute „weniger Kran" benötigt. Für uns als Vermieter hat sich hierdurch jedoch wenig geändert. Unser Mietpark war in den letzten fünf Jahren mehr oder weniger konstant gleich groß.

KM: Wie sieht die derzeitige Lage in Deutschland aus? Sind nach wie vor zu viele Turmdrehkrane im Markt vorhanden, oder hat in einigen Kranklassen schon eine Marktbereinigung stattgefunden? Wenn ja, welche Krantypen sind am stärksten betroffen?

Zunächst ist festzustellen, dass das Durchschnittsalter der Geräte in den letzten Jahren sicherlich gestiegen ist. Bei fehlenden Neuanschaffungen eine logische Schlussfolgerung. Eine funktionierende Reparaturwerkstatt gewinnt somit noch mehr an Bedeutung.

Die jüngsten Nachfragen bei Herstellern bestätigen jedoch, dass die Auftragsbücher voller werden, die Lieferzeiten steigen. Dies wirkt sich auch auf die Nachfrage junger gebrauchter Krane aus. Schon heute ist es schwierig, einen jung gebrauchten großen Untendreher zu beschaffen. In diesem Bereich ist die Nachfrage bereits größer als das Angebot. Ich denke hier insbesondere an Liebherr 63K und Potain 346. Trotzdem ist es schwierig, höhere Mietpreise durchzusetzen.

Einer von zwei schienenverfahrbaren Liebherr 63K der Bönemann GmbH, die im am Westringtunnel in Bocholt im Einsatz sind. Die Ausladung beträgt 43 m, die Hakenhöhe 23,10 m.

KM: Wie ist Ihre Prognose bezüglich der nächsten 6 bis 12 Monate (Entwicklung des deutschen Marktes), welche Entwicklungen zeichnen sich ab?

Die Nachfrage nach kleinen Untendrehern bis 30 mt für zum Beispiel das Einfamilienhaus hat bei uns schon nachgelassen. Vielleicht ein Indiz für den geplanten Wegfall der Eigenheimzulage. Die Nachfrage nach großen Untendrehern ab 40 mt ist ungebrochen hoch. Wie bereits ausgeführt, sind diese Krane „knappes Gut" geworden. Die Nachfrage nach Obendrehern stagniert bei uns.

KM: Wenn Sie den internationalen Turmdrehkranmarkt betrachten, wo liegen nach Ihrer Ansicht die Boom-Märkte, welche Märkte geben nach?

Für Deutschland sehen wir in den kommenden Jahren Nachholbedarf. Inwieweit investiert werden kann, hängt jedoch mehr und mehr von den Geldgebern ab. Südeuropa hat seinen Boom bereits gehabt. Südosteuropa hat sicherlich eine Menge Nachholbedarf. Weiterhin gibt es im nahen Osten viel Aufbauarbeit zu leisten, gleiches gilt für Russland. Wo gebaut wird, werden auch Krane aufgestellt. So ist es nicht schwer zu sagen, wo die Krane gebraucht werden.

Fragen zur aktuellen Lage an die Liebherr-Werk Biberach GmbH

KM: Die Turmdrehkranbranche sah sich in den vergangenen Jahren mit einer desolaten wirtschaftlichen Lage konfrontiert: nach den Boomjahren im Rahmen der Deutschen Einheit, in denen jährlich um die 5.000 Geräte in den deutschen Markt gedrückt wurden, brach die Nachfrage fast komplett zusammen, und nur noch rund 250 Neugeräte fanden den Weg in den deutschen Markt. Wie stellt sich die Situation heute dar? Wie viele Krane gehen Ihrer Einschätzung nach 2004 in den Markt?

Der Gesamtmarkt in Deutschland zieht erfreulicher Weise wieder etwas an, allerdings nach wie vor auf einem niedrigen Niveau. Wir rechnen in diesem Jahr mit einem Zuwachs des Gesamtmarktes von etwa 25 % und sehen eine Gesamtstückzahl von ungefähr 400 Turmdrehkranen.

KM: Wie hat sich die beschriebene Situation auf die Turmdrehkran-Branche in Deutschland allgemein ausgewirkt? Was waren Ihrer Meinung nach die entscheidendsten Veränderungen?

Durch den in den letzten Jahren immer kleiner werdenden Markt wurde von unserer Seite verstärkt auf die Kundenwünsche eingegangen. Erfahrungsgemäß muss man bei schrumpfenden Märkten in Nischen gehen. Die Liebherr-Werk Biberach GmbH entwickelte hier zum Beispiel einen mobilen Schnelleinsatzkran 13 HM. Ebenso wurde ein Schnelleinsatzkran mit Raupenunterwagen wie der 32 TTR und der 42 KR entwickelt. Ebenso sahen wir Marktpotential für die neuen Mobilbaukrane, wie den Mobilbaukran MK 80 und den MK 100. Wir konnten dieses Jahr erfreulicher Weise den 100. Mobilbaukran MK 80 ausliefern.

KM: Wie sieht die derzeitige Lage in Deutschland aus?

Die Lage hat sich in Deutschland geringfügig verbessert. Wie bereits angesprochen, sind wir im Moment bei einer Steigerung des Gesamtmarktes von etwa 25 %. Die Marktbereinigung ist bereits seit einigen Jahren erfolgt, da sehr viele gebrauchte Krane aus dem deutschen Markt in andere Märkte geflossen sind. Hier wurden verstärkt die Märkte Ungarn, Tschechien, Rumänien und Polen mit Gebrauchtkranen bedient. Erfahrungsgemäß kommen in diesen Märkten in erster Linie Schnelleinsatzkrane zum Einsatz, allerdings sind auch Obendreherkrane abgeflossen.

Mobilbaukran MK 100 von Liebherr.

KM: Wie ist die Prognose bezüglich der nächsten 12 Monate?

Wir sehen in den nächsten 12 Monaten ein ähnliches Niveau wie im Jahre 2004. Wir sehen einer großen Unsicherheit entgegen, da die Entscheidung die Eigenheimzulage zu streichen nicht gefallen ist. Wir werden verstärkt in Nischen agieren und versuchen durch Kundendienst und Service unsere derzeitige Marktposition im deutschen Markt zu festigen.

KM: Wenn Sie den internationalen Turmdrehkranmarkt betrachten, wo liegen nach Ihrer Ansicht die Boom-Märkte, welche Märkte geben nach?

Die Boom-Märkte für uns sind in Europa. Wir liefern zu einem sehr großen Anteil in unsere umliegenden Märkte wie Italien, Österreich, Schweiz, Holland und Belgien. Hier sehen wir nach wie vor ein Potential für die nächsten Jahre.

Statement zur Marktsituation und zur Unternehmensstrategie der MAN Wolffkran GmbH

MAN Wolffkran hat schon früh eine Nischenstrategie entwickelt. Das heißt, wir haben schon sehr früh auf das Mietgeschäft gesetzt. Heute gehören wir mit etwa 400 Obendrehern mit Ausladungen zwischen 30 und 100 m, über 100 m freistehender Hakenhöhe und Tragfähigkeiten von bis zu 50 t zu den größten Anbietern von Turmdrehkranen. In der gesamten Wolffkran-Gruppe sind rund 200 Mitarbeiter beschäftigt.

Wesentlicher Faktor des Erfolgs ist, den Betreibern durch Flexibilität und gute Beratung die wirtschaftlich sinnvollste Lösung für die jeweiligen Baustelleneinsätze anzubieten. Schließlich nimmt beim Einsatz von Turmdrehkranen die Nachfrage nach Komplettlösungen, Engineering und Dienstleistungen aus einer Hand zunehmend eine Schlüsselstellung ein.

Auf diesen Trend haben wir uns rechtzeitig eingestellt. Deshalb waren wir von den Einbrüchen des Marktes zwar wie alle anderen auch betroffen, konnten uns aber entsprechend unseren Vorgaben ausrichten.

Zudem haben wir unsere Neu- und Weiterentwicklungen immer direkt in unser Mietkrangeschäft einfließen lassen, was sich ausgezahlt hat. Zum anderen setzen wir natürlich auch weiterhin auf die Schiene Verkauf, insbesondere im Bereich der XXL-Krane bei den Laufkatzauslegern, aber auch im Geschäft mit Turmkranen mit Wippauslegern. Denn es ist ein selbstverständliches Ziel, weiter Krane zu entwickeln, zu bauen und zu verkaufen.

Als weiteren Schwerpunkt unserer Strategie haben wir konsequent unser Niederlassungsnetz umfassend erweitert und so auch Nähe zum Kunden geschaffen. Wir unterhalten heute Niederlassungen in Berlin, Dortmund, Dresden, Hamburg, Heilbronn, Rhein-Main, München, Nürnberg und Wien sowie unsere erfolgreich in der Schweiz arbeitende Tochtergesellschaft, die Wolffkran Schweiz AG. Bei uns gilt: wir können in Deutschland jeden Kunden innerhalb von 1,5 Stunden erreichen. Vertreten sind wir außerdem in Benelux, Großbritannien, Irland sowie in Singapur und Hongkong.

Der Wolff 7031 FL im Einsatz vor der Kulisse des Kölner Doms.

Zu unserem Kerngeschäft gehören heute: die Vermietung großer Krane und der zugehörige Service, die dezentrale Vermietung über Niederlassungen mit eigenem Personal, die Bearbeitung von Kernmärkten und die Betreuung von Kunden mit hohem Leistungsbedarf bei großen Kranen und Wippern.

Statement zur Marktsituation von Potain

Große Untendreher von Potain sind zum Teil als Gebrauchtkrane schon Mangelware.

Die Situation im Turmdrehkranbereich in Deutschland stellt sich bisher so dar, dass die Vermietung an Dominanz gewinnt, jedoch auf einem niedrigen Mietpreisniveau.

Insgesamt kann im Jahr 2004 im Vergleich zu den Jahren 2002 und 2003 von einer weiteren Belebung des Turmdrehkranmarktes gesprochen werden. Besonders im ersten Halbjahr stieg die Nachfrage gegenüber dem Vergleichszeitraum im Jahre 2003 um über 20 %. Im Jahr 2004 kann in Deutschland mit einem Gesamtmarkt von circa 400 Kranen gerechnet werden.

Die Gründe für diese Entwicklung sind vielschichtig. Durch die Diskussion um die Eigenheimzulage wurden einerseits viele Bauvorhaben vorgezogen. Andererseits führte der forcierte Abverkauf von Gebrauchtmaschinen aus den Maschinenparks in den letzten Jahren zu einer leichten Verknappung – besonders bei den Untendreherkranen. Dies betrifft die Klassen 31 bis 40 mt und 61 bis 80 mt.

Der steigende Bedarf an mobilen, mit 80 km/h verfahrbaren, aber vollballastierten Kranen trug ebenso ganz stark zur geschilderten Belebung des Kranmarktes in Deutschland bei.

Dann führten die kontinuierlich steigenden Stahlpreise, die sich natürlich auch negativ auf die Preisgestaltung von Neukranen auswirken, zu Überlegungen vieler Bauunternehmen und Vermieter, für das Jahr 2005 geplante Investitionen in das Jahr 2004 vorzuziehen.

Und schließlich hat auch eine breite Palette an Neuentwicklungen im Turmdrehkranbereich zur Belebung beigetragen.

In naher Zukunft wird durch den weiteren Abverkauf von Gebrauchtkranen, welche bereits knapp sind, der Kranbestand weiter sinken. Gleichzeitig besteht aber die Notwendigkeit, den Maschinenpark zu erneuern, um den Anforderungen der immer komplizierter werdenden Baustellen gerecht zu werden. Somit sind neue Produkte mit den Merkmalen möglichst universeller Einsetzbarkeit sowie minimiertem Aufwand bei Montage, Demontage und Transport schon allein aus wirtschaftlichen Gründen gefragt.

Man sollte aber davon ausgehen, dass sich die Marktaufnahme in Deutschland im Jahre 2005 auf etwa dem gleichen Niveau bewegt wie 2004.

Ein Boom wie in Italien, Frankreich und Spanien ist also noch nicht zu erwarten. Wachsende Märkte sind in den neuen EU-Ländern sowie Russland, jedoch noch auf niedrigem Niveau, zu sehen. Auch der asiatische Markt wächst.

KRAN & SCHWERTRANSPORT MAGAZIN
EINFACH BESSER INFORMIERT!