

Der Schritt zur Neumaschine ist nicht mehr allzu weit

Noch vor der Übernahme durch die Manitowoc Crane Group freute sich die Grove-Belegschaft in Langenfeld über den Umzug auf ein neues Firmengelände – nur wenige Meter vom alten Standort entfernt. Mehr Platz, ein modernes Bürogebäude und vor allem ein moderner Werkstattbereich waren dort geschaffen worden. Diesen nutzt die Manitowoc Crane Group inzwischen zur Professionalisierung des Gebrauchtmaschinen-geschäfts. Darüber hinaus spielt auch die Internationalisierung dieses sehr speziellen Geschäfts eine große Rolle. Über den Gebrauchtkranmarkt im Allgemeinen und die Ziele der Gebrauchtkranabteilung in Langenfeld im Besonderen sprach KM mit Peter Schidor, Vertriebsleiter Gebrauchtkrane EMEA (Europa, Mittlerer Osten, Afrika).

KM: Herr Schidor, wie sind Sie zum Gebrauchtmaschinen-geschäft gekommen?

Schidor: Ursächlich stand meine Wiege bei Gottwald. Im Hause Gottwald habe ich von 1970 bis 1980 gearbeitet, bevor ich ein klein wenig den Kontakt zum Krangeschäft verloren habe. 1989 habe ich im Hause Krupp angefangen und war seinerzeit für den Vertrieb von Neumaschinen in den neuen Ländern zuständig. Nach der Übernahme durch Grove war ich allerdings für die Arbeitsbühnen verantwortlich, bis sich das Unternehmen dann generell aus dem Bühnengeschäft zurückgezogen hat. Zu diesem Zeitpunkt gab es leider keinen Ansatz für mich, wieder in das Krangeschäft zurückzukehren. Das änderte sich durch die Übernahme Groves durch Manitowoc. Mir bot sich die Möglichkeit, in das Gebrauchtmaschinen-geschäft, überhaupt in das Krangeschäft, wieder einzusteigen, wobei mich die Gebrauchtmaschine besonders reizte, weil die Position international angelegt ist – und auch wegen der Komplexität des Gebrauchtmaschinen-geschäfts. Mit großem Spaß bin ich seit zwei Jahren für den Bereich EMEA verantwortlich, das heißt für Europa, den Mittleren Osten und Afrika. Ich bin insbesondere für die Bewertungen aller Gebrauchtmaschinen in diesem Bereich zuständig und zeichne auch für das so genannte Refurbishment und die Vermarktung verantwortlich.

KM: Was sind Ihre persönlichen Ziele, was sind die Ziele der Gebrauchtkranabteilung hier in Langenfeld?

Schidor: Wir wollen mehr und mehr als professioneller Gebrauchtmaschinenhändler wahrgenommen werden. Um hier unsere Ziele zu erreichen, wollen wir noch mehr Geschäfte als bisher mit dem Endnutzer einer Gebrauchtmaschine

realisieren. Schließlich wollen wir auch für den Kunden, der eine Neumaschine kauft und eine Gebrauchtmaschine in Zahlung gibt, einen entsprechenden Nutzen darstellen. Für uns ist die Gebrauchtmaschine in erster Linie ein „Werkzeug“, um Neumaschinenumsatz zu generieren. Wir leben vom Verkauf, vom Vertrieb neuer Maschinen. Es ist also nicht unser Bestreben, große Profits mit der gebrauchten Maschine zu generieren. Wir wollen einen möglichst hohen Wiederverkaufswert für unsere Kunden darstellen, um damit auch als Motor für das Neumaschinengeschäft zu fungieren.

KM: Verstehe ich Sie richtig? Sie betreiben das Gebrauchtmaschinen-geschäft zugunsten der Neukrankunden? Den Profit, den Sie als Gebrauchtmaschinenhändler am Markt erzielen könnten, wollen Sie an die Neukrankunden weitergeben?

Schidor: Natürlich müssen auch wir kostendeckend arbeiten. Aber im Prinzip sehen wir das so: Nur wenn man das Gebrauchtmaschinen-geschäft professionalisiert, ist man auch in der Lage, über die Gebrauchtmaschine den Neumaschinenabsatz zu generieren. Daran arbeiten wir jeden Tag, jede Stunde. Wir wollen die Endnutzer gebrauchter Maschinen direkt ansprechen. Und diese sollen uns ebenfalls als professionellen Händler gebrauchter Maschinen wahrnehmen. Über die dadurch resultierende Marktkennntnis und den direkten Kontakt zum Endnutzer wollen wir entsprechend gute Wiederverkaufswerte für unsere Neukrankunden realisieren. Und für uns als Hersteller ist es wichtig, auf diese Weise das Neukrangleschäft zu stimulieren.

KM: Ihre Hauptzielgruppe ist also der Endnutzer, der eine gebrauchte Maschine benötigt?



Peter Schidor, Vertriebsleiter EMEA für Gebrauchtkrane bei der Manitowoc Crane Group.
KM-Bild

Schidor: Ja, und auch hier arbeiten wir sehr gut mit der Kranagentur Werner zusammen. Das heißt, wir haben detaillierte Informationen über Maschinenbestände hier in Deutschland. Und wenn mal ein Kran nicht verfügbar sein sollte, sind wir in der Lage, diesen Kran zu identifizieren und dem Kunden ein entsprechendes Angebot zu machen.

KM: Nicht verfügbare Krane, Sie geben da ein Stichwort: Der Gebrauchtkranmarkt ist im letzten Jahr doch ziemlich in Bewegung geraten. Wie stellt sich die Situation aus Ihrer Sicht dar?

Schidor: 2004 war ein sehr hektisches Jahr. Spanien zum Beispiel ist zur Zeit ein sehr guter Markt, aber auch die baltischen Staaten und Russland. Außerdem

hat uns die angesprochene Professionalisierung geholfen, indem wir als Hersteller eben auch in der Lage sind, nicht nur für unsere eigenen Produkte ein sehr gutes Refurbishment zu realisieren. Wir haben einen sehr großen und modernen Werkstattbereich hier in Langenfeld, den wir für diese Arbeiten auch nutzen. Und so sind wir eben in der Lage, die jüngeren Maschinen beispielsweise auch mit Garantie zu versehen und zu angemessenen Preisen zu vermarkten.

KM: Thema: Angemessene Preise. Sie sagen, der Bestand hier konnte runter gefahren werden. Übersteigt also die Nachfrage das Angebot? Hat sich das auf die Preise ausgewirkt, die mit gebrauchten Maschinen zu erzielen sind? Und welche Geräteklassen sind überhaupt besonders gut nachgefragt?



So sieht es auf vielen Höfen aus: Gebrauchtmaschinen, die verkauft sind und auf ihre Auslieferung warten.
KM-Bild

Um Neukrane wie den GMK 5130 erfolgreich in den Markt bringen zu können, muss sich ein Hersteller auch auf das Gebrauchtkrangelgeschäft verstehen. *KM-Bild*



Schidor: Auf die Preise hat sich die momentane Situation eigentlich noch nicht ausgewirkt. Es ist so, dass der Gebrauchtmachinesmarkt sicherlich sehr transparent ist und Kranbetreiber genau wissen, was eine Gebrauchtmachine wertmäßig darstellt. Ich kann mir aber vorstellen, dass, sollte die derzeitige Situation über einen längeren Zeitraum anhalten, dies sicherlich auch einen gewissen Einfluss auf Rücknahmewerte haben kann.

KM: Mit entsprechenden Auswirkungen auf Finanzierungen?

Schidor: Gut, wenn die Rücknahme eines Gebrauchtkrans gleich wieder mit gleichem Wert in eine Anschlussfinanzierung einfließt, wird das sicherlich auch Einfluss auf die Finanzierung der neuen Maschine haben. Das ist klar. Aber auch die Leasinggesellschaften werden die positive Entwicklung des Gebrauchtkranmarktes mit Wohlwollen registrieren.

KM: Noch einmal auf die Frage nach den Geräteklassen: Welche Gebrauchtgeräte werden besonders gut nachgefragt?

Schidor: Also traditionell sehen wir einen sehr guten Markt im Bereich zwischen 35 und 100, 130 t Tragkraft. Aber selbst innerhalb dieser Größenordnung gibt es gewisse Schwankungen. Wobei

aber so die klassische Krangröße um 50 t, wenn ich jetzt hier mal vom „Taxikran“ spreche, eigentlich immer geht. Und gerade beim 50-Tonner ist es so, dass unser GMK 3050 einen sehr hohen Stellenwert im Markt genießt. Die Maschine ist gut bekannt, ist solide und zuverlässig. Zumal wir ja auch über 1.000 Einheiten davon in der Vergangenheit gebaut haben. Aber auch Geräte über 200 t haben zur Zeit eine gute „Konjunktur“.

KM: Sie sagen, bis 130 t Tragkraft, das sei so das klassische Gebrauchtkrangelgeschäft, das seien die Geräteklassen, die traditionell gut laufen. Würden Sie aber auch die Aussage unterstützen, dass die Zeit für Austauschinvestitionen im Moment besonders gut ist?

Schidor: Diese Aussage gilt eigentlich für alle Klassen. Einfach deshalb, weil auch die Krane mit höherer Kapazität zur Zeit auf dem Gebrauchtkranmarkt ganz einfach fehlen und von daher muss man sagen, dass diese Aussage für die komplette Linie gilt, also von 35 bis 450 t Tragkraft.

KM: Ein Wort zu den Großkranen, von denen in Deutschland – als Folge des Windkraftbooms – inzwischen ja eine ganz stattliche Zahl betrieben werden.

Sehen Sie in diesem Bereich in absehbarer Zeit oder jetzt schon eine Zunahme der Rückläufe? Erwarten Sie möglicherweise auch Schwierigkeiten bei der weiteren Vermarktung dieser Großkrane?

Schidor: Der Markt bei den Windenergieanlagen ist in der Tat stark rückläufig. Und natürlich sind aus diesem Bereich auch mehr Rückläufe zu erwarten. Die meisten Maschinen, die extra für die Errichtung von Windenergieanlagen gekauft wurden, sind allerdings auch speziell ausgerüstet. Das stellt bei der Inzahlungnahme sicherlich immer dann ein Problem dar, wenn eine solche Maschine entsprechend nachzurüsten ist. Von daher sehe ich für diese Geräte in erster Linie beispielsweise in Spanien einen guten Markt. Spanien hat ein ehrgeiziges Programm zur Erstellung von Windenergieanlagen aufgelegt, und es macht Sinn, dann diese Märkte zu bedienen, um sich das teure Zukaufen von Ausrüstungsteilen zu ersparen.

KM: Um den Markt richtig einschätzen zu können: Wie stellt sich das Verhältnis Inzahlungnahme zu Neukrangelgeschäft denn derzeit aus Ihrer Sicht dar? Sie sprachen das Thema ja an.

Schidor: Also zunächst muss man fest-

halten, dass Überkapazitäten, die hier auf dem deutschen Markt existierten, mittlerweile wohl bald abgebaut sind. So haben also viele Kranbetreiber Maschinen verkauft, die wir gar nicht gesehen haben. Das heißt, die wurden ersatzlos aus den Fuhrparks genommen. Aus dieser Tatsache heraus denke ich mal, dass das Verhältnis sich aber wandeln wird und mehr und mehr in Richtung 1:1 oder gar darunter geht.

KM: Für Gebrauchtkranabteilungen ja eigentlich eine ganz komfortable Situation. Oder sehen Sie auch negative Aspekte?

Schidor: Wo viel Licht ist, da ist vielleicht auch der eine oder andere Schatten. Sicherlich ist es für einen Hersteller komfortabel, möglichst niedrige Gebrauchtmachinesbestände zu haben. Das heißt, damit reduzieren wir natürlich auch die Kapitalkosten. Auf der anderen Seite sind wir natürlich auch immer bemüht, ein entsprechendes Angebot und eine entsprechende Auswahl an Gebrauchtkranen für die Kunden bereit zu halten. Es ist also auch durchaus komfortabel, wenn man einem Kunden, der beispielsweise Interesse an einem 50-Tonner hat, vier, fünf, sechs Geräte unterschiedlichen Alters mit dieser Tragfähigkeit anbieten kann. Aber ich denke mal, die Tatsache, dass wir diese Bandbreite momentan nicht anbieten können, ist wirklich der einzige negative Punkt.

KM: Noch einmal nachgefragt: Erwarten Sie aufgrund der jetzigen Situation Auswirkungen auf das Neukrangelgeschäft?

Schidor: Aufgrund der Tatsache, dass das Durchschnittsalter der Gebrauchtmachines hier in Deutschland ohnehin doch relativ gering ist, kann ich mir schon vorstellen, dass der eine oder andere Kunde sich zum Kauf einer neuen Maschine entschließen wird. Wenn eine Gebrauchtmachine drei Jahre alt ist und der Betreiber spielt mit dem Gedanken, in diesem Bereich zu investieren, dann ist eigentlich der Schritt zur Neumaschine nicht mehr allzu weit, da sicher auch die Verfügbarkeit eines Gerätes künftig immer wichtiger werden wird. Diese Entwicklung sehe ich allerdings nur für den Bereich Zentraleuropas, denn die jungen Kranmärkte, welche wir zur Zeit erschließen, bleiben am Anfang klassische Absatzgebiete für Gebrauchtgeräte.

Herr Schidor, wir danken Ihnen für das Gespräch.

KM