

„Raise Rental Rates!“

... zu Deutsch: „Hebt die Vermietpreise an!“, lautet die Kernbotschaft des Interviews, das die KM-Redaktion mit Doron Livnat, Managing Director Hovago, führte. Warum die geforderte Vermietpreiserhöhung keinen Aufschub duldet und wie sich der Kranmarkt in nächster Zukunft entwickeln könnte, darüber sprach der ehemalige Eigentümer der Riwal-Kranflotte mit Jens und Manuela Buschmeyer.



Doron Livnat, Managing Director Hovago

KM: Herr Livnat, Sie sind bereits seit vielen Jahren in der Kranbranche tätig, kommen da nicht irgendwann Ermüdungserscheinungen auf?

Livnat: Nein überhaupt nicht. Ich bin jetzt seit 25 Jahren mit Spaß dabei und habe viel Positives erlebt und viele interessante Menschen kennengelernt. Die Kranbranche ist eine ganz besondere Branche, in der es Spaß macht zu arbeiten.

KM: Sie sind also nach wie vor vom Kran fasziniert?

Livnat: Auf jeden Fall. Und wenn man sich einmal ansieht, wie sich die Krane in den vergangenen Jahren entwickelt haben, muss man sagen, die Hersteller haben hervorragende Arbeit geleistet. Die Krane sind immer besser und leistungsfähiger geworden.

KM: Krane gibt es hier in den Niederlanden zur Zeit reichlich im Einsatz zu sehen. Wer durchs Land reist, dem fällt auf: überall wird gebaut. Da dürften die Kranbetreiber guter Dinge sein ...

Livnat: ... die sind alle bescheuert, und das dürfen Sie ruhig so schreiben. Was mich zur Zeit unheimlich irritiert ist, dass die Branche ihr eigentliches Geschäft aus den Augen verloren hat. Das Geschäft ist es, Krane inklusive Fahrer zu vermieten. Das ist der Service, den die Branche anbietet und mit dem sie ihr Geld verdienen muss. Ich benutze das Wort „muss“ in diesem Zusammenhang nicht ohne Grund, denn heutzutage ist es so, dass der größte Teil meiner Kollegen Geld verliert, statt welches zu verdienen.

„Der „Wake-up-Call“ wird viel eher kommen als Viele erwarten.“

KM: Es gibt genug Auslastung und trotzdem verliert die Branche Geld?

Livnat: Glauben Sie mir, in der Branche wird im operativen Geschäft jede Menge Geld verloren. Aber Gott sei Dank befinden wir uns ja in der Mitte einer Krise, in der man fünf Jahre alte Krane zum ursprünglichen Einkaufspreis verkaufen kann.

KM: Eine Folge der enormen Kranknappheit und eine Frage der schnellen Verfügbarkeit.

Livnat: Richtig. Allerdings wird diese Situation nur von sehr kurzer Dauer sein. Aber es gibt in der Branche viele Phantasten, die glauben, dass die Welt sich immer so weiter dreht. Aber dem ist nicht so, und der „Wake-up-Call“ wird viel eher kommen als Viele erwarten. Und solange wir als Kranbetreiber nicht am Puls der Zeit sind und nicht mit den Preisen hoch gehen, leben wir mit diesem Geschäft brandgefährlich.

KM: Sehen Sie die Situation tatsächlich so dramatisch? Gut, Sie stehen mit Ihrer Ansicht natürlich nicht ganz alleine da. Auch andere Branchenkenner sind der Ansicht, dass sich diese enorme Kranknappheit sehr bald schon erledigt haben wird, zumal die Amerikaner ja selbst schon von einer Rezession gesprochen haben. Und wenn die bis Europa durchschlägt, dann wird sich das derzeitige Gebrauchtcranproblem erledigt

haben, weil viele Optionen dann nicht wahrgenommen werden. Viele Krane sind ja im Moment optioniert ...

Livnat: ...die sind nicht optioniert, die sind bestellt! Für die Hersteller sind die Krane verkauft, nur viele meiner Kollegen sehen sie als Option an.

KM: Das heißt, wir werden es in absehbarer Zeit mit enormen Überkapazitäten zu tun bekommen?

„Man verliert jedes Jahr operativ Geld“

Livnat: Hundert Prozent! Ich möchte nicht behaupten, dass wir in Europa auf eine Rezession zusteuern, aber wir werden ganz sicherlich eine Anpassung erleben. Leider ist die Kranbranche sehr abhängig von der Bauindustrie und dort werden die Aufträge weniger. Das bedeutet, dass wir jetzt schon sagen können, dass 2010 nicht so schön sein wird, wie man das noch vor einem halben Jahr prognostiziert hat. Sie in Deutschland haben in den 90er Jahren ja schon eine solche Anpassung erlebt.

KM: Da mussten auf einmal enorme Überkapazitäten abgebaut werden.

Livnat: Damals habe ich in Deutschland pro Jahr circa 100 Krane eingekauft und sie exportiert. Das nennt man eine saubere Marktberreinigung. Und genau das muss wieder kommen. Operativ verdient man kein Geld. Mehr noch: man verliert jedes Jahr operativ Geld. Es gibt hier in Holland Kollegen, die vermieten einen

50 t AT-Kran, immerhin ein Kran, der in der Anschaffung zwischen 450.000 und 500.000 Euro kostet, für 53 bis 57 Euro pro Stunde. Das kann sich nicht rechnen! Jeder stimmt dieser Aussage zu und trotzdem machen alle mit. Das ist unlogisch. Jedes Taxi verdient mehr Geld.

KM: Aber angesichts der derzeitigen Marktsituation wird doch ohne Not zu solch schlechten Konditionen vermietet.

Livnat: Das Problem ist, dass das Kranvermietgeschäft einerseits in der Hand von großen Konzernen ist und andererseits in der Hand von relativ kleinen Spielern, die zwischen fünf und acht Krane betreiben. Wir haben letztes Jahr Riwal an Sarens verkauft. Riwal war hier in Rotterdam ein Begriff. Wir sind von 50 auf 30 Krane geschrumpft, hatten aber diverse langfristige Verträge zu erfüllen. Wir hatten also nie genug Krane und mussten jeden Tag zwischen 20 und 30 Krane von Kollegen zumieten. Die Kollegen haben sich natürlich ins Fäustchen gelacht, wenn sie uns zum Beispiel einen Kran für 65 Euro vermietet haben und wussten, dass unser Vertrag mit unserem Auftraggeber über 59 Euro lief. Aber auch mit den 65 Euro kann man kein Geld verdienen. Hinzu kommt die Stauproblematik hier in Holland. Wenn der Kranfahrer pünktlich auf der Baustelle sein will, muss er eine halbe Stunde früher losfahren – das bezahlt einem aber keiner. In der Bauindustrie werden durchschnittlich zwischen 32 und 34 Stunden pro Woche gearbeitet. Aber aufgrund der vielen Staus kommen unsere Kranfahrer auf 48 oder 50 Stunden. Das heißt, wir



Gebrauchte Krane sind ein knappes Gut und erzielen entsprechend hohe Preise.

bekommen 34 Stunden von unseren Kunden bezahlt, müssen selbst aber 50 Stunden bezahlen. Das ist ein Missverhältnis.

„Wer jetzt kein Geld verdient, der wird in zwei Jahren auf gar keinen Fall mehr etwas verdienen.“

KM: Das heißt zusätzlich zu den zu ohnehin schon zu niedrig kalkulierten Vermietpreisen müssen die Betreiber auch noch mit Kosten zurecht kommen, die durch die vielen Staus verursacht werden?

Livnat: Richtig. Aber es gibt noch weitere Missverhältnisse. Die Neukranpreise sind in den letzten drei Jahren um 30%, wenn nicht sogar mehr, gestiegen. Die Dieselpreise sind gestiegen, die Kosten für Löhne und Gehälter ebenfalls. Nur die Vermietpreise sind nach unten gegangen und mit sehr, sehr viel Mühe vielleicht wieder um 2 oder 5 Euro angehoben worden. 2 Euro auf 1.500 Stunden pro Jahr – das sind gerade ein-

mal 3.000 Euro, das ist nichts, das ist lächerlich.

KM: In der Tat, mit 3.000 Euro mehr pro Jahr kann man nicht überleben.

Livnat: Früher waren die Holländer viel bewusster. Bis vor zehn Jahren kannten wir solches Geschäftsgebaren eigentlich nur aus Deutschland. Da gab es Kranbetreiber, die diesen Preiskampf durchgezogen und auf ihre stillen Reserven gesetzt haben. Einfach pro Jahr einen Kran verkaufen, die stillen Reserven als Profit nehmen und weiter geht es. Leider haben dieses „Geschäftsmodell“ hier viele Kollegen übernommen. Aber das hält man nicht lange durch, das kann man vielleicht drei oder vier Jahre machen.

KM: Unsere erste Reportage über den niederländischen Kranmarkt liegt etwa zehn Jahre zurück. Jetzt finden wir hier eine völlig veränderte Marktsituation vor. Was hat Ihrer Meinung nach den Ausschlag für derart drastische Veränderungen gegeben?

Livnat: Die Anzahl der in Holland betriebenen Krane ist enorm gestiegen. Außerdem gibt es sehr viele neue Spieler im Markt, und die Banken haben

das Ganze mit finanziert, erleichtert und möglich gemacht. Und so lange es gut geht, geht es eben gut.

KM: Dieses Geschäftsmodell, das jetzt auch in Holland Einzug gehalten hat, beruht also darauf, dass man auf die Restwerte spekuliert und mit dem Restwert seinen Profit macht. Solange der Gebrauchtcrane ein knappes wirtschaftliches Gut ist, kann das funktionieren ...

Livnat: ... ich bin schon 25 Jahre in diesem Geschäft, aber eine solche Situation, wie wir sie jetzt haben, habe ich noch nie gesehen. Keiner hat das je erlebt. Das ist Abakadabra! Aber man darf nicht vergessen: das ist eine Blase! Und noch eines hat sich in Holland in den letzten acht bis neun Jahren geändert. Früher wurden die Krane durch Händler verkauft, heute ist das Geschäft viel stärker in den Händen der Hersteller. Und die sind – das Wort ist jetzt nicht so negativ gemeint, wie es sich anhört – aggressiver.

KM: Sie sind also der Meinung, dass die Hersteller, anders als die Händler, deutlicher versuchen, Krane im Markt zu platzieren?

Livnat: Ja.

KM: Ein Branchenkenner äußerte einmal, dass er an der jetzigen Situation bedauert, dass zur Zeit wieder Krane verkauft werden, ohne dass darauf geachtet wird, ob der Kran überhaupt das richtige Gerät für den Kunden ist und ob er den Kran überhaupt vernünftig zum Einsatz bringen kann.

Livnat: Ja, aber es ist sogar noch schlimmer. Es gibt unheimlich viel Spekulation in den Auftragsbüchern. Jeden Tag werden uns neue Krane von Leuten angeboten, die damit spekuliert haben. Und das ist – was ich eingangs schon erwähnt habe – der Unterschied zwischen Auftrag und Option. Es gibt jede Menge Leute, die haben Krane bestellt und hoffen, dass sie jetzt zu völlig überhöhten Preisen weiter verkaufen können.

SPIERINGS
eine neue
Generation
Mobilkrane

Für Information
0177 - 5685037
0031 - 412 62 69 64
oder Ihren Autokranvermieter

www.spieringskranen.com



Im Bild ein GMK 7450: Von Geräten dieser Tragkraftklasse wissen die Hersteller sehr genau, wer diese bestellt hat.

KM: Die haben also heute für 100% vom Neupreis gekauft und spekulieren darauf, dass in zwei Jahren der Kran 125% vom Neupreis erzielt? Dann kann man ja eigentlich gar nicht von echten Lieferzeiten sprechen.

„Warum kauft man heute noch einen 35- oder 40-Tonner?“

Livnat: Das kann man so nicht sagen. Es gibt natürlich in bestimmten Bereichen noch eine richtige Nachfrage. Raupen-

„Wir können keinen Mechanismus erwarten, der regulierend in den Markt eingreift.“

krane oder Krane mit 300 t Tragkraft und darüber, vielleicht auch bei den 160-Tonnern und aufwärts. Nicht jeder will zum Beispiel einen 500-Tonner kaufen, und die Hersteller können den Markt in diesem Segment sicher richtig beurteilen. Wenn ein Hersteller 20 500-Tonner produziert, dann weiß er ganz genau, wer die bestellt hat.

KM: Um das nochmals zusammenzufassen: Krane sind zu einem Spekulationsgut verkommen und was die

Preisgestaltung in der Vermietung angeht, hat der holländische Markt aus Ihrer Sicht den Wahnsinn nachgeholt, den der deutsche Markt schon vor Jahren vorgemacht hat?

Livnat: Ja, aber wenn wir das Ganze makro-ökonomisch betrachten, müssen wir sagen, für die Kunden der Kranvermieter ist es prima. Die Vermietpreise sind nach unten gegangen und gleichzeitig stehen bessere Krane mit längeren Auslegern

und höheren Tragkräften zur Verfügung. Wir können keinen Mechanismus erwarten, der regulierend in den Markt eingreift. Da bin ich dagegen. Wir haben eine offene, liberale Wirtschaft und auf gewisse Weise ist es ein Fair Play. Der Kunde erhält einen besseren Kran für weniger Geld. Aber die Kranbetreiber haben ein Problem, denn für sie kann es heute und jetzt, wo es für die Krane viel zu tun gibt, nur ein Ziel geben: Triple R, ich meine: Raise Rental Rates! Sie müssen heute, nicht morgen, die Vermietpreise nach oben bringen. Ich kann mich nur wiederholen: die Vermietpreise müssen jetzt angehoben werden, das Zeitfenster, um die Preise nach oben zu bringen, hat sich schon fast geschlossen. Wir wissen heute schon, dass wir auf eine andere Konjunktur zusteuern. Wer jetzt kein Geld verdient, der wird in zwei Jahren auf gar keinen Fall mehr etwas verdienen.

KM: Um wie viel müssten Ihrer Ansicht nach denn die Preise nach oben gehen?

Livnat: Ich möchte hier jetzt keine Stundensätze nennen. Aber jeder weiß heutzutage, dass man ab 70 oder 80 t die Chance hat, ein bisschen am Break-Even-Point zu spielen. Dann frage ich mich doch, warum kauft man heute noch einen 35- oder 40-Tonner? Schauen Sie sich einmal an, was für eine Produktvielfalt die Hersteller in diesem Bereich und auch bei den 50-Tonnern anbieten.

KM: Das Geschäft kann man schon fast den Ladekränen überlassen.

Livnat: Zum Beispiel. Und ein 35 t-AT-Kran kostet heute auch fast 400.000 Euro. Der Kranfahrer kostet, die Reifen kosten. Das ist Wahnsinn. Und das irritiert mich unheimlich.

KM: Kann es sein, dass Sie aus diesen Gründen die Riwal-Kranvermietung verkauft haben?

Livnat: Genau das ist der Grund.

KM: Aber mit Hovago sind Sie weiterhin in der Kranvermietung tätig?

Livnat: Hovago macht hier

kein operatives Geschäft mehr, allerdings sind wir im Ausland sehr aktiv. Wir bieten weltweit unseren Re-Rental-Service, also Rent-to-Rent, an. Von Brasilien bis Kanada, überall in Europa und im Mittleren Osten. Wir haben mehr als 200 Krane in unserer Vermietung und ich habe immer noch 150 Krane im Einkauf bei verschiedenen Herstellern, aber ich glaube, dass nur eine sehr geringe Zahl in Nord-West-Europa bleiben wird.

KM: Was für Krane haben Sie dort in der Vermietung?

Livnat: Alle. Bis zum 800 t-Raupenkran. Aber bei den ATs nicht kleiner als 80 t und dann die ganze Reihe, darunter auch viele RTs, von allen Herstellern.

KM: Da ist der Kranpark ja ziemlich bunt gemischt, sowohl was die Krane als auch was die Hersteller anbelangt.

Livnat: Ja, und trotzdem möchte ich den Herstellern an dieser Stelle einmal etwas sagen: wir verdienen unser Geld mit Heben, nicht mit Fahren, trotzdem müssen wir 2/3 der Unterhaltungskosten in den Unterwagen stecken. Die Hersteller machen die schönsten Geräte, mit denen man mit 70 km/h auf der Autobahn fahren kann und die mit tollen Kabinen ausgestattet sind. Und das, obwohl wir oftmals gar nicht auf der Autobahn fahren dürfen

„Das Geld bleibt nicht mehr in der gewohnten Kette – Hersteller – Kranbetreiber –, wir geben es weg, und das ist dumm.“

und wenn wir fahren dürfen, dann stehen wir im Stau. Zeit, die unsere Kranfahrer damit vergeuden müssen, um überhaupt zum Einsatz zu kommen. Zeit, die uns niemand bezahlt. Und ich möchte die Hersteller bitten, all das Geld, das sie in die Entwicklung des Unterwagens reingesteckt haben, lieber darin zu investieren, eine Lösung zu finden.

KM: Dann sind Sie also eher ein Freund von zum Beispiel RT-Krankonzepten, bei denen der Kran ja getrailert wird.

Livnat: Ja. Und es gibt außerdem, ich würde sagen bis 80 t, jede Menge Einsätze, bei denen man einen einfachen Truck Crane benutzen kann. Man braucht auch nicht unbedingt immer gleich 50 m Hauptausleger. Oft reichen auch 37 oder 40 m Mast. Der Kunde bezahlt nicht für die 50 m. Das ist ein Hype, den die Industrie selbst entwickelt hat, um alle fünf Jahre neue Krane zu verkaufen. Aber, und das ist das Schlimme daran, wir lassen zu, dass das Geld aus unserer Branche heraus fließt. Das Geld bleibt

nicht mehr in der gewohnten Kette – Hersteller - Kranbetreiber –, wir geben es weg, und

das ist dumm. Ich versuche, das Geschäft ohne Emotionen zu betreiben. Emotionen habe ich für meine Familie, aber im Geschäft haben sie nichts verloren.

Herr Livnat, wir danken Ihnen für das Gespräch



Längere Ausleger, höhere Tragkräfte: Für geringere Vermietpreise bekommen die Kunden der Kranvermieter heute bessere Krane.

Motivierte Fahrer sind spitze!

Aber nur geschulte Geräteführer arbeiten sicher!



Wir haben die Schulungsunterlagen, die Sie brauchen.

Für Ausbilder und Fahrer.

Zur Aus- und Weiterbildung und jährlichen Unterweisung.

- Für Staplerfahrer, Flurförderzeugführer, Kranführer, Erdbaumaschinenführer, Verlader, Anschläger, Sicherheitsbeauftragte, Betriebsleiter und Betriebsplaner.
- Handbücher, Broschüren, Filme, Powerpoint-CDs, Testbögen, Fahrausweise, Formulare, u.v.m.

Verlag Dr. Ingo Resch GmbH

Maria-Eich-Straße 77 · D-82166 Gräfelfing

Telefon 0 89 / 8 54 65-0 · Fax 0 89 / 8 54 65-11

eMail: info@resch-verlag.com

<http://www.resch-verlag.com>

Partner für qualifizierte Ausbilder.

RESCH