



Die große Reportage:

Drehscheibe BeNeLux!

Wenn es ganz besonders groß, schwer oder speziell wird, dann ist das oft ein Fall für die die international operierenden Jungs aus BeNeLux. Und der Heimatmarkt selbst bietet ebenfalls genug Arbeit. Dennoch sehen Branchenkenner Gefahren.

Als die Redaktion des KRAN-MAGAZINS 1999 erstmals die Niederlande für einen Kran- und Schwerlast-Länderreport bereiste, da lockte natürlich die Aussicht, die ganz „dicken Brocken“ zu sehen. Die Menschen kennenzulernen, die die größten Krane der Welt betreiben, und Maschinen im Einsatz zu sehen, die in Deutschland noch keiner so recht haben wollte.

Es war auch eine Reise in eine ganz andere Wirtschaftswelt. Unter etwa 12% Arbeitslosigkeit litt die Niederlande noch 1982. Nach einem Anstieg von beinahe 6% (1992) auf etwa 7% 1994 hatte unser westlicher Nachbar bis 2001 mit einer Arbeitslosenquote von knapp über 2% schließlich die Vollbeschäftigungsmarke erreicht.

Etwa in diesem Jahr 1994 hatte sich die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland und die in den Niederlanden entkoppelt. Das geradezu erfahrbare äußere Zeichen da-

für: Unsere Nachbarn hatten konsequent damit begonnen, jede grüne Fläche entlang der Autobahnen von Arnheim, Nijmegen, Eindhoven Richtung Amsterdam oder Rotterdam mit Gewerbegebieten zuzupflastern.

Auf der deutschen Seite entlang der Grenze herrschte in dieser Zeit hingegen das große Heulen und Zähneknirschen. Die Folgen des Strukturwandels waren zum Beispiel im Ruhrgebiet noch längst nicht ausgestanden. Und dann war da ja noch der jähe Absturz nach der Wiedervereinigungskonjunktur.

Statistiken aus der AMECO-Datenbank der EU-Kommission zeigen deutlich, wie die Wiedervereinigung die Wirtschaft in Deutschland 1989 und 1990 noch nach oben trieb, während sie in den Niederlanden schon ab 1988 in einem bis 1993 wäherenden, aber moderaten Abschwung war. Der Abschwung

in Deutschland setzte erst 1990 ein und mündete 1991 / 1992 in einen wirtschaftlichen Absturz: von 5% auf -2% in nicht einmal zwei Jahren!

Was das am Ende bedeutete, das war 1999 deutlich sichtbar geworden. Obwohl die Grenzen gefallen waren, war sofort erkennbar, wann man in den Niederlanden angekommen ist: Krane, Baustellen, Rohbauten, Neubauten, wohin das Auge von der Autobahn aus auch blickte.

In Belgien andererseits verlief die wirtschaftliche Entwicklung in jener Zeit nicht ganz so erfreulich, das Wachstum entwickelte sich insgesamt ähnlich wie in Deutschland. Die Arbeitslosigkeit kletterte von 7% der Erwerbspersonen (1991) auf 12,7% (1997, Quelle: europa-infoshop.de) und lag im Jahr 2006 wieder bei 8,2%.

Allerdings muss man die wirtschaftliche Entwicklung in Belgien sehr differenziert be-

trachten. Die Sprachgrenze, Französisch in der Wallonie, dem Süden Belgiens, Niederländisch und Deutsch in Flandern, dem Norden Belgiens, markiert auch eine wirtschaftliche Grenze.

Die lange Zeit vom Kohleabbau und der Schwerindustrie profitierende Wallonie durchlief seit etwa 1960 einen ähnlichen Strukturwandel wie vergleichbare Regionen – zum Beispiel das Ruhrgebiet. Entsprechend ist die Wirtschaftskraft in Belgien verteilt: Während im prosperierenden Norden qualifizierte Arbeitskräfte bei 3 bis 4% Arbeitslosigkeit inzwischen Mangelware sind, leiden einige Regionen im Süden unter zum Teil enormen zweistelligen Arbeitslosenquoten.

Dieses Nord-Süd-Gefälle ist sicherlich mit ein Grund für den immer wieder einmal aufflammenden Sprachenstreit, bei dem erst unlängst wieder die Existenz des belgischen Staates



Der Transformatortransport an sich ist vielleicht nicht das Problem. Wenn es aber über eine nicht tragfähige Brücke geht, ist Erfindergeist gefragt. Runter vom Fahrzeug und dann über eine Behelfsbrücke verschieben – gute Idee.

Von Zusammenwachsen kann in Belgien nicht die Rede sein.

als Ganzes in Frage gestellt wurde. Neben wirtschaftlichen Aspekten dürften dabei aber auch die unterschiedlichen Mentalitäten eine Rolle spielen. Und wer sich in der jüngeren Vergangenheit die Berichte zum innerbelgischen Konflikt angesehen hat, der wird bemerkt haben, dass dort auch reichlich Vorurteile das politische Klima zu belasten scheinen.

Dabei galt Belgien als Bestandteil der BeNeLux-Wirt-

schaftsunion, die von den Exilregierungen 1944 beschlossen und bis 1960 weitestgehend in die Tat umgesetzt wurde, einst

einmal als Beispiel für das Zusammenwachsen der europäischen Nationalstaaten. Zwar entfaltete der Bund niemals die wirtschaftliche Bedeutung, die ihm von den Gründern zugehört worden war, vor allem wegen des Entstehens der EWG, später EG. Politisch aber war BeNeLux doch von einiger Bedeutung, denn durch eine enge außenpolitische Zusam-

menarbeit erhöhte sich auch das außenpolitische Gewicht der drei Staaten.

Von Zusammenwachsen kann jedenfalls in Belgien eher nicht die Rede sein. Und in der Tat macht eine Fahrt durch Belgien erlebbar, wie unterschiedlich doch die beiden Landesteile Flandern und Wallonie sind. Da ist der flache Norden, die Nähe zum Meer, die Häfen, vor allem natürlich Antwerpen – nicht nur die Sprache erinnert doch sehr an den nördlichen Nachbarn, die Niederlande.

„Einen Flamen sollten sie natürlich nicht mit einem Niederländer verwechseln oder vergleichen“, so wurde die KM-



Ein 230 t schwerer Transformator, transportiert von Wagenborg Nedlift, rollt in Bad Honnef an Bord.

Kuiphuis Kranverhuur B.V.

Schon um 1900 wurde das Unternehmen Kuiphuis gegründet, und zwar als Karosseriebauunternehmen mit Schwerpunkt Landmaschinen. Weil die Karosserien immer schwerer wurden, baute sich das Unternehmen etwa in den 1960er Jahren einen ersten mobilen Kran, der allerdings noch nicht vermietet wurde.

Mit dem ersten hydraulischen Teleskopkran, der 1972 angeschafft wurde, wurde dann auch das Kranvermietunternehmen Kuiphuis Kranverhuur B.V. gegründet, das also 2007 sein 25-jähriges Jubiläum feierte.

Im Jahr 1985, drei Jahre, nachdem die Firmeninhaber bei einem Flugzeugabsturz verunglückt waren, übernahm Piet Bruijsten das Kranvermietunternehmen. Und Anfang des Jahres hat Piet Bruijsten die Geschäfte an seinen Sohn Bob Bruijsten übergeben. Am 26. Mai bezog das Unternehmen schließlich in Oldenzaal einen neuen Hauptsitz.

Derzeit zählt die Kuiphuis-Kranflotte 45 Krane, die auf fünf Standorte – alle im Osten der Niederlande an der deutsch-niederländischen Grenze und einer in Bad Bentheim – verteilt sind. Die Tragkraft der Krane reicht bis zu 200 t.



Bob Bruijsten, Kuiphuis Kranverhuur B.V.



Piet Bruijsten, Kuiphuis Kranverhuur B.V.

50% der Krane sind Spieringskrane bis hoch zum SK 1265-AT6. Damit ist Kuiphuis nicht nur ein guter sondern vor allem auch schon ein sehr „alter“ Spieringskunde, denn das Unternehmen hat schon 1993 einen ersten Falkkran angeschafft.



Redaktion durch Arno Luxen, Sales Manager Faymonville, aufgeklärt, aber das Heben und Transportieren, das scheint wohl beiden, Flamen wie Niederländern gleichermaßen im Blut zu liegen.

Michielsen und Sarens sind zwei sehr bekannte Beispiele für große Kranbetreiber beziehungsweise Kran- und Schwertransportdienstleister, die im Norden Belgiens ihre Unternehmen gegründet haben.

P. Adams, Mitglied der Multilift-Gruppe, startete in Amel und ist jetzt in Sankt Vith beheimatet, im deutschsprachigen Teil Belgiens also, der Heimat eben auch von Faymonville.

Sarens, Mammoet, van Seumeren – alles Namen, die dem Kran- und Schwertransportfan, aber vor allem auch den Fachleuten seit vielen Jahren das Herz höher schlagen lassen. Oft, wenn es besonders groß, schwer oder schwierig wurde,

Umzug: Am 26. Mai rollte die Kuiphuis-Kranflotte auf den neuen Hauptsitz in Oldenzaal.





Schwimmkran-Aktion bei einem Wagenborg Nedlift-Transport.

Wagenborg Nedlift

Wagenborg Nedlift ist erst im Jahr 2000 gegründet worden. Mit der Wagenborg-Gruppe hat das Unternehmen eine starke Mutter im Hintergrund, die durch Akquisitionen in das Geschäft mit der Kran- und Schwertransportdienstleistung eingestiegen ist. Insgesamt wurden dabei sieben niederländische Familienunternehmen unter Wagenborg Nedlift zusammengeführt.

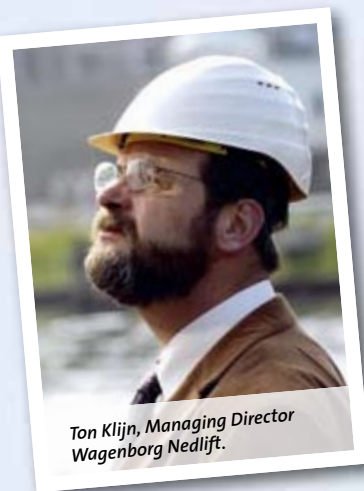
Nach einer Restrukturierung, die bis 2003 abgeschlossen wurde, ist das Unternehmen in den vier Business Units „Krane“, „Schwertransporte“, „Montage“ und „Projekte“ aufgestellt. Mit der Akquisition von S+G Schwertransporte und Gesamtlogistik GmbH in Hörstel-Dreierwalde hat das Unternehmen mit Wirkung vom 1. April nun den Weg auch nach Deutschland gefunden.

Mit dem Erwerb von S+G, das Unternehmen war vorwiegend in den Regionen Emsland, Münsterland und der Grafschaft Bad Bentheim tätig, will Wagenborg Nedlift seine Aktivitäten in Deutschland ver-

stärken. Dort seien in den kommenden Jahren „wichtige Projekte auf den Gebieten Infrastruktur und Energie geplant“, so das Unternehmen in einer Pressemitteilung zu den Hintergründen der Übernahme.

Das Geschäft passt in der Tat gut zur Wagenborg-Strategie, seine Position auf ausgesuchten Teilmärkten durch Akquisitionen zu erweitern. Mit S+G wurde dabei ein Unternehmen in der deutsch-niederländischen Grenzregion erworben, was, wie Ton Klijn, Managing Director Wagenborg Nedlift, im Gespräch mit der KM-Redaktion betont, auch damit zu tun hat, dass das Emsland in Nachbarschaft der Niederlassungen in Hengelo und Schoonebeek liege. „Wir wollen wachsen, aber kontrolliert“, so Klijn.

Mit etwa 120 Kranen bis zu 500 t Tragkraft ist Wagenborg Nedlift innerhalb der vergangenen Jahren zum zweitgrößten Kranbetreiber in den Niederlanden aufgestiegen. Anfang 2009 soll das Unternehmen dann noch einen LR 1750



Ton Klijn, Managing Director Wagenborg Nedlift.

erhalten. Hinzu kommen gut 80 Achslinien für den Schwertransport, darunter 52 SPMT, womit Wagenborg Nedlift klar als europaweit operierender Kran- und Schwertransportdienstleister aufgestellt ist.

dann waren die Jungs aus BeNeLux nicht weit, respektive aus Belgien oder den Niederlanden, Luxemburg ist bislang ja nicht so sehr als Land der großen Krane und der Schwertransporteure in Erscheinung getreten.

Und wenn es gar darum ging, das Unmögliche möglich

AVEZAAT CRANES

....over 60 years of experience in:

- **Construction of new lattice booms and jibs**
- **Repair of lattice booms and jibs**
- **Repair of telescopic booms**
- **Repair of mobile cranes**
- **Purchase of damaged mobile cranes**



Van Heekstraat 39
3125 bn Schiedam

the Netherlands (within 5 km of the port of Rotterdam)

Phone: +31 (0)10 - 415 25 44

Fax: +31 (0)10 - 415 19 97

www.avezaat.com

info@avezaat.com

„Es wird noch einiges kommen“

Die Nachfrage nach Spierings-Kranen brummt. Das war nicht immer so, auch der niederländische Markt musste sich erst entwickeln. Jetzt aber plant Leo Spierings für das nächste Jahr eine Produktion von 120 Kranen wie KM im Gespräch erfuhr.

KM: Die mobilen Faltkrane aus dem Hause Spierings sind mittlerweile weit über die Grenzen der Niederlande hinaus bekannt. Wann haben sie den ersten Faltkran gebaut?

Spierings: Die Nummer eins haben wir Ende 88, Anfang 89 gebaut. Am 30. Januar 1989 haben wir den Kran auf der Bauausstellung „Bouwbeurs“ in Utrecht vorgestellt.

KM: Was hat Sie dazu veranlasst, einen solchen Kran zu bauen?

Spierings: Den Ausschlag hat damals der Verlust meines Arbeitsplatzes gegeben. Weil ich mich mit mobilen Faltkranen aber gut auskannte, kam die Idee auf, einen eigenen Kran zu entwickeln und zu bauen.

KM: Hatten Sie anfangs Schwierigkeiten, den Kran

zu vermarkten oder hat der Markt auf diesen Kran und dieses Konzept gewartet?

Spierings: Der Markt hat sicher nicht auf dieses Konzept gewartet. Wir haben zwar ständig Kunden hinzu gewinnen können, aber die ersten Jahre verliefen sehr ruhig. In den Jahren von 1989 bis 1993 haben wir insgesamt circa 19 Krane gebaut. Aber als wir dann den 4-achsigen SK 477 vorgestellt haben, ist die Nachfrage hier in den Niederlanden binnen kürzester Zeit noch oben geschwollen.

KM: Und wie war das Interesse auf den internationalen Märkten?

Spierings: In Deutschland sind Jochen und Thomas Wiesbauer 1999 die ersten gewesen, die den SK 477 gekauft haben. Ihr Vater war gegen die Anschaf-



Manuela Buschmeyer (KM) und Leo Spierings (Geschäftsführer Spierings Kranen).
KM-Bild

fung, aber die Söhne haben an das Konzept geglaubt und wollten etwas Neues in das Unternehmen einbringen. Das hat zur Überraschung des Seniors besser geklappt als geglaubt.

KM: Wie viele Spieringskrane werden derzeit in den Niederlanden betrieben und wie viele in Deutschland?

Spierings: Über 380 in den Niederlanden und circa 35 in Deutschland.

KM: Das heißt in Deutschland gibt es noch ein großes Potenzial für diesen Kran?

Spierings: Ja, aber das braucht natürlich seine Zeit. Die Baukultur in Deutschland ist eine andere als hier in den Niederlanden. Weil man in Deutschland keinen Kranführerschein braucht, werden dort auf den Baustellen noch viele kleine Untendreher eingesetzt, die einfach stillstehen, wenn sie nicht benötigt werden. Wenn in Deutschland aber der Kranführerschein Pflicht würde, dann würde sich die Situation ändern. Denn ein ausgebildeter Kranfahrer kommt nicht auf die Baustelle, um dort etwas anderes zu tun als einen Kran zu bedienen. Also muss er mit seinem Kran mobil werden und mehrere Baustellen anfahren. Aber das wird meiner Meinung nach noch dauern.

KM: Worin liegen die Vorteile Ihres Krankonzepts?

Spierings: Der Vorteil ist im Vergleich zum großen Teleskopkran, dass der Kranführer im mobilen Faltkran oben in seiner Kabine sitzt und von dort aus alles überblicken kann. Außerdem kann er den Kran aufgrund des senkrechten Turms sehr dicht am eigentlichen Einsatzort, zum Beispiel an Gebäuden, positionieren. Und auch die Arbeitsspiele sind im Vergleich zum Telekran schneller, weil nur die Laufkatze und



Erster Spierings-Kran – im wahrsten Sinne des Wortes – auf dem Testfeld.
KM-Bild

nicht der ganze Hauptausleger bewegt werden muss, um die Ausladung zu verändern.

KM: Sie setzen nach wie vor auf ein vollhydraulisches Krankonzept?

Spierings: Ja. Wir haben uns dafür entschieden, weil man so eine viel kompaktere Bauweise realisieren kann. Man benötigt sehr viel weniger und auch kleinere Bauteile.

KM: Der Nachteil ist aber, dass man den Kran nicht an die Steckdose anschließen kann.

Spierings: Ja, aber ganz überwiegend haben unsere Kunden das vollhydraulische Konzept nachgefragt. Weniger als 1% wollte die Möglichkeit eines Stromanschlusses. Deshalb haben wir einen eigenen Oberwagenmotor, mit dem der Kran völlig autark ist und der, was die Geräuschemissionen angeht, auf dem neuesten Stand ist.

KM: Der größte Kran in der Spieringspalette ist der SK 2400-AT7 mit 7 Achsen. Wäre auch ein 8-achsiger Spieringskran denkbar?

Spierings: Alles ist vorstellbar. Es gibt noch sehr viel Entwick-

lungspotenzial und es wird auch noch einiges kommen. Allerdings müssen wir jetzt erst einmal unsere Produktion steigern, um den Markt bedienen zu können.

KM: Das hört sich nach Lieferzeiten an. Wie lange müssen die Kunden auf ihre Krane warten?

Spierings: Im Schnitt bis 2011.

KM: Wie viele Krane bauen Sie derzeit pro Jahr hier in Oss?

Spierings: In diesem Jahr werden wir 89 Krane bauen. Letztes Jahr waren es 57 und für nächstes Jahr haben wir 120 Krane geplant. Um die Produktion steigern zu können, haben wir das Werk um zwei neue Hallen erweitert. Außerdem haben wir in diesem Jahr bereits 22 neue Mitarbeiter eingestellt, und es sollen 35 weitere hinzukommen.

KM: Neu im Produktprogramm ist der mobile Falkran auf Raupen. Wurde hier ein herkömmlicher Oberwagen einfach auf ein Raupenfahrgestell aufgesetzt?

Spierings: Der Oberwagen stammt von unserem 7-Achser, allerdings mit einer anderen

zu machen, dann konnte man sich eigentlich darauf verlassen, dass van Seumeren auch ein Angebot abgegeben hat.

das Ergebnis des eher kleinen eigenen Binnenmarktes und einer daraus resultierenden „Händlermentalität“, die sich

Die sprachliche Flexibilität prägt auch die international operierenden Kran- und Schwertransportdienstleister.

Unvergessen zum Beispiel die Bergung der Kursk im Jahr 2001, etwa ein Jahr, nachdem van Seumeren Mammoet übernommen hatte.

Die unbestrittene Ausnahmestellung, die die Belgier und Niederländer im Schwertransport sowie im Großkranbereich einnehmen, begründet sich allerdings nicht auf die Durchführung solcher Ausnahmeprojekte. Die konsequente internationale Ausrichtung solcher Unternehmen wie Sarens, Mammoet oder seit einigen Jahren Wagenborg Nedlift ist

zum Beispiel in einer großen sprachlichen Flexibilität niederschlägt.

Ton Klijn, Managing Director Wagenborg Nedlift, sagt ganz klar, dass es für seine Landsleute überhaupt kein Thema ist, eine fremde Sprache zu lernen. Das hat schon Tradition, schließlich wird Niederländisch weltweit eher selten gesprochen und so mussten die Niederländer, wollten sie Handel treiben, immer schon Fremdsprachen lernen.

Diese Mentalität, diese Offenheit prägt die internatio-

nale operierenden Kran- und Schwertransportdienstleister. Sie fahren nicht einfach nur in ein Land, so betont zum Beispiel Roland ter Linden, technischer Geschäftsführer der ter Linden Transport b.v.: „Man muss sich auf die Mentalität des Landes, in dem man arbeitet, einlassen“, so fasst er seine Erfahrungen im grenzüberschreitenden Schwertransportgeschäft zusammen.

KM: Für welche Einsatzzwecke ist dieser Kran gedacht?

Spierings: Für Einsätze mit einer Einsatzdauer von zwei Wochen und länger. Dabei lässt sich der Kran sehr schnell in

den Einsatz bringen, dafür sind nämlich nur zwei Transporte notwendig: zum einen der Kran selbst und zum anderen die Raupen und das Gegengewicht. Für andere Raupen der gleichen Kapazität benötigt man mindestens sieben Transporte. Außerdem bekommt man bei einer Transporthöhe von 4,15 m und einer -breite von 3,50 m auch in Deutschland für den Transport des Krans, der auf einem 5-achsigen Semi erfolgen kann, eine Dauergenehmigung.

Herr Spierings, wir danken Ihnen für das Gespräch.



Der jüngste Spierings-Kran ist ein Raupenkran. Der SK 2400-R wurde offiziell am 20. Juni vorgestellt, befand sich aber schon im April in Nijmegen, Niederlande, im Einsatz. KM-Bild

nal operierenden Kran- und Schwertransportdienstleister. Sie fahren nicht einfach nur in ein Land, so betont zum Beispiel Roland ter Linden, technischer Geschäftsführer der ter Linden Transport b.v.: „Man muss sich auf die Mentalität des Landes, in dem man arbeitet, einlassen“, so fasst er seine Erfahrungen im grenzüberschreitenden Schwertransportgeschäft zusammen.

Dass das nicht immer leicht fällt, kann man bisweilen den Zwischentönen entnehmen. Ter Linden hat sich auf den

Transport von Windkraftanlagen spezialisiert und fährt derzeit Anlagen für einen Windpark südlich von Paris. Von Dänemark / Norddeutschland geht es durch Deutschland, die Niederlande, Belgien und Frankreich. Eine Odyssee durch die unterschiedlichsten Genehmigungsbestimmungen, was zum Beispiel das Umladen auf andere Transportkombinationen notwendig macht.

Wenn die Sprache zum Beispiel auf Frankreich kommt, dann lernt man von Nico Koster, dem kaufmännische Geschäfts-

Nicht die Gefahr, sondern die Chancen sehen

Warum trotz guter Konjunktur die Vermietpreise nicht steigen und wie sich auf diesem Hintergrund das Geschäft mit der Kranvermietung verändert hat und zukünftig noch verändern wird, darüber unterhielt sich das KM-Team mit Lion Verhagen, Directeur VVT.



Lion Verhagen, Directeur VVT.

KM: *Herr Verhagen, bereits seit vielen Jahren wird in den Niederlanden sehr intensiv gebaut. Wie lange wird Ihrer Einschätzung nach dieser Boom noch anhalten?*

Verhagen: Aktuellen Kalkulationen und Prognosen zufolge können wir etwa noch 15 bis 20 Jahre lang mit einer recht regen Baukonjunktur rechnen. Dann wird die Bevölkerung in den Niederlanden abnehmen, mit entsprechenden Folgen für die Baukonjunktur. Doch bis es so weit ist, haben wir noch einige gute Jahre in der Bauindustrie zu erwarten.

KM: *Wenn die Bauindustrie läuft, ist das auch gut für die Kranbranche. Bei solch einer hohen Nachfrage müssten die Vermietpreise doch eigentlich in Ordnung sein.*

Verhagen: Das ist leider überhaupt nicht so. Die Vermietpreise sind auch in den Niederlanden zu niedrig. Wir haben hier erhebliche Krankapazitäten, und die Struktur der Branche hat sich gewandelt: Unter den Kranvermietern gibt es einige große Spieler, dann haben wir einige Vermieter mittlerer Größe, die aber weniger werden, und wir haben sehr viele kleinere Firmen, die die Krane vermieten. Es gibt also ein sehr großes Angebot. Wir haben in der Vergangenheit natürlich sehr viel dafür getan, die Qualität der Dienstleistung auf ein hohes Niveau zu bringen, um eben nicht allein über den Preis konkurrieren zu müssen. Trotzdem ist genau dies geschehen, mit der Folge, dass die Preise nach unten gegangen sind. Und obwohl im Moment die Krankapazität angesichts der guten Baukonjunktur nicht

ausreicht, ist es unseren Mitgliedsfirmen noch nicht gelungen, die Preise zu erhöhen.

KM: *Wie viele Kranvermieter gibt es denn zur Zeit in den Niederlanden und wie viele davon sind im VVT organisiert?*

Verhagen: Insgesamt gibt es ungefähr 230 Kranvermieter. Mitglied im VVT sind circa 80%, also 185 Unternehmen. Wir repräsentieren unsere Branche sehr gut.

KM: *VVT repräsentiert 80% der Kranvermietunternehmen und hat trotzdem keine Möglichkeit, auf den Markt einzuwirken, diesen doch unsinnigen Preiskampf einzustellen?*

Verhagen: Wir haben es da mit europäischen Gesetzen zu tun. Wir dürfen unseren Mitgliedsunternehmen nicht empfehlen, welchen Vermietpreis sie konkret erheben müssen. Das einzige, was wir tun dürfen, und da sind wir zur Zeit auch mit beschäftigt, ist aufzuzeigen, wie hoch die einzelnen Kosten für zum Beispiel Löhne, Treibstoff oder Reifen sind und wie sich diese Preise entwickeln. Wir führen für unsere Branche zum Beispiel ja auch die Gehaltsverhandlungen mit den Gewerkschaften und haben die Löhne also gut im Blick. Wir können auch aufzeigen, wie viel Prozent die einzelnen Kosten ausmachen, aber wir dürfen absolut nicht sagen, wie hoch der Vermietpreis sein muss.

KM: *Wie wir im Rahmen unserer Recherchen hier vor Ort erfahren haben, sind die Vermietpreise zum Teil nicht nur schlecht, sondern deutlich zu niedrig.*

Verhagen: Ja, das ist in bestimmten Fällen so. Die Bilanzen sehen zwar gut aus, aber wenn man genau hinsieht, stehen viele Unternehmen ökonomisch nicht gut da. Das hängt mit den Restwerten zusammen, die zur Zeit für die Krane ja sehr hoch sind. Wenn man diese Restwerte aus der Betrachtung herausnimmt, erkennt man, dass die Kranvermieter das Geld, das sie durch die Vermietung der Krane verdienen müssten, um in der Zukunft Investitionen tätigen zu können, in Form zu niedriger Vermietraten an die Kunden weitergeben.

KM: *Will heißen: der Kran verdient seinen Nachfolger nicht selber.*

Verhagen: Genau. Und man sieht auch immer öfter, dass die Krane geleast oder finanzielle Konstruktionen gefunden werden, die eigentlich das Ende einer wirtschaftlich guten Kranvermietung sind.

KM: *Wann hat denn dieser Preisverfall eingesetzt?*

Verhagen: Nach meiner Beobachtung waren die Vermietpreise zwischen 1988 und Ende der 1990er Jahre stabil, was real natürlich einem Preisverfall entspricht, weil sämtliche Kosten in diesen zehn Jahren ja gestiegen sind. Und ab 2000 sind die Vermietpreise dann aufgrund von Überkapazitäten und in der Folge des 11. September sogar noch nach unten gegangen. Jetzt aber, wo es keine Überkapazitäten mehr gibt, sind wir trotzdem nicht in der Lage, die Preise zu erhöhen. Aber das funktioniert nur solange der Wert des Gebrauchtkrans sehr hoch ist. Wenn der Gebrauchtkranpreis runter

geht und sich bis dahin betriebswirtschaftlich nichts geändert hat, dann werden sehr viele Unternehmen dies nicht überleben. Uns bleiben vielleicht noch ein bis zwei Jahre, um etwas zu ändern. Vielleicht muss die Branche grundlegend umdenken. Weg von der reinen Kranvermietung hin zum Dienstleistungsunternehmen, das seinem Kunden spezielle Problemlösungen anbietet. Es geht dabei um eine Differenzierung der Arbeit. Nicht jeder sollte die gleiche Arbeit oder das gleiche Produkt anbieten. Man muss auf der Suche nach Mehrwert sein.

KM: *Das heißt, der Service, den das Unternehmen anbietet, wird umfangreicher und aufwendiger. Reicht es denn dann aus, wenn das Unternehmen ausschließlich lokal tätig ist? Wird es vor Ort ausreichend Kundschaft für seine erweiterte Dienstleistung finden?*

Verhagen: Das ist eine Frage, die im Prinzip heute aber schon alle Kranvermieter betrifft, die Krane ab einer bestimmten Größe vermieten. Auch diese Unternehmen benötigen eigentlich einen bestimmten Radius, um ihre Krane wirtschaftlich betreiben zu können.

KM: *Ein Radius, der je nach Firmensitz sehr bald an Grenzen stößt. Zwar gibt es innerhalb der EU keine unüberwindbaren Ländergrenzen mehr, aber genehmigungstechnisch hält jedes Land an seinen eigenen Regelungen fest.*

Verhagen: Leider. Dabei sind gesamteuropäische Rege-

lungen enorm wichtig. Um hier zu einer Vereinheitlichung zu kommen, müsste man sich nach den Brückenbauwerken richten. Die Brückenbauwerke müssten europaweit so spezifiziert sein, dass man darauf dann die Transportgewichte abstimmen kann. Außerdem sollten aber auch Vermieter, Behörden, Institutionen und Hersteller verstärkt zusammenarbeiten und sich über die Chassis der Krane Gedanken machen. Denn es geht nicht nur um Achslasten, sondern auch um die Reduzierung der Punktbelastungen. Der immer kompaktere Kran belastet die Brücke mehr als ein Kran mit größeren Achsabständen und mit mehr Länge.

KM: Gerade die eingeschränkte Belastbarkeit von Brücken wird ja immer wieder gerne ins Feld geführt,

wenn es um Diskussionen wie Achslasten, aber auch zulässige Gesamtgewichte geht. Vor allem in Deutschland sah man bei der Diskussion um den 60-Tonner schon reihenweise die Brücken einstürzen.

Verhagen: Aber gerade der 60-Tonner ist auch ein gutes Beispiel dafür, dass es keinen Sinn macht, einen derartigen Weg zu beschreiten, wenn andere Länder diesen Weg nicht mitgehen, um noch einmal auf das Thema Harmonisierung zurückzukommen. Meiner Meinung nach könnte eine europäische Harmonisierung sogar einen neuen Kranbetreiber-Typus schaffen, der angesiedelt ist zwischen den rein lokalen Kranbetreibern einerseits und den großen weltweit tätigen Unternehmen andererseits. Ein Kranbetreiber-Typus,

der regional über die Grenzen hinwegarbeitet.

KM: Ich könnte mir vorstellen, dass es deutsche Kranbetreiber nicht unbedingt erfreut, wenn sie sich jetzt auch noch der Konkurrenz aus den Niederlanden erwehren müssen.

Verhagen: Sie müssen das Ganze als Chance und nicht als Bedrohung sehen. Dieser neue Betreiber-Typus könnte stabilisierend auf den ganzen Markt wirken, auch auf das Preisniveau. Denn bislang sind die größeren lokalen Kranbetreiber gezwungen, entweder ihre Krane zu verkaufen, wenn in ihren Heimatländern die Wirtschaft nach unten geht, oder fallende Vermietpreise hinzunehmen. Der neue regionale Kranbetreiber-Typus könnte in solch einer Marktsituation aber die Krane in einer

anderen europäischen Region zum Einsatz bringen. Damit sorgt er auf dem Heimatmarkt für Entlastung und bedient die Nachfrage auf dem wachsenden Markt. Aber natürlich setzt dies eine umfassende europäische Harmonisierung voraus. Das fängt schon bei den Betriebsmitteln an – Stichwort roter Diesel, weißer Diesel. Außerdem müsste es einheitliche Ausbildungsstandards für die Kranführer geben und natürlich harmonisierte Regelungen für den Straßentransport und den Einsatz. Und in der Schaffung dieses neuen Typus keine Gefahr, sondern die Chancen zu sehen, das halte ich für einen enorm wichtigen Ansatz.

Herr Verhagen, vielen Dank für das Gespräch.

fürher bei ter Linden Transport, dass das auch so zentralistische Frankreich dann doch auch aus 96 Departements besteht, die alle einzeln für die Genehmigungsbeschaffung angeschrieben werden müssen, sobald ein Transport ein Departement berührt.

Und dann gibt es noch die vielen Ortsbürgermeister, die tagsüber das Feld bestellen und abends die Bürgermeistergeschäfte führen, die ebenfalls gefragt werden wollen, wenn

Die ESTA kämpft für eine Harmonisierung und Vereinheitlichung der europäischen Bestimmungen für den Sondertransport. Die ESTA-Mitarbeiter sind nicht zu beneiden.

der Schwertransport durch ihr Örtli führt.

Oder Deutschland: „Deutschland ist das Land des Maschinenbaus – und kann nichts“, so Roland ter Linden. Was er damit meint, ist, dass

in Deutschland all die für den Export bestimmten Maschinen gebaut werden, man aber Probleme hat, diese überhaupt exportiert, will heißen transportiert zu bekommen.

„Überall“, so Roland ter Lin-

den weiter, „dürfen Schwertransporte fast die ganze Woche fahren, in Deutschland müssen alle Schwertransporte an vier Nächten pro Woche stattfinden. Das gilt selbst für die schweren Kombinationen bei Leerfahrt.“

Oder in Belgien: Da werden auch gleich die genaue Fahrzeugbezeichnung, der Fahrzeugtyp und das Nummernschild in die Genehmigung reingeschrieben. Darunter steht dann noch: Dürfen baugleich getauscht werden. Da kann



Der CC 6800 ist ohne Zweifel ein Kran, der international vermarktet werden muss. Doch auch die größeren Teleskopkrane müssen über die bestehenden Grenzen hinweg arbeiten können.



Ballastransport ist in den Niederlanden deutlich einfacher als in vielen anderen europäischen Staaten.

man dann nicht einfach einmal eine DAF-Zugmaschine gegen eine Scania tauschen oder einen Doll-Semi gegen einen von Nooteboom. Auch wenn diesen Straßen eigentlich ziemlich egal sein dürfte.

Was sich da im zunehmend internationalisierten Schwertransportgeschäft gerade seitens der Genehmigungsbehörden und Genehmigungsauflagen abspielt, bezeichnen einige der KM-Gesprächspartner

offen als moderne Form des Protektionismus, ein nationalstaatlicher Reflex im zusammenwachsenden Europa. Und dem Export von Krandienstleistungen sind noch ganz andere Hürden aufgestellt.

Die ESTA ist ein europäischer Zusammenschluss der Kranbetreiber und Schwertransporteure. Die ESTA kämpft für eine Harmonisierung und Vereinheitlichung der europäischen Bestimmungen für den Sonder-



2-Achs-Kran auf Semi: In Belgien dürfte der Kran noch auf eigener Achse auf die Autobahn, als 3-Achser schon nicht mehr.

transport und die Krandienstleistung. Die ESTA-Mitarbeiter sind nicht zu beneiden.

Da fängt es mit der Vereinheitlichung der Warntafeln und sonstigen Beschilderungen an – und wenn das schon ein Problem ist, wie soll man sich dann auf einheitliche Achslasten, Abmessungen oder Voraussetzungen für Dauergenehmigungen verständigen?

Ton Klijn war auch schon in der ESTA aktiv und hat bei deutschen Unternehmen ebenso gearbeitet wie bei niederländischen. Er ist von daher ein idealer Ansprechpartner, wenn es um das Verhältnis deutscher, niederländischer und belgischer Behörden einerseits sowie Kran- und Schwertransportdienstleister andererseits geht. Angesprochen auf die Chancen einer europaweiten Vereinheitlichung der Transportbestimmungen betont Ton Klijn, dass es oft auch die Deutschen sind, die sich gegen grenzüberschreitende Erleichterungen, zum Beispiel durch die Schaffung von Korridoren, zur Wehr setzen.

Warum aber soll im großen Europa gelingen, was in Jahrzehnten des Bestehens von BeNeLux den drei Ländern auch nicht gelungen ist? Warum soll im großen Europa in kurzer Zeit gelingen, wofür die Niederländer auch bald 25 Jahre benötigt haben?

Noch in den 1970er Jahren war der Sondertransport in den Niederlanden genehmigungstechnisch eine sehr aufregende Angelegenheit. Jede Provinz, jede Gemeinde wollte da gefragt sein. Heute holt man ohne lange Wartezeiten die Genehmigung zentral beim RDW (Rijksdienst voor het Wegverkeer – Reichsdienst für den Straßenverkehr) ein. Und mit dieser Zentralisierung kamen etwa zeitgleich einige bemerkenswert großzügige Regelungen, die im nicht nationalistisch eingetrübten Blick für die Kran- und Schwertransportbranche als vorbildhaft für ganz Europa gelten dürfen.

Der derzeitige rege Kraftwerkbautätigkeit in Deutschland beschert auch den Kranbetreibern aus BeNeLux Aufträge. Im Bild: LR 1400 und LR 1750 in Lingen.



So werden die Deutschen gesehen

Die Zeiten, als Deutsche in den Niederlanden nur als zahlende Gäste willkommen waren, sind vorbei. Als zahlende Gäste sind die Deutschen zwar immer noch gerne gesehen, inzwischen aber kann man sich als Deutscher oder Deutsche in BeNeLux ruhig zu erkennen geben und fühlt sich dann schnell als willkommener Gast. Ausdruck der gestiegenen Achtung vor dem „großen“ Nachbarn war unlängst die Eskortierung des Dienstfluges des Bundespräsidenten durch die niederländische Luftwaffe bei seinem Besuch in den Niederlanden. Es ist aber inzwischen nicht mehr so, dass man speziell in den Niederlanden überall mit der deutschen Sprache durchkommt. Deutsch als Fremdsprache wurde bei unseren Nachbarn in der Schule zurückgedrängt, sodass man immer seltener darauf vertrauen kann, auf Deutsch verstanden zu werden.

Was die Kran- und Schwertransportbranche anbelangt, so treten die entsprechenden Unternehmen in BeNeLux, mit einigem Recht wohl auch, sehr selbstbewusst gegenüber den deutschen Kollegen auf.

Die niederländischen und belgischen Dienstleister dieser Branchen waren schon sehr früh international ausgerichtet, während nämlich deutsche Unternehmen noch hinreichend Arbeit im Binnengeschäft hatten. Die größere sprachliche Flexibilität und eine stärkere Kundenorientierung reklamieren nicht wenige (nord)-belgische und niederländische Betreiber für sich. Die Deutschen, so heißt es, sähen zuerst die Technik und erst dann den Kunden, während es den Dienstleistern in BeNeLux immer auch darum ginge, dem Kunden nicht nur eine Lösung, sondern immer auch die beste Lösung anzubieten.

Das wird man in Deutschland vielleicht anders sehen. Tatsächlich aber gelten die deutschen Kran- und Schwertransportdienstleister eher als konservativ. Hier herrsche in den Unternehmen oftmals die Philosophie des „Das-haben-wir-immer-schon-so-gemacht“ vor, wodurch Veränderungen und neue Lösungen in Deutschland länger benötigten, um in der Praxis anzukommen.



So

- können die den Kran begleitenden Transporteinheiten zum Transport des Kranzubehörs bis zu maximal 100 t zulässiges Gesamtgewicht eine Dauergenehmigung erhalten, über 100 t zGG besteht immer noch die Möglichkeit, eine streckenbezogene Dauergenehmigung zu erhalten,
- dürfen Pendelachsen bis zu 13,4 t aufgelastet werden,
- Antriebsachsen bis zu 13 t,
- und Lenkachsen bis zu 9 t.

Diesen großzügigen Regelungen auf der einen Seite steht eine Null-Toleranz-Politik auf der anderen Seite gegenüber. Verwiegeschleifen in den Autobahnen messen Achslasten und Achsabstände, da empfiehlt es sich nicht, die Sache mit den Gewichten mal großzügig zu handhaben.

Wie gesagt: Bis es soweit war, bis sich in den Niederlanden eine Zentralisierung der Genehmigungsbeschaffung durchgesetzt hatte, mit all den jetzigen

Errungenschaften, hat es auch schon seine Zeit gedauert, wie gerade Ton Klijn der KM-Redaktion darlegte.

Doch was nützen den niederländischen Kran- und Schwertransportdienstleistern im internationalen Geschäft all diese Errungenschaften der Gegenwart, wenn es an der Grenze dann vorbei ist mit den großzügigen Regelungen?

Es zeigt sich, dass Alleingänge den Niederländern nicht wirklich helfen, wenn die Nachbarn nicht mitziehen. Wenn in Belgien zum Beispiel jenseits 44 t Gesamtgewicht und bei den Kranen schon ab einem 2-achsigen AT nichts mehr über die Autobahn rollen darf. Wenn überhaupt jedes Land ganz offensichtlich darauf bedacht ist, die Gebühreneinnahmen bloß nicht versiegen zu lassen und darüber hinaus, den heimischen Markt noch ein wenig abzuschotten.

Da passt es gut ins Bild, wenn sich Transporteure be-

Der Export chinesischer Maschinen wird seitens China nicht an komplizierten Transportgenehmigungen scheitern.

klagen, dass sie nur aufgrund des falschen Nummernschild – gefühlt oder vielleicht auch real – viel schärfer und häufiger kontrolliert werden als einheimische Transporte.

Ob sich Europa diese Kleinstaaterei noch lange erlauben kann, wird immer häufiger bezweifelt. Brancheninsider erklären heute schon klipp und klar, was die Maschinen- und Anlagenbauer ebenfalls zu spüren bekommen: Jede Baumaschinenmesse der jüngeren Vergangenheit hat Maschinen aus China gesehen, die von Jahr zu Jahr besser wurden.

Und damit nicht genug: Heute ist die schnelle Verfügbarkeit von Maschinen ein überragender Aspekt bei Investitionen. Es nützt nichts, An-

lagen und Maschinen bauen zu können, wenn man sie am Ende nicht transportiert bekommt, beziehungsweise für den Transport mit ungeheurem Zeitaufwand unendlich viele unterschiedliche Auflagen zu erfüllen hat.

Eine dermaßen vom Export abhängige Wirtschaft wie die europäische und insbesondere die deutsche muss ein vitales Interesse daran haben, die Warenströme zu erleichtern, also Hindernisse abzubauen. Das Gegenteil aber scheint derzeit der Fall zu sein. Und in China? Davon darf man wohl ausgehen, dass der Export chinesischer Maschinen seitens China nicht an komplizierten Transportgenehmigungen scheitern wird.

Was bedeutet „Koninklijke“?

Die Niederlande ist eine parlamentarische Monarchie und es gibt bestimmt schlechtere Monarchisten als unsere Nachbarn im Nordwesten. Zahlreiche Unternehmen tragen vorne den Zusatz „Koninklijke“ (königlich) im Unternehmensnamen, zum Beispiel auch „Koninklijke Nooteboom“.

Das bedeutet nicht, dass die Inhaber oder Beschäftigten der Unternehmen ganz besonders glühende Monarchistinnen und Monarchisten sind. Den Zusatz „Koninklijke“ darf sich ein Unternehmen auch nicht einfach so in den Namen schreiben. Um sich „königlich“ nennen zu dürfen, müssen einige Kriterien erfüllt werden. So muss das Unternehmen 100 Jahre ununterbrochen, also auch ohne Insolvenz, bestehen und zudem bestimmte Standards gegenüber den Beschäftigten einhalten sowie sich um das Gemeinwohl verdient gemacht haben.



„Antarctica“ – der Bildname sagt alles:
Auch im ewigen Eis nimmt Sarens Aufträge an.

Eine einfache, leicht verständliche Weisheit, die leider noch nicht so sehr ins Bewusstsein der Europäer gedrungen ist.

Wie wichtig der Maschinen- und Anlagenexport alleine schon für Deutschland ist, kann jeder sehen, der sich auf den entspre-

chenden Autobahnen bewegt, zum Beispiel auf der A61. Befeuert von der weltweiten Gier nach Energie, wird gebaut, dass es nur so kracht. Im Mittleren Osten schwimmen die Scheichs in Öleinnahmen und realisieren die irrsinnigsten Bauprojekte. Zu-

gleich werden aber auch in der Petrochemie und im Kraftwerksbau zum Teil längst überfällige Investitionen getätigt.

Was das für die Kran- und Schwertransporttransportbranche bedeutet, lässt sich leicht an den Absatzzahlen der Fahr-

zeugbauer und an der (Nicht-) Verfügbarkeit von Kranen ablesen. Noch benötigt der Markt mehr Equipment als die Hersteller liefern können.

Dabei folgt der Nachfrage-trend einer recht einfachen Formel: Höher, länger, breiter,



Mit Sicherheit wirtschaftlicher.
Warum? Fragen Sie uns!

WILBERT Turmkrane GmbH

Lohrgraben 2
D-55444 Waldlaubersheim
Telefon +49 (0)6724 606-400
Telefax +49 (0)6724 606-193
www.wilbert-turmkrane.de
kontakt@wilbert-turmkrane.de

Sarens in gelb: Dann kann es sich nur um einen Kran des 50:50-Joint Ventures Sarens-Bracht handeln.



schwerer werden die zu transportierenden und zu hebenden Güter. Kein Wunder, dass die Schwertransportbranche derzeit wenig Grund zu klagen hat. Kein Wunder, dass es einen Trend zum Großkran gibt.

Was dieser Trend zum Großkran rein praktisch bedeutet, wird am ehesten am Beispiel des CC 2800 oder des LR 1750 deutlich. Bei der Markteinführung dieser Maschinen durften beide Krane durchaus als Großkrane gelten. Inzwischen aber gilt der CC 2800 CARL VAN DEN EYNDE, CEO Sarens Group, als „Arbeitspferd“.

Um die immer größer und schwerer werdenden Module großtechnischer Anlagen heben zu können, werden ganz andere Krane benötigt – Krane wie der LR 11250, der CC 6800, der CC 8800 oder zukünftig der CC 9800.

Allerdings ist es nicht so, dass dieser Trend zum Großkran nur ein Phänomen am oberen beziehungsweise obersten Ende

Noch benötigt der Markt mehr Equipment als die Hersteller liefern können.

des Tragkraftspektrums ist. Dieser Trend setzt sich auch in den unteren Tragkraftklassen fort. Er hat jetzt schon und wird in absehbarer Zukunft weiterhin das Geschäft mit der Krandienstleistung deutlich verändern.

Ein aktuelles Anzeichen für diese Veränderung stellt die Tatsache dar, dass sich trotz der in den Niederlanden und dem Norden Belgiens schon seit einigen Jahren anhaltenden guten Konjunktur die Preise für die Kranvermietung kaum erholt haben. Und das betrifft insbesondere die ehemaligen „Brot-und-Butter-Geräte“, also etwa die 2- sowie die 3-Achser, sodass man sich bisweilen fragen kann, warum Kranbetreiber überhaupt noch Krane in diesen Tragkraftklassen anbieten.

Für 53 bis 59 Euro würden 3-Achser pro Stunde vermietet,

so Doron Livnat, Managing Director Hovago und ehemaliger Eigentümer der Riwal-Kranflotte. Er kommentiert diesen Irrsinn mit den Worten: „Die sind alle bescheuert, und das dürfen Sie ruhig so schreiben!“

Ist dies jetzt noch das berühmte „Klagen auf hohem Niveau“, das die Kranbranche ganz ohne Zweifel so gut beherrscht wie kaum eine zweite Branche? Oder ist die Unfähigkeit die Preise in den unteren Kranklassen anzuheben nicht eher ein Beleg für einen Strukturwandel im Geschäft mit der Krandienstleistung?

Niemand darf vergessen: Die Zeiten sind doch derzeit so, dass die Preise angeglichen werden können – und müssen. Ein eigenartiges Geschäftsmodell aber habe sich von Deutschland aus über

die Niederlande ausgebreitet, so die KM-Gesprächspartner. Ein Geschäftsmodell, das den unternehmerischen Gewinn nicht mehr im operativen Geschäft erwirtschaftet, sondern durch die Vermarktung des Gebrauchtkranks, dem was einst, wie es auch Carl Van den Eynde, CEO Sarens Group, betont, doch nur das Sahnehäubchen war.

Die derzeitige Kranknappheit hat diesem Geschäftsmodell offenbar noch in die Hände gespielt. Spekulation ist an die Stelle von Kalkulation getreten. Und selbstverständlich spielten immer schon Emotionen eine Rolle: Die meisten und die größten Krane zu betreiben, war für einige Unternehmer schon ein Wert an sich; oder dem Kollegen bar aller wirtschaftlichen Vernunft einen Kran nach Möglichkeit auf die Baustelle direkt vor der Hofeinfahrt zu stellen.

In dieser emotionalen Herangehensweise aber sieht Doron Livnat einen Mangel an

„Zu sagen, ich mache es für zwei Euro weniger, ist keine Kalkulation, die auf Dauer aufgehen kann.“

Professionalität: „Emotionen habe ich für meine Familie, im Geschäft aber haben Emotionen nichts verloren“, so seine nachvollziehbare Auffassung, wie eigentlich jedes Geschäft zu betreiben ist.

Dies mag der eine Grund sein, warum Doron Livnat sich aus dem Krangeschäft zurückgezogen hat. Will heißen aus dem Geschäft mit der Kranvermietung inklusive Bediener. Das sogenannte Bare-Rental, die reine Maschinenmiete, betreibt er weiter – ohne Emotionen, weltweit.

Auch Ton Klijn sieht bei einigen Kranbetreibern ein grundsätzliches Problem, das darin liegt, dass sie eine etwas eigenwillige Kalkulation betreiben: „Zu sagen, ich mache es für zwei Euro weniger als der Wett-

bewerber, ist keine Kalkulation, die auf Dauer aufgehen kann.“

Noch sind die Zeiten gut. Die Auslastung der Krane stimmt, die Lieferengpässe der Hersteller verhindert den schnellen Aufbau von Überkapazitäten. Krane sind schlecht zu bekommen, Kranführer aber auch. Die Krane stehen nicht auf den Betriebshöfen herum, und dennoch erholen sich die Vermietpreise eher langsam bis gar nicht.

Und eben gar nicht in der Klasse der einstigen „Brot-und-Butter“-Maschinen, den 2- sowie den 3-Achsern. Carl Van den Eynde sagt ganz klar, dass Sarens nicht mehr in die unteren Kranklassen investiert. Das Geschäft mit den 2- und 3-Achsern, darin sehen viele keine Zukunft mehr. Ein Trend zum Großkran also auch hier? Muss ein Kran mindestens vier Achsen haben, damit man als „klassischer“ Kranvermieter

mit ihm Geld verdienen kann?

Einen Erklärungsansatz auf die Frage, warum sich in den unteren Kranklassen die Preise so schlecht erholen, bietet eine Studie der ING Lease (Niederland) B.V. über den niederländischen Kranmarkt. Da seien zum einen die großen Kranbetreiber, die ihr Geld schon längst durch erweiterte Mehrwertleistungen, zum Beispiel der Abwicklung ganzer Projekte, verdienen, und auf der anderen Seite die „Ein-Mann-Betriebe“, die so schlank sind, dass sie auch mit den extrem niedrigen Vermietpreisen zurecht kommen.

Dieser Wettbewerb verhindert eine durchgreifende Erholung der Vermietpreise: Die Großen gehen diesen Preiskampf mit, aus Angst einen

gehörige Portion Spekulantentum, weil es ja so einfach ist mit den vorhandenen Krane Geld jenseits des operativen Geschäfts zu verdienen.

Doch der „Wake-up-call“, so DORON LIVNAT, wird kommen, die Konjunktur wird drehen, darin waren sich alle niederländischen KM-Gesprächspartner einig. Ein Zeitfenster von vielleicht noch zwei Jahren bliebe jetzt noch, um das Vermietgeschäft wieder profitabel betreiben zu können. Die Politik, den Kran praktisch zum Selbstkostenpreis zu betreiben, um am Ende einen unternehmerischen Gewinn durch den Verkauf des Krans zu erzielen, diese Politik wird nicht mehr lange gut gehen können. Es ist eine Politik des Spekulantentums, die durch die derzeitige

Es bleibt ein Zeitfenster von zwei Jahren, um das Vermietgeschäft wieder profitabel zu betreiben.

möglichen Projektkunden dauerhaft zu verlieren, die Kleinen haben dann keine andere Wahl, aber können – derzeit und bei guter Auslastung – überleben. Hinzu kommt derzeit eine ganz

ungewöhnliche Krankonjunktur noch befeuert wird und gar nicht mehr vorgibt, im operativen Geschäft Geld verdienen oder gar einen Kran dauerhaft erwerben zu wollen.

Auch die ING-Studie fragt, wo die Kranvermietunternehmen denken, in ein paar Jahren



Bis 200 t Tragkraft bietet der Fahrpark von Kuiphuis, 50% der Krane sind aber Spierings-Krane.



Drehscheibe BeNeLux: WKA-Turmteil wird bei Ter Linden umgeschlagen, weil die Genehmigungsbestimmungen in Deutschland, Niederlande, Belgien und Frankreich einen durchgängigen Transport nicht zulassen – und sich das Unternehmen auf "just in time"-Lieferungen von WKA-Teilen auf Windpark-Baustellen spezialisiert hat. KM-Bild

stehen zu wollen, wenn nämlich mögliche Überkapazitäten den Vermietpreis weiter unter Druck setzen werden und der Wert gebrauchter Krane dann nicht irrsinnigerweise nur wegen der Verfügbarkeit über dem Neuwert liegt.

Dann wird sich nach Meinung der Brancheninsider zeigen, wie viele der zur Lieferung anstehenden Krane tatsächlich benötigt werden und wie viele Bestellungen im Vertrauen darauf getätigt wurden, dass sich der Kran, wenn er endlich geliefert wird, noch mit einem gehörigen Aufschlag gleich weiterverkaufen lässt.

Wie gesagt, alle KM-Gesprächspartner in BeNeLux erwarten, dass diese Zeiten bald vorbei sein werden. Und in der Folge wird die Konsolidierung des Kranvermietmarktes weiter voranschreiten. Eine Konsolidierung, die jetzt schon zwei wachsende Gruppen von Kranbetreiber kennt: jene Gruppe mit einem oder zwei Kranen und jene Gruppe mit über 30 Maschinen.



Kuiphuis-Kranballet an einem Stadion.

Die Konsolidierung des Vermietmarktes folgt in den Niederlanden damit ähnlichen Mustern wie zum Beispiel in der Schweiz. Ein Muster, das sich ganz vereinfacht so beschreiben lässt: Die ganz kleinen Vermieter überleben dank ihrer Flexibilität, und die großen werden größer – die kleinen und mittleren Betreiber, die klassischen Familienbetriebe, die so viele Jahre das Gesicht der Branche geprägt haben, sie werden übernommen oder geben das Geschäft einfach auf.

Beispiele für Akquisitionen hat es in der jüngeren Vergangenheit eine ganze Reihe gegeben, wobei die Riwal-Übernahme durch Sarens eher ein „netter Zufall“ war. Man habe nicht gezielt gesucht, so Carl Van den Eynde gegenüber KM, aber als sie hörten, dass Riwal sich aus dem Krangeschäft zurückziehen möchte, habe man gehandelt. Unter anderem, um zu verhindern, dass Sarens Nederland, ansässig in Dordrecht, sich praktisch im Hinterhof neuer Konkurrenz erwehren muss.

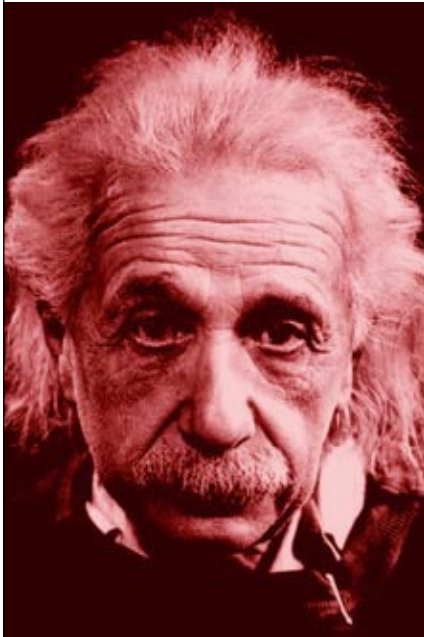


Im Bild rechts und typisch für Holland: Betonieren ist Kranarbeit, jedenfalls auf recht vielen kleineren Baustellen, darum ist der Beton-Kübel oft mit dabei. KM-Bild



WAGENBORG NEDLIFT

Maschinen und Kopfarbeit



Wagenborg Nedlift ist nicht das größte Unternehmen auf dem Schwertransport- und Hebesektor. Mehr noch, unser Ehrgeiz wird auf anderer Ebene entfacht: wir entwickeln die beste Lösung für Ihre Schwertransportaufgabe. Kreative Lösungen, die bei Wagenborg Nedlift aus dem Zusammenspiel von Engineering und Erfahrung entstehen.

Kürzliche Investitionen in schwere Raupenkrane und Modultrailer mit Selbstantrieb haben unseren Wirkungsbereich geographisch und projektmäßig erheblich vergrößert. Und das sind wichtige Neuigkeiten für Sie! Es ist gut zu wissen, dass es eine ausgezeichnete Alternative für die Betreuung Ihrer Projektladung gibt. Bei Wagenborg Nedlift bekommt Ihr Projekt die Aufmerksamkeit, die es verdient. Als eines der renommiertesten Schwertransport-Unternehmen in Europa, müssen wir ja auch diesem Ruf gerecht werden. Unsere Mitarbeiter stehen hierfür ein; ihre Erfahrung und ihr Know-How sind unverzichtbar, wenn es um die Logistik Ihrer kostbaren Kapitalgüter geht.

Die fortschrittlichsten Maschinen, das richtige Personal und Kopfarbeit: diese Kombination führt zu den besten Logistiklösungen. Und darum geht es in unserem Fach.

Wagenborg Nedlift – Die Kunst des Schwertransports



Wagenborg Nedlift B.V. | Tel. +31 (0)50 - 3682800 | Fax. +31 (0)50 - 3682849 | E-mail: nedlift@wagenborg.com | www.wagenborg.com

Bei insgesamt guter Auslastung der Krane führen die Akquisitionen nicht zur Schließung von Standorten, sondern zu einer „Filibialisierung“ – und zwar über die Grenzen hinweg. So hat erst im April Wagenborg Nedlift S & G in Lingen gekauft. Eine für Wagenborg Nedlift durchaus nicht ungewöhnliche Strategie, denn das Unternehmen ist erst ab 2000 durch den Zusammenschluss von insgesamt sieben alt eingesessenen Kranbetreibern entstanden.

Die Mutter der Wagenborg-Gruppe ist eine niederländische Reederei. Und da derzeit noch weltweit sehr viel transportiert wird, kann man sich leicht ausrechnen, dass Wagenborg eine ziemlich starke Mutter ist. Auf jeden Fall ist Wagenborg Nedlift innerhalb der letzten Jahre mit aktuell rund 120 Geräten zu einem der größten Kranbetreiber in BeNeLux aufgestiegen. Hinzu kommt Schwertransportequipment bis hin zu den Selbstfahrern, mit denen das Unternehmen dann innerhalb

Europas Projekte abwickeln will.

Auf der anderen Seite drängen belgische Kranbetreiber wie Michielsen in den niederländischen Markt.

Was sich in dieser „Filibialisierung“ andeutet, ist eigentlich auch eine Internationalisierung des Geschäfts mit der Krandienstleistung. Jedenfalls eine

Die ganz kleinen Vermieter überleben dank ihrer Flexibilität, und die großen werden größer.

stärker international ausgerichtete Strategie der größeren und mittleren Krandienstleister, während die „Ein-Mann-Betriebe“ mit ihren kleineren Kranen praktisch „um den Kirchturm herum“ arbeiten.

Schon vor einigen Jahren erklärte der technische Außendienstmitarbeiter eines deutschen Kranbetreibers der KM-Redaktion, dass man einen 500-Tonner in einem Umkreis von etwa 300 km auslasten

müsse – und er sprach dabei von einem Telekran. Vielleicht müssen es heute keine 300 km mehr sein, weil die Bauwirtschaft bei ihren größeren Projekten das Vorhandensein dieser Kranklasse berücksichtigt.

Dennoch genügt ja schon der Blick auf die Europakarte, um zu erkennen, dass jeder Kranbetreiber in BeNeLux mit

Kranen dieser Größenordnung praktisch international tätig sein muss – jedenfalls nach der 300 km-Theorie. Doch im grenzüberschreitenden Geschäft wird deutlich, wie weit Europa von einer Wirtschaftsunion oder gar Einheit noch entfernt ist, wie wohl die alten Grenzen noch existieren.

Was vor allem für die über nationale Grenzen hinweg operierenden Schwerlastunternehmen ein Ärgernis ist, stellt of-

fenbar für die Kranbranche eine nahezu unüberwindbare Hürde dar. Dabei ist ein 500 t-Telekran ja beileibe kein Exot mehr.

Kranbetreiber haben nämlich noch ein paar weitere Schwierigkeiten im grenzüberschreitenden Geschäft. Eine zum Beispiel stellt die Betankung mit „rotem“, steuerbegünstigtem, leichten Heizöl oder „weißem“ Dieselmotorkraftstoff dar. Welches „Stöffchen“ da verbrennt, ist dem Motor ziemlich egal, nicht aber den Staaten.

In Frankreich: „rot“ für den Kranbetrieb, „weiß“ für die Straßenfahrt. In Belgien: „rot“ für den Kranbetrieb und die Straßenfahrt. In den Niederlanden: bis jetzt wie in Belgien, ab Sommer wie in Deutschland. In Deutschland: „weiß“ für den Kranbetrieb und die Straßenfahrt.

Ein weiterer Punkt ist die unterschiedliche Ausbildung der Kranführer/innen. Kranführer/in ist in den Niederlanden ein Beruf. Nur ausgebildete Kranführer/innen dürfen Krane bedienen. Es gibt in unserem

Der Trend zum Großkran: Was einst einmal als wirklich „groß“ galt...





... ist heute schon eher ein „Arbeitspferd“.

Es gibt viele Hürden, die den Export der Krandienstleistung erschweren.

„einheitlichen“ Europa für Kranbetreiber also viele Hürden, die den Export der Krandienstleistung erschweren, und so, wie der Vorsitzende der VVT, LION VERHAGEN, gegenüber der KM-Redaktion darstellte, eine Restrukturierung des Kranvermietmarktes behindert. Gerade jene wachsende Gruppe der Kranbetreiber mit über 30 Geräten seien im Prinzip darauf angewiesen über die Grenzen hinweg zu arbeiten. Dies aber wird durch die unterschiedlichen Bestimmungen erheblich erschwert.

Diese real existierenden Grenzen in Europa sind zudem wohl auch dafür verantwortlich, dass sich die unterschiedlichen Einzelmärkte zwar tendenziell ähnlich entwickeln, aber es trotzdem klare Unterschiede gibt.

Nach KM-Informationen ist zum Beispiel aktuell etwa jeder dritte bis vierte neu zugelassene Kran in den Niederlanden ein mobiler Baukran, wobei natürlich Spierings Krane B.V. einen gehörigen Teil dieses Kuchens beansprucht. Dass das Faltkran-Konzept in BeNeLux,

vor allem aber in den Niederlanden so gut angenommen wurde, scheint mehrere Gründe zu haben. Da mag das Berufsbild Kranführer eine Rolle spielen, schließlich macht es wenig Sinn, extra einen Kranführer auf der Baustelle zu beschäftigen, nur für den Fall, dass ab und zu mal etwas gehoben werden soll. Gut möglich aber auch, dass die Nie-

BAU UND MARITIM HOCHLEISTUNGSSPEZIALSEILE



Unsere Hochleistungsseile – entwickelt für die anspruchsvollsten Anwendungen – zeigen, welches Ausmaß an Ausdauer, Robustheit und Flexibilität mit herausragendem Entwicklungs-Know-how erreicht werden kann.

Unsere Seile heben, transportieren, halten und schützen auch unter härtesten Bedingungen. Deshalb vertrauen führende Unternehmen auf unsere Spezialseillösungen.



TOGETHER IN MOTION

TEUFELBERGER Seil Ges.m.b.H.
Böhmerwaldstraße 20
4600 Wels, Austria
T +43 7242 615-0,
F +43 7242 605-01
www.teufelberger.com

Die Kranführer Ausbildung in den Niederlanden darf als die beste und umfangreichste in Europa gelten.

derländer neuen Konzepten gegenüber aufgeschlossener sind als zum Beispiel, die als konservativ angesehenen deutschen Kranbetreiber, und sich so der Erfolg der Faltkrane erklärt.

Auf jeden Fall geht aus dem „Jaarverslag 2006“ (Jahresbericht 2006) des VVT hervor, dass die Zahl der Faltkrane seit 1998 Jahr für Jahr gewachsen ist, und zwar von 168 auf 448.

Im VVT waren 2006 176 Kranbetreiber, das sind rund 75 bis 80% aller Kranbetreiber, organisiert, die zusammen annähernd 2.000 Teleskop-, Raupen- und Faltkrane betrieben. Das ist natürlich sehr, sehr viel Gerätschaft für ein Land mit rund 16 Millionen Einwohnern. Für so viele Krane muss es ja auch erst einmal Arbeit geben.

Und die gibt es derzeit noch. 1.500 Kranstunden, so PIET BRUIJSTEN, KUIPHUIS B.V.,

leisten die Geräte seiner Flotte pro Jahr. Es könnten auch mehr Kranstunden sein, es wäre auch Arbeit für noch mehr Krane da. 45 Krane betreibt das Unternehmen derzeit, womit Kuihuis als ein typischer Vertreter einer neuen Kranvermietergeneration gelten darf. 50% des



Schon seit geraumer Zeit läuft die Baukonjunktur in den Niederlanden auf hohen Touren.

Geräteparks besteht aus Spieringskranen, aber für zwei zusätzliche Faltkrane wäre auch noch Arbeit da, so BOB BRUIJSTEN, der Anfang des Jahres das Geschäft von seinem Vater übernommen hat.

Dass das Geschäft mit der Kranvermietung derzeit durchgängig von ruinösem Verdrängungswettbewerb gekennzeichnet ist, das ist angesichts des Bedarfs kaum vorstellbar und wird ganz bestimmt nicht für alle Kranklassen gelten. Die Mehrzahl der Kranbetreiber in

BeNeLux wird das Kerngeschäft bis heute in der Kranvermietung sehen – und nicht in der Spekulation auf erzielbare Restwerte.

Ob aber die Vermietpreise insgesamt schon da sind, wo sie eigentlich hingehören, das wird dann entschieden, wenn sich der Markt wieder in eine andere Richtung bewegt. Und diese Zeit wird kommen.

Ein wenig mag dann unseren Nachbarn noch helfen, dass dort nicht jeder Lkw-Fahrer nach einer kurzen Einweisung einen Kran bedienen darf. Die Kranführer Ausbildung darf als die beste und umfangreichste in Europa gelten.

Eine gute Ausbildung will aber auch gut bezahlt sein. Das Zeitfenster für Vermietpreiserhöhungen, darin waren sich fast alle Branchenkenner einig, das schließt sich. Eine Gefahr nämlich sehen derzeit viele Niederländer. Für sie steht fest, dass die Rezession in den USA schon bald Europa erreichen wird.

KM

BeNeLux in Zahlen

Belgien:

Fläche (km ²):	30.519	
Bevölkerung (in Mio.):	10,5	(2006)
BIP (in Mrd. Euro):	314,2	(2006)
BIP pro Einwohner:	29.924 Euro	(2006)
Wachstum BIP:	2,3%	(Schätzung 2007)
Arbeitslosenquote:	7,8%	(Schätzung 2007)

Niederlande:

Fläche (km ²):	41.473	
Bevölkerung (in Mio.):	16,4	(2007)
BIP (in Mrd. Euro):	534,3	(2006)
BIP pro Einwohner:	32.579 Euro	(2006)
Wachstum BIP:	2,8%	(Schätzung 2007)
Arbeitslosenquote:	3,2%	(Schätzung 2007)

Luxemburg:

Fläche (km ²):	2.586	
Bevölkerung:	459.500	(2006)
BIP (in Mrd. Euro):	33,1	(2006)
BIP pro Einwohner:	72.110 Euro	(2006)
Wachstum BIP:	4,5%	(Schätzung 2007)
Arbeitslosenquote:	5,1%	(Schätzung 2007)

