

„Starke Nachfrage in allen Geräteklassen“

Am Rande der Werksbesichtigung bei Tadano Faun ergab sich für das KM-Team die Chance zu einem kurzen Gespräch mit Wolfgang Dornseiff. Dabei zeichnete Wolfgang Dornseiff ein ziemlich positives Bild der gegenwärtigen Situation sowie der näheren Zukunft. Dass Krane als Spekulationsobjekte gehandelt werden, sieht Wolfgang Dornseiff durchaus gelassen.

KM: Wie viele Mitarbeiter beschäftigt Ihr Unternehmen zur Zeit und wie viele Krane mit welchen Tragfähigkeiten befinden sich derzeit im Fuhrpark?

Wolfgang Dornseiff: Wir beschäftigen derzeit an vier Standorten 115 gewerbliche und kaufmännische Mitarbeiter. Der Anteil an Auszubildenden liegt bei etwa 8%. Unser Fuhrpark umfasst momentan 42 Krane im Teleskop-, Gittermast- und Raupenkranebereich die die Traglastklassen von 30 t bis demnächst 300 t abdecken.

KM: Welche Kran-beziehungsweise Tragkraftklassen sind zur Zeit in der Vermietung am stärksten nachgefragt, beziehungsweise erzielen die besten Vermietpreise?

Wolfgang Dornseiff: Eine tendenzielle Bedarfszunahme spezieller Traglastklassen oder Techniken können wir nicht erkennen, eher eine ausgewogene aber starke Nachfrage aller Geräteklassen, sowohl im kurz- als auch im langfristigen Anmietungsbereich.

KM: Wie sieht ganz allgemein Ihre derzeitige Auftragslage aus?

Wolfgang Dornseiff: Sehr zufriedenstellend – und zwar standortübergreifend in allen Tätigkeitsfeldern! Mit einem Augenzwinkern füge ich aber hinzu: wir nehmen jedoch noch Aufträge an!

KM: Sind die Vermietpreise zufriedenstellend?

Wolfgang Dornseiff: Eine der obligatorischen Fragen. Ich möchte sie mit „zunehmend Ja“ beantworten. Das war selbst-

verständlich nicht immer so. Ich beobachte, daß der Überfälligkeit in diesem Punkt zaghaft Rechnung getragen wird, werden muss!

KM: Planen Sie derzeit Kraninvestitionen? Falls ja, handelt es sich um Austausch- oder Erweiterungsinvestitionen?

Wolfgang Dornseiff: Der bereits seit über zwei Jahren herstellerseitig herrschende Lieferengpass und daraus resultierende Lieferzeiten von teils zwei bis drei Jahren – selbst für kleinere Standardgeräte – zwingen jeden vorausschauenden Kranvermieter zur Investitionsplanung! Dies ist bei uns ein laufender Prozess und umfasst Investitionen in neue Techniken, Ersatz und Kapazitätserweiterung – alles aber mit Bedacht.

KM: Plant Ihr Unternehmen weiteres Wachstum? Zum Beispiel Eröffnung neuer Niederlassungen, Einstellung neuer Mitarbeiter oder ähnliches?

Wolfgang Dornseiff: Natürlich beobachten wir die regionalen Märkte – dort wo wir bereits tätig sind – sehr genau und mit Interesse. Neben einer in Planung befindlichen neuen deutschen Niederlassung zeichnen sich zeitgleich auch weitere Möglichkeiten im Ausland ab, über die jedoch noch nicht entschieden wurde. Zusätzliches Fachpersonal wird schwerpunktmäßig in unserem Unternehmensbereich „Maschinenmontagen sowie Betriebsumzüge“ ausgebildet und eingestellt, mit dem wir weltweit erfolgreich tätig sind.

KM: Einige Kranvermieter scheinen ihr Geld derzeit nicht mehr im operativen Geschäft



Die Dornseiff-Geschäftsführer Thomas Höchst (links) und Wolfgang Dornseiff vor einem neuen Tadano Faun-Kran für die Niederlassung in Rumänien. KM-Bild

zu erzielen, sondern treten eher als Kranhändler denn als Kranvermieter auf. Aus dem Investitionsgut Kran ist ein Spekulationsobjekt geworden. Wie schätzen Sie diese Marktsituation ein?

Wolfgang Dornseiff: Äußerst gelassen! Nach unserer Überzeugung und Wahrnehmung werden verantwortungsvolle und traditionsreiche Kranvermieter, zu denen wir uns zählen, ihren Fuhrpark nicht durch antizyklische Geräteverkäufe spürbar verringern oder technisch ausdünnen und Marktanteile „mitverkaufen“. Mittelfristig wird das operative Geschäft zu nachhaltig geschwächt, zumal Ersatzbeschaffungen entweder nicht schnell genug oder nicht wirtschaftlich realisiert werden können. In erster Linie konzentrieren wir uns auf die operativ erwirtschafteten Ergebnisse als vorrangige Erfordernis für die Unternehmensstabilität zur Grundlage langfristigen Erfolges. Für manche mag das konservativ sein – für uns ist dies aber auch Ausdruck von Verantwortung unseren Mitarbeitern gegenüber.

KM: Wagen Sie eine Prognose zur wirtschaftlichen Entwicklung? Kenner des niederländischen Marktes gehen zum Beispiel davon aus, dass es noch ein Zeitfenster von etwa zwei Jahren gibt, um die Vermietpreise anzuheben. Trifft diese Aussage Ihrer Meinung nach auch für den deutschen Markt zu?

Wolfgang Dornseiff: Nun ja, mit den Prognosen ist das ja so eine Sache. Nein, ich wage keine zeitlich formulierte Prognose! Ich bin optimistisch! Nicht

mehr – aber auch nicht weniger. Aus vielen Kundengesprächen bekomme ich ähnlich lautende Aussagen. Wie konjunkturrempfindlich ein Unternehmen ist, hängt nach meinem Dafürhalten stark davon ab, wie es personell, technisch und innovativ aufgestellt ist.

KM: Seit 2006 sind Sie mit einer Niederlassung in Rumänien vertreten. Wie kam es dazu?

Wolfgang Dornseiff: Aus einem konkreten Bedarfsfall heraus! Einer unserer deutschen Kunden hatte in Rumänien nicht die Infrastruktur vorgefunden, die er benötigte, um den dortigen Markt aktiv und nachhaltig zu bedienen. Mit einem 110 t-Kran, noch vor der Aufnahme in die EU, haben wir dann in Sibiu die Dornseiff s.r.l. gegründet. Das war der Anfang. Heute sind wir landesweit im Einsatz und bedienen namhafte Kunden aus den unterschiedlichsten Bereichen.

KM: Wie viele Krane und welche Tragkraftklassen betreiben Sie in Rumänien und welche Pläne haben Sie dort?

Wolfgang Dornseiff: Aktuell sind sechs Geräte von 30 t bis 180 t Traglast im Einsatz. Für dieses Jahr stehen zwei weitere Geräte vor der Auslieferung. Für 2009 und 2010 sind eine Reihe weiterer Geräte bestellt. Neben der Kranvermietung folgte Anfang 2008 als nächster Schritt die Gründung einer Arbeitsbühnenvermietung, die momentan massiv ausgebaut wird. Darüber hinaus bieten wir Schwer- und Spezialtransporte über einen angeschlossenen Partner an.

Herr Dornseiff, vielen Dank für das Interview.