



„Entscheidend ist, dass der Kranbetreiber operativ Geld verdient“

Doron Livnat, Managing Director Hovago Cranes B.V., forderte im April 2008 zu einer Rückbesinnung auf das eigentliche Geschäftsmodell der Kranvermietung auf. Drei Jahre später haben sich die Rahmenbedingungen dramatisch verändert – das Grundproblem aber ist geblieben. Die KM-Redaktion wollte drei Jahre später von Doron Livnat wissen, wie er die derzeitige Situation der Kranbranche einschätzt.

KM: *Mijnheer Livnat, im April 2008 führten wir mit Ihnen ein bemerkenswertes Gespräch, in dem Sie die Anhebung der Kranvermietpreise anmahnten. Sie zeigten sich damals auch über die weitere wirtschaftliche Entwicklung besorgt. Heute wissen wir, dass Sie voll und ganz recht behalten haben.*

Doron Livnat: Leider habe ich recht gehabt – mit allem, was ich damals gesagt habe. Aber dass die Krise so schnell kommen würde, damit habe ich nicht gerechnet. Ich war besorgt über das, was damals geschah und ich hatte die Befürchtung, dass es Ende 2008, Anfang 2009 zu einer Krise kommen könnte. Aber ich besitze keine Kristallkugel. Nur, wenn man für einen drei Jahre alten gebrauchten Kran mehr als den Neupreis erzielen kann, dann weiß man, dass man es mit einer Blase zu tun hat. Die Frage ist dann lediglich, wie groß die Blase ist.

KM: *Hätten Sie geglaubt, dass die Blase so groß sein würde?*

Doron Livnat: Ich möchte es so sagen: Ich war besorgt.

KM: *Aber es war doch für viele Beteiligte ein verlockendes Geschäft. Mit dem Verkauf neuer und gebrauchter Krane ließen sich hohe Gewinne erzielen.*

Doron Livnat: Entscheidend aber ist doch, dass der Kranbetreiber operativ Geld verdient. Dies aber findet man immer seltener in unserer Branche. Mehr und mehr wird das Geld über den Restwert verdient. Doch anders als zum Beispiel Bauland ist der Kran kein begrenztes Gut. Wenn die Kranhersteller sich vornähmen, die Produk-

tion von 3.000 Geräten pro Jahr noch weiter zu steigern, dann wäre das theoretisch möglich. Es würde zwar ein wenig dauern, bis auch die Zulieferer so weit wären, aber es wäre möglich. In den Jahren ab 2005 haben die Kranhersteller ja auch schon die Produktion erhöht. Die Frage aber ist doch: Hat es wirklich Arbeit für diese Krane gegeben? Offenbar hat es nicht genug Arbeit für diese Krane gegeben. Und die Konsequenzen sehen wir heute. Wenn heute ein Kran verkauft wird, dann läuft dieses Geschäft oft nur dann, wenn es dafür Rückkaufgarantien gibt. Ob das jetzt gut ist oder schlecht, möchte ich nicht beurteilen, aber es ist so, jedenfalls höre ich immer wieder von solchen Geschäften.

Marcel Riemsdag: Viele fragen sich auch nach der Rolle der Kranhersteller: Betrachten diese selbst die Kranfinanzierung schon als Teil ihres Kerngeschäfts?

KM: *Aber die Kranbetreiber müssen doch in der Tat Investitionen tätigen können, um zum Beispiel auf Geschäftsfeldern wie der Windkraft, die durch die Energiewende in Deutschland wahrscheinlich noch an Bedeutung gewinnen wird, tätig werden zu können. Da sind die Hersteller vielleicht tatsächlich gefordert.*

Doron Livnat: Die Windkraft, wir wissen doch alle, welche Krane dort eingesetzt werden – und auch dort zu Tagessätzen, die mörderisch sind. Wo aber wurde denn das Massengeschäft gemacht? In welchen Tragkraftbereichen wurden die großen Stückzahlen erzielt? Bei unserem Interview 2008 habe ich gesagt, dass man in den Tragkraftklassen bis 70 t kein Geld verdienen kann. Heute sage ich Ihnen: Es gibt

Hovago investiert. Neu bei Hovago: GMK5170.



bis einschließlich 100 t Tragkraft kein Geld mehr zu verdienen. Doch genau diese Tragkraftklassen haben bis zu 70 % der Stückzahlen ausgemacht. In diesem Bereich gibt es aktuell lediglich einen minimalen Bedarf. Im Gegenteil: Viele verkaufen ihre 50- bis 100-Tonner, um diese durch größere Krane zu ersetzen, zum Beispiel 200-Tonner, denn damit lässt sich Geld verdienen. Aber dann muss man den 200-Tonner auch als 200-Tonner vermarkten, ansonsten verschiebt man das Problem nur in die nächsthöhere Tragkraftklasse. Und mich wundert es, dass es in Deutschland und den Niederlanden bis weit in dieses Jahr hinein keine größeren Insolvenzen gegeben hat. Wer aber sorgt dafür, dass die Kranbetreiber überleben können? Und nicht nur zahlreiche Betreiber schreiben dicke rote Zahlen, wie sieht es denn mit den Finanzierern aus, das fragen sich doch mittlerweile viele in der Branche. Die Finanzierer haben doch den Neukran mit 100 % und den neuen gebrauchten Kran mit 130 % finanziert, sie haben dieses Spiel mitgespielt. Wie geht es denn da weiter?


Hovago investiert. Neu bei Hovago: LTM 1500-8.1.

„Viele verkaufen ihre 50- bis 100-Tonner, um diese durch größere Krane zu ersetzen.“

KM: Das hört sich nicht gerade nach glänzenden Aussichten für die Kranbranche an ...

Doron Livnat: Wir befinden uns immer noch ganz in der Nähe des Epizentrums der Krise. Zum Teil wird die notwendige Konsolidierung und Sanierung des Marktes ja noch verhindert. Doch selbst wenn ein-

zelne Unternehmen in die Insolvenz gehen, die Geräte bleiben ja. Und zugleich fehlen in Europa die großen nationalen Projekte, die für eine entsprechende Krannachfrage sorgen könnten. Ich bin der Überzeugung, dass wir in Europa noch drei Jahre brauchen werden, die Krise zu überwinden.

KM: Problematisch ist aus unserer Sicht ja auch, dass die Krane im Schnitt doch sehr jung sind, nachdem die Betreiber in den Boomjahren die Chance genutzt haben, ihre Fuhrparks zu verjüngen.

Doron Livnat: Die Hersteller haben wirklich gute Arbeit geleistet. Ich bin der festen Überzeugung, dass die Krane in den letzten zehn Jahren technisch viel besser geworden sind. Das bedeutet, dass wir mit den Kranen, die derzeit im Betrieb sind, noch sehr lange weiter arbeiten können. Wenn man davon ausgeht, dass man bis 100 t Tragkraft keine 20.000 km pro Jahr fährt und darüber keine 15.000 km pro Jahr, wenn man bedenkt, dass ein kleinerer Kran vielleicht 1.700

Stunden pro Jahr arbeitet und größere Geräte vielleicht 1.400 Stunden, dann kann man sich doch ausrechnen, dass ein zehn Jahre alter Kran nicht alt ist: 200.000 km, 17.000 Stunden, die Technik ist für erheblich mehr ausgelegt.

KM: Hovago selbst aber ist doch auch in der Kranvermietung tätig. Bedeutet dies, dass Ihr Unternehmen nicht investiert?

Doron Livnat: Ja wir vermieten Krane, weltweit, ohne Bedienpersonal. Unsere Kunden sind vielfach selbst Kranvermietunternehmen, denen wir bei unseren Geräten auch eine Mietkaufoption bieten. Aber wir bieten nur Krane ab 100 t Trag-

Hovago investiert. Neu bei Hovago: AC350/6.




Internationale Kranvermietung, ohne Bedienpersonal, insbesondere an Kranvermieter – dies ist das Kerngeschäft der Hovago Cranes B.V.



kraft. In diesem Bereich haben wir zu Beginn des Jahres zusammen mit Mammoet 20 Roadmaster bei Terex bestellt, denn wir sind überzeugt, dass man in dieser Tragkraftklasse ganz genau auf die Kosten achten muss, um überhaupt noch Geld verdienen zu können. Ein Lkw-Chassis ist da eine gute Lösung. Außerdem haben wir noch 30 AT, 30 RT und mehrere große Raupenkrane bestellt. Also wir investieren schon noch, aber nur in Bereichen, in denen sich überhaupt noch Geld verdienen lässt. Einen Kran mit weniger als 100 t Tragkraft brauchen wir hier in den Niederlanden nicht.

200.000 km, 17.000 Stunden, die Technik ist für erheblich mehr ausgelegt.

KM: Wenn sich jetzt aber alle oder viele Betreiber so verhalten wie Sie und nur noch Krane ab 100 t Tragkraft bestellen, dann fehlt aber doch den Herstellern das „Massengeschäft“ – und zwar vermutlich noch für einige Zeit. Glauben Sie, dass auf diesem Weg auch Hersteller in Schwierigkeiten geraten können?

Doron Livnat: Das kann man nicht ausschließen, aber ich gehe davon aus, dass die großen, namhaften Hersteller darauf vorbereitet sind und diese Krise überstehen werden, obwohl dieser Abschwung schon gewaltig ist.

Marcel Riemsdag: Die Hersteller wissen, dass sie einen zyklischen Markt bedienen. Schon früher hat es diese Zyklen gegeben. Darum glaube ich, dass sie auch die derzeitige Lage beherrschen werden.

KM: Und wie sieht es für die niederländischen Kranbetreiber aus?

Doron Livnat: Die Arbeit für die Kranbetreiber ist natürlich weniger geworden. Einige Bauunternehmen und Auftraggeber sind in-

solvent. Insbesondere die kleineren Tragkraftklassen sind betroffen und viele versuchen, diese Krane zu verkaufen. Es gibt ein deutliches Überangebot an Kranen bis etwa 150/160 t Tragkraft. Krane dieser Größenordnung lassen sich zwar noch sehr gut verkaufen, sie erzielen einen guten Restwert, vor allem aufgrund der Nachfrage aus dem Ausland – aber kann man mit diesen Kranen noch Geld in der Vermietung verdienen? Jeder tritt die Flucht nach vorne an. Der 70-Tonner wird durch einen 130-Tonner ersetzt, denn mit dem 130-Tonner kann man derzeit noch Geld verdienen. Dann aber arbeitet der 130-Tonner als 100-Tonner. So werden die Vermietpreise ruiniert. Man kann einen 500-Tonner als 400-Tonner einsetzen, aber er sollte doch zu 80 % als 500-Tonner zu einem entsprechenden Vermietpreis arbeiten und nicht plötzlich zu 50 % als 400-Tonner. Oder nehmen wir ein anderes Beispiel: Früher haben wir einen 160-Tonner geschickt, wenn 60 m Hauptausleger benötigt wurden. Heute bieten die 100-Tonner 60 m Teleskopausleger – wir bekommen für diese Einsätze allerdings auch nur noch den Preis für einen 100-Tonner.

KM: Die Technik macht es möglich ...

Doron Livnat: Die Technik kostet aber auch Geld. Und in den unteren Tragkraftklassen ist es Zeit, die Kosten zu reduzieren, denn die Kunden bezahlen für die Technik nicht. Benötige ich wirklich jede Ausstattungsoption? Brauche ich eine Auslegerverlängerung, wenn ich einen 60 m langen Teleskopausleger habe? Und wenn ich eine Auslegerverlängerung tatsächlich benötige, reicht dann nicht vielleicht ein 40 m langer Hauptausleger, der zudem leichter ist? Und es gibt doch auch noch andere Konzepte als den AT. Zum Beispiel der Lkw-Aufbaukran mit seinen geringen Wartungskosten, oder der RT, der ist doch in einigen Tragkraftbereichen und Einsatzfeldern ebenfalls eine kostengünstige Alternative, außerdem kann die Arbeit der 2-Achser auch ein Ladekran machen.

„Früher haben wir einen 160-Tonner geschickt, wenn 60 m Hauptausleger benötigt wurden.“

KM: Aber am Ende kann es doch nicht nur über die Kostenreduzierung gehen, am Ende muss das Ziel doch sein, auch die Vermietpreise wieder auf ein besseres Niveau zu bringen. Oder ist es dafür noch zu früh, wird das erst in zwei, drei Jahren geschehen können?

Doron Livnat: Ich bin optimistisch, denn in der Kranbranche gibt es zahlreiche kluge Menschen, es gibt Interessenvertretungen wie die ESTA, die VVT, die BSK, die ebenfalls ihren Beitrag leisten müssen und können. Und es geht hier absolut nicht um Preisabsprachen, sondern einzig und allein darum, dass wir über unsere Kostenstruktur sprechen. Der Ölpreis steigt und die petrochemische Industrie erhöht ihre Preise wegen des gestiegenen Ölpreises – das ist keine Preisabsprache. Reifen werden teurer, die Kranhersteller erhöhen die Preise, wir müssen neue Abgasnormen erfüllen – das alles kostet Geld, das alles muss in den Vermietpreis eingerechnet werden. Wir müssen nur sagen, dass wir das wollen, dass wir diesen Preis einfach brauchen – und dabei dürfen wir nicht ängstlich sein.

Mijnheer Livnat, Mijnheer Riemsdag, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Das Gespräch führten Jens und Manuela Buschmeyer