Welkom in Nederland: Ein Blick zu unseren Nachbarn!

Farbe erwünscht: Diese Neptune wurde vom Militär-Luftfahrtmuseum nahe Soesterberg zum Flughafen Lelystad transportiert, wo das Unternehmen Quality Aircraft Painting Service dem Flieger einen neuen Anstrich verpasste. Die Transport- und Kranarbeiten übernahm Royal Saan. Zwei LTM 1160 und ein LTM 1220 übernahmen dabei verschiedene Hebeaufgaben. Bild: Rob Dragt

Im Frühjahr 2008 bereiste die KM-Redaktion die Niederlande. Erste mahnende Stimmen sprachen von einem Ende des globalen Wirtschaftsbooms. Drei Jahre später wollte KM wissen, wie unsere Nachbarn die aktuelle Situation beurteilen.

Texte und Redaktion: Manuela und Jens Buschmeyer

RAISE RENTAL RATES – hebt die Vermietpreise an –, diesen Appell richtete Doron Livant, Managing Director der Hovago Cranes B.V., in einem Interview, das die KM-Redaktion im April 2008 führte, an die niederländischen und wohl auch an die europäischen Kranbetreiber insgesamt. Er erinnerte daran, dass doch das ursprüngliche Geschäftsmodell der Mobilkranvermietung vorsah, Mobilkrane mit Bedienpersonal in Gewinnerzielungsabsicht zu vermieten. Gewinne aber ließen sich mit jenen Vermietpreisen, die schon zu jener Zeit in einigen Tragkraftklassen und Regionen erzielt wurden, kaum noch erwirtschaften. Oft reichte es nicht einmal mehr, die Kosten zu decken.

Doch warum dieser Mietpreisverfall gerade bei unseren Nachbarn? Lion Verhagen, der Vorsitzende der VVT (Vereinigung Verticaal Transport, die Interessenvertretung der Krandienstleister), den die KM-Redaktion ebenfalls 2008 besuchte, erklärt im Jahr 2011, dass die Vermietpreise 1980 höher waren als aktuell, höher auch als 2008. 30 Jahre steigende Kosten, 30 Jahre sinkende Vermietpreise. Das ist schon verwunderlich. Während nämlich in Deutschland die Wiedervereinigung und ihre Folgen zu den bekannten Übertreibungen und Verwerfungen in der Kranbranche führten bei zugleich lange Zeit eher stagnierender Wirtschaftsleistung, sah die holländische Welt ganz anders aus.

Dass die Straßen, ja die gesamte Infrastruktur in den Niederlanden dermaßen gut „in Schuss“ ist, hat sicherlich mehrere Gründe, der wichtigste Grund dürfte das bis 2008 fast unun-

Zukunft am Haken: Ab 2012 können Weltraumbegeisterte ab Curacao in einem Raumgleiter zu 2-stündigen Flügen ins All aufbrechen. Zu Promotionzwecken wurde ein Modell des Raumgleiters auf einer Messe in Noordwijk gezeigt. Royal Saan schickte den Faun ATF 50G-3 zu diesem außergewöhnlichen Einsatz. Bild: Rob Dragt

Das niederländische Kran- und Schwertransportunternehmen Koninklijke Saan war damit beauftragt worden, Trainingsequipment des VTOC „Fokker“ von der Fokker-Trainingsschule im Flughafen Schiphol nach Aalsmeer zu bringen. Hier hat das Ausbildungsunternehmen, das Flugzeug-Wartungstechniker ausbildet, seinen Hauptsitz. Bild: Rob Dragt

Ein GMK3055. Bild: HSMS

terbrochene, 20-jährige Wirtschaftswachstum sein. Marco van Grinsven, Geschäftsführer und Inhaber der Kraanverhuur & Transport van Grinsven B.V., verdeutlicht im Gespräch mit der KM-Redaktion, was dies für ihn persönlich, aber zugleich für eine ganze Unternehmergeneration bedeutet hat. Nachdem er das Unternehmen von seinem Vater übernommen habe, musste er keine einzige nennenswerte Krise bewältigen.

Geht es der Wirtschaft gut, so geht es auch dem Staat gut. Eine solch hässliche Vokabel wie Staatsdefizit kannten die Niederländer bis einschließlich 2008 höchstens aus den Wirtschaftsnachrichten, wenn es zum Beispiel um Deutschland ging. Bis einschließlich 2008 wies der niederländische Staatshaushalt einen positiven Saldo auf – zuletzt (2008) 0,6 % des Bruttoinlandsprodukts .

Da fällt es der öffentlichen Hand selbstverständlich leicht, die notwendigen Investitionen zu tätigen. Doch die bis heute anhaltenden Infrastrukturinvestitionen – übrigens auch in den Ausbau des Güterschienennetzes wie die Betuwelijn vom Hafen Rotterdam an die deutsch-niederländische Grenze nach Zevenaar – sind selbstverständlich gut angelegt. Nicht umsonst ist Rotterdam, wie ein Niederländer unlängst nicht ohne Stolz anmerkte, der wichtigste deutsche Hafen. Nirgendwo sonst werden mehr deutsche Export- und Importwaren umgeschlagen, was natürlich insbesondere mit der Rheinanbindung zu tun hat.

... derzeit sind in den Niederlanden etwa 600 25,25 m lange „Ökokombis“ unterwegs ...

Trotzdem: Mit einer gewissen Hochachtung sprechen viele Deutsche von den Niederländern als dem Volk der Kaufleute. Seit jeher bildete der Handel die wirtschaftliche Basis der Niederlande. Und wer Handel betreibt, muss dafür sorgen, dass die Waren die Kunden erreichen. Und eine funktionierende Straßen-

Wenn das nicht ein „original“ holländischer Kraneinsatz ist: Der Kranbetreiber BKF hebt im Mai dieses Jahres das renovierte Oberteil einer Windmühle ein: Mit einem 130-Tonner wurde die 15 t schwere Last auf 22 m Höhe gehoben.

Ein ATF70G-4. Bild: HSMS

infrastruktur, auf der die Warenströme sich bewegen, gehört dazu.

Insofern ist es vielleicht nicht nur eine wirtschaftliche, sondern zugleich eine Mentalitätsfrage, weswegen die Infrastruktur in den Niederlanden – bis auf zwei abgelastete Brücken, eine bei Amsterdam, eine weitere bei Utrecht – weitestgehend intakt ist.

Selbstverständlich haben sich auch niederländische Banken am großen Kasinotisch verzockt, natürlich haben auch unsere Nachbarn eine Krise durchlebt. 2009 brach das Bruttoinlandsprodukt im Vergleich zu 2008, als noch 1 % Wachstum erzielt werden konnte (Deutschland: + 1 %), um 3,9 % ein *(Quellen: Germany Trade & Invest, Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH – gtai/ Statistisches Bundesamt/ILO/wikipedia).* In Deutschland betrug der Rückgang 4,7 % – und er wäre noch schärfer ausgefallen, hätte es nicht die Abwrackprämie gegeben.

Im Jahr 2010 wuchsen dann beide Volkswirtschaften, wobei das Wachstum in Deutschland mit 1,6 % etwas stärker ausfiel als in den Niederlanden (+ 1,3 %, Schätzung, Quelle: gtai). Und auch in diesem Jahr wird erwartet, dass die deutsche Volkswirtschaft stärker wächst als die niederländische, was in den letz-

Ein „Sindorf 1.000 t Krupp". Bild: HSMS

Ein „Wipper" im Einsatz auf einer niederländischen Baustelle. Bild: HSMS

ten 25 Jahren so gut wie nie vorgekommen ist. Insgesamt aber kann man wohl sagen, dass beide Volkswirtschaften sich in der Krise ganz ähnlich entwickelt haben.

Ein etwas anderes Bild zeigt sich bei der Entwicklung der Erwerbslosenquote. Während die Quote bei unseren Nachbarn von 2,5 % 2008 auf 4,3 % im Juli 2011 stieg *(Quelle: Statistisches Bundesamt/ILO)* sank die Erwerbslosigkeit in Deutschland im gleichen Zeitraum. Die Gründe für diese positive Entwicklung in Deutschland liegen aber eindeutig in der Nutzung der Kurzarbeiterregelung durch die Unternehmen, eine Regelung, die die Niederländer nicht kennen.

Eine Tatsache, die so manches niederländische Unternehmen vermutlich bedauern wird, denn obwohl die Erwerbslosigkeit in den Niederlanden gestiegen ist – 4,3 % ist immer noch die zweitniedrigste Erwerbslosenquote im EU-27-Raum. Da dürfte es in vielen Bereichen schwerfallen gute, hoch qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Und genau solche Mitarbeiter entlassen zu müssen, fällt umso schwerer. Doch genau dies mussten auch die niederländischen Fahrzeugbauer tun. Sowohl Broshuis als auch Nooteboom haben ihre Belegschaft deutlich reduziert (vgl. Interview Schwertransportmagazin Nr. 37 mit Johan van de Water, Nooteboom Trailers B.V., S. 30 ff und Interview mit Piet-Bas Broshuis, Geschäftsführer Broshuis International B.V., S. 18/19).

Gut und gerne 20 Jahre währte dieser Boom. Häuser, Wohngebäude, Gewerbegebiete – unsere Nachbarn bauten und bauten.

Allerdings waren selbstverständlich alle renommierten Sonderfahrzeughersteller Mitteleuropas von der Finanz- und Wirtschaftskrise in ähnlicher Weise betroffen. Nur noch wenige Märkte und Transportsegmente verzeichneten auch in der Krise überhaupt noch eine Nachfrage, vor allem eben im Energiesektor. In den Niederlanden selbst machte sich dies in besonderer Weise bemerkbar, denn jahrelang sorgte auch der Bauboom für entsprechend positive Wirtschaftsdaten.

Gut und gerne 20 Jahre währte dieser Boom. Häuser, Wohngebäude, Gewerbegebiete – unsere Nachbarn bauten und bauten. So stieg zum Beispiel die Wohneigentumsquote von 42 % im Jahr 1980 auf 55 % im Jahr 2003. Befeuert wurde die Bautätigkeit aber auch durch den unerschütterlichen Glauben an die beständige Wertsteigerung von Immobilien. So war es niederländischen Bauherren offenbar möglich Baukredite zu erhalten, bei denen eine Tilgung gar nicht vorgesehen war. 30 Jahre lediglich die Zinsen bedienen und sich am Ende der Laufzeit darauf verlassen, dass die Immobilie deutlich mehr Wert ist als zu Beginn, so war wohl die langjährige Finanzierungspraxis.

Dieser Traum aber scheint vorerst geplatzt. Außerdem bewilligten die Banken noch Hypotheken auf die Wertsteigerung. Heute dürften sich also einige Niederländer mit dem Problem konfrontiert sehen, Anschlussfinanzierungen zu erhalten, für die – wie bei Neukrediten auch –

Die mobilen Faltkrane sind in den Niederlanden auch deswegen so populär, weil sich auf den Baustellen kaum entsprechende Baukrane befinden, denn jeder Kran darf nur von einem ausgebildeten Kranführer bedient werden.
Bild: HSMS

... insbesondere die Kranvermietung hat unter der Nachfrageverschiebung sehr gelitten ...

die niederländischen Banken ebenfalls Tilgungsraten vereinbaren. Bauen ist also teurer geworden.

Überhaupt aber scheint schwer vorstellbar, dass in absehbarer Zeit die Bautätigkeit in den Niederlanden noch einmal das Vorkrisenniveau erreicht. Irgendwann, so Doron Livnat, Managing Director Hovago Cranes B.V., ist alles neu und saniert – und diesen Punkt haben die Niederländer ganz offensichtlich erreicht, jedenfalls was die privaten Häuser, Wohnungen und die Gewerbebauten betrifft.

Entsprechend heben zum Beispiel Marco van Grinsven und Sander Splinter, Managing Director Mammoet Europe, eine Nachfrageverschiebung weg vom baunahen hin zum industrienahen Sektor hervor. Doch in diesem Segment werden eben doch andere Transportlösungen – und Krane – benötigt als im Hochbau. Glücklich können sich all die Unternehmen schätzen, die diese Nachfrageverschiebung rechtzeitig erkannt haben – und zudem die Chance hatten, darauf zu reagieren.

Das aber war nicht allen Unternehmen möglich, und insbesondere die Kranvermietung hat unter der Nachfrageverschiebung sehr gelitten, mehr noch als auf anderen Märkten. Dies hängt vor allem mit einer vollkommen anderen Bauphilosophie der Niederländer zusammen. Wo zum Beispiel in Deutschland über Wochen und Monate klassische unten- oder obendrehende Baukrane eingesetzt werden, da verrichten bei unseren Nachbarn Mobilkrane diese Arbeit.

Zum Beispiel kleine Raupenkrane mit bis zu 200 t Tragkraft, die ständig auf der Baustelle umgesetzt werden, oder Teleskopkrane mit 50, 60 oder 80 t Tragkraft, die „just in time“ auf die Baustelle kommen und nach kurzer Zeit die nächste Baustelle anfahren. Diese Mobilkrane verrich-

20 Jahre wurde in den Niederlanden kräftig gebaut – entsprechend hoch war die Nachfrage nach baunah eingesetzten Kranen.
Bild: HSMS

1.200 t steht dran – also muss es ein AK 1200 sein. Da freut sich der Kranfan.
Bild: HSMS

Raupenkrane im Bereich der 200 t-Tragkraftklasse sieht man bei unseren Nachbarn recht häufig an Hochbauten. Bild: HSMS

ten meist auch die Arbeiten von Betonpumpen, weswegen man in den Niederlanden sehr viele Mobilkrane sieht, die mit einem Betonkübel unterwegs sind.

„Leider habe ich recht behalten", so stellt Doron Livnat drei Jahre nach dem ersten Interview fest. Auch mit der Feststellung, dass sich das Zeitfenster für eine Anhebung der Vermietpreise schließen werde, die Zeit bald abgelaufen sein werde, in denen Verluste aus dem operativen Vermietgeschäft durch den Verkauf des gebrauchten Krans ausgeglichen, ja mehr als ausgeglichen werden konnten.

Und die Spirale dreht sich weiter, die Kranvermieter haben die „Flucht nach vorne" angetreten ...

Märchenhafte Restwerte verleiteten manchen dazu, das mühsame operative Geschäft nicht mehr gewinnbringend betreiben zu wollen. Betreiber wurden zu Händlern. Schönes, schnelles Geld gab es zu verdienen, wenn ein drei Jahre alter Mobilkran 100 % vom Neupreis und ein gerade ausgelieferter Neukran bei direktem Weiterverkauf gar 130 % erzielte. Der Kranmarkt zeigte alle Anzeichen einer Überhitzung.

Was es bedeutet, wenn die Vermietpreise schon zu Zeiten hoher Auslastung nicht mehr oder gerade so kostendeckend gestaltet sind, das haben nicht nur unsere Nachbarn erfahren müssen. Nur sprechen niederländische Kranbetreiber und allen voran der Vorsitzende der VVT, Lion Verhagen, ungewöhnlich offen.

Um 20 bis 40 % – je nach Unternehmensstruktur und Tätigkeitsschwerpunkten – seien die Umsätze zurückgegangen. Besonders besorgniserregend aber dürfte die Tatsache sein, dass dieser Umsatzeinbruch nicht allein auf die geringere Auslastung zurückzuführen ist, sondern zu einem nicht unerheblichen Teil auch auf einen Mietpreisverfall in der Größenordnung von 10 bis 20 %, der inzwischen fast alle Teleskopkranklassen bis 700 t erfasst hat.

BUCH
LACKIERTECHNIK GmbH

BUCH Lackiertechnik GmbH
Luxemburger Str. 10
D-66482 Zweibrücken

Tel. +49(0)6332/4 79 79-0
Fax +49(0)6332/4 79 79-15
www.buch-lot.de

BRILLIANCE IN PAINTING

LACKIEREN PULVERBESCHICHTEN STRAHLEN

Die Restwerte gebrauchter Krane sind immer noch beziehungsweise schon wieder gut. Das gilt insbesondere für Großkrane. Bild: HSMS

Längst hat diese brisante Mischung aus Finanz- und Wirtschaftskrise einerseits und einer bis zur Überhitzung boomenden Baukonjunktur nicht nur die baunah eingesetzten Kranklassen erfasst. Doron Livnat und Lion Verhagen, berichten übereinstimmend, dass die Vermietung von AT-Kranen bis einschließlich 100 t Tragkraft nicht mehr rentabel sei.

Und die Spirale dreht sich weiter, die Kranvermieter haben die „Flucht nach vorne" angetreten – in den Niederlanden wie auch in Deutschland. Getrieben von der Tatsache, dass durch die Auslandsnachfrage die Restwerte der Krane immer noch gut sind, wenngleich sie sich auf einem normalen Niveau stabilisiert zu haben scheinen, werden die kleineren Krane verkauft und wird in größere Krane investiert, denn mit größeren Kranen lassen sich noch Gewinne erzielen.

An der Qualität darf man keine Abstriche machen, wenn der Kunde wiederkommen soll ...

Doch wie lange noch? Doron Livnat hält die Praxis, größere Krane für Arbeiten einzusetzen, für die eigentlich Krane kleinerer Tragkraftklassen aus reichen, für gefährlich. Derzeit scheinen zum Beispiel 130-Tonner im Austausch zum Beispiel für 50-, 60- oder/und 80-Tonner populär, die dann noch die Arbeit eines 100-Tonners mit erledigen sollen. Aber hat man den 130-Tonner erst lange genug als 100-Tonner und zum Preis eines 100-Tonners vermietet, dann erzielt man am Ende immer nur den niedrigeren Pries. Und Lion Verhagen bringt seine Bedenken mit den Worten zum Ausdruck: „Wenn alle das Gleiche tun, dann geht das auch nicht gut!"

Die gängige Vermietpraxis ruiniert also die Vermietpreise in jenen Tragkraftklassen, die noch rentabel betrieben werden können, die Überkapazitäten werden ebenfalls in die nächst höheren Tragkraftklassen verschoben. Dabei sind die Überkapazitäten selbst in den kritischen Kranklassen noch längst nicht abgebaut. Gerade einmal um 5 % ging der Kranbestand der VVT-Mitgliedunternehmen von Ende 2009 bis Ende 2010 zurück. Als Konsolidierung wollte dies keiner der KM-Gesprächspartner bezeichnen.

Vielmehr herrschte bei ihnen Verwunderung darüber vor, dass doch so wenige Akteure dem „Kranpoker" zum Opfer gefallen sind. Wer stützt diese Unternehmen? Und wie sieht es überhaupt mit jenen Finanzierern aus, die die Kredite oder die Leasingmittel für die Krane bei den Durchverkäufen zu Mondscheinpreisen zur Verfügung stellten?

Fragen, die, wie Doron Livnat befindet, nicht gestellt werden dürfen – und auf die wahrscheinlich auch niemand antworten wird.

Unmittelbar betroffen und zu einer Neuausrichtung gezwungen war hingegen der niederländische Kranhersteller Spierings Kranen B.V., der besonders von der Nachfrageverschiebung weg vom Bausektor betroffen war. Der Firmengründer Leo Spierings hat das Konzept des mobilen Faltkrans in den Niederlanden populär gemacht. Für die beschriebene Bauphilosophie lieferte er das ideale Krankonzept: Schnell einsatzbereit, schnell bei der Arbeit, schnell demontiert.

Es war ein langer Weg, bis auch Kranbetreiber in anderen Ländern von diesem Konzept überzeugt werden konnten. Doch auf den meisten dieser Ex-

◄ *Ein speziell modifizierter GMK4080-1 wurde im Sommer an eine niederländische Feuerwehreinheit ausgeliefert.* ►

portmärkte waren ebenfalls die Vermietpreise für Mobilkrane der unteren Tragkraftklassen bis etwa 100 t Tragkraft – und mit diesen Maschinen konkurriert der mobile Faltkran – unter Druck geraten. Was dies für die Produktionsauslastung der Hersteller in diesen ehemals so stückzahlstarken Klassen bedeutete, lässt sich leicht ausmalen.

Doch die niederländischen Fahrzeughersteller und der Kranhersteller Spierings hoffen darauf, dass der eine oder andere Exportmarkt noch Absatzchancen bietet. Die niederländischen Kranbetreiber und Transporteure hingegen, zumindest jene, die nicht international tätig sind, müssen darauf vertrauen, dass die Niederlande selbst die Krise bald vollends hinter sich lassen kann.

Diese Hoffnung allerdings teilen nicht alle Gesprächspartner. Man habe zwar die Talsohle durchschritten, aber die Krise noch lange nicht bewältigt, so kann man wohl die Erwartungen nicht nur für den niederländischen Markt zusammenfassen. Spezialisierte Unternehmen wie Ter Linden Transport B.V. könnten dabei von der Energiewende in Deutschland profitieren, da dann der Windenergiesektor wieder für einen Nachfrageschub sorgen dürfte, insgesamt aber sehen die KM-Gesprächspartner vor allem den niederländischen Markt noch in einer Konsolidierungsphase – was allerdings ganz offensichtlich auch für den deutschen Kran- und Schwertransportmarkt gilt.

Unternehmen, die nur noch überleben, weil sie von den Banken gestützt werden, Unternehmen, die aus Verzweiflung oder

Sarens in gelb: Dann kann es sich nur um einen Kran des 50:50-Joint Ventures Sarens-Bracht handeln. Der Hauptsitz von Sarens ist in Belgien, doch das Unternehmen betreibt auch eine Niederlassung in Holland und ist sowieso weltweit tätig.

Mit der Finanz- und Wirtschaftskrise endete in Holland auch der Bauboom.

Die rege Kraftwerkbautätigkeit in Deutschland bescherte auch den Kranbetreibern aus BeNeLux Aufträge. Im Bild: LR 1400 und LR 1750 in Lingen.

Angst, Kunden zu verlieren, zu nicht nachvollziehbaren Preisen Transporte und Krandienstleistungen anbieten – einiges kommt einem schon bekannt vor. Doch es geht auch anders, wie Roland ter Linden im Gespräch mit der KM-Redaktion darlegt: An der Qualität darf man keine Abstriche machen, wenn der Kunde wiederkommen soll, Qualität aber hat seinen Preis, unter den man einfach nicht gehen kann, das meint auch Marco van Grinsven.

Allerdings macht eben dieser Marco van Grinsven, den Herstellern wenig Hoffnung darauf, dass zumindest sein Unternehmen kurzfristig die immer noch guten Finanzierungskonditionen und Lieferbedingungen in Anspruch nehmen wird, um in neues Equipment zu investieren. Sein Gerätepark ist neu und vor allem sieht er den Zeitpunkt für Investitionen noch nicht gekommen: Unsere Kunden müssen erst wieder Angst haben, dass sie den benötigten Kran, die benötigte Transporteinheit zum benötigten Zeitpunkt gar nicht mehr bekommen. Dann kann man die Preise anheben und erst danach ist der Zeitpunkt für Investitionen gekommen, so sinngemäß gegenüber der KM-Redaktion.

So etwas nennt man Angebotsverknappung. *KM* ■

Lesen Sie im zweiten Teil des Niederlande-Reports:

Die Interviews mit Lion Verhagen und Roland ter Linden zu diesen Themen:

- Wie könnten die Strategien aussehen, den ständigen Vermietpreisverfall zu stoppen?
- Warum haben unsere Nachbarn weniger Angst vor höheren zulässigen Gesamtgewichten und Achslasten bis zu 16 t?
- Das System des Mandats – Ausnahmegenehmigungen zentral beantragt.
- So etwas gibt es auch: Routenplaner für Schwertransporte.
- Der Kran als mobile Arbeitsmaschine – in Holland darf er es sein.

Bis 200 t Tragkraft bietet der Fahrpark von Kuiphuis.