



„Meine Generation kannte das Wort Krise überhaupt nicht“

Gut 25 Jahre lang war die niederländische Wirtschaft auf Wachstumskurs. Eine ganze Unternehmerngeneration sah sich ab 2008 erstmals mit einer Rezession konfrontiert. Welche Auswirkungen dies für die niederländische Kran- und Transportbranche hatte und immer noch hat, darüber unterhielt sich die KM-Redaktion mit Marco van Grinsven, Geschäftsführer und Inhaber der Kraanverhuur & Transport van Grinsven B.V.

Das Gespräch führten Jens und Manuela Buschmeyer.

KM: Mijnheer van Grinsven, wie ist es den niederländischen Kran- und Schwertransportunternehmen in der Wirtschaftskrise ergangen?

Marco van Grinsven: Die einzelnen Unternehmen haben teilweise doch ganz unterschiedliche Probleme gehabt. In unserem Unternehmen waren die Bereiche von der Krise betroffen, die mit dem Bausektor zu tun haben, insbesondere natürlich auch der Mobilkran. Ansonsten sind wir aber ganz gut zurechtgekommen. Für uns war vorteilhaft, dass wir nicht nur für die Bauwirtschaft fahren, sondern auch andere Arten von Transporten durchführen. Wenn wir das nicht gehabt hätten, dann wäre es uns so gegangen wie vielen anderen auch, nämlich schlecht.

KM: Also war der Bausektor deutlich stärker betroffen als andere Bereiche, und wenn ich Sie richtig verstehe, dann hat der Industriesektor einiges aufgefangen?

Marco van Grinsven: Ja, der Industriesektor hat schon für Aufträge gesorgt. Natürlich sind Betriebe in Konkurs gegangen oder mussten sich verkleinern. Trotzdem denke ich, wenn wir den Industriesektor nicht gehabt hätten, dann hätten wir Probleme bekommen. Außerdem haben hier in Holland die Kranbetriebe vor der Krise viel neues Material eingekauft. Das hat oft weniger mit dem Geschäft als vielmehr mit Stolz zu tun. Es muss ja immer das Größte, das Beste,



Firmensitz der Kraanverhuur & Transport van Grinsven B.V.

das Neuste sein. Wenn man dann nicht auf seinen Betrieb achtet und genau überlegt, was man da eigentlich macht und es kommt eine Krise, dann hat man ein Problem. Hinzukommt, dass meine Generation das Wort Krise bis dahin ja überhaupt nicht kannte. Wir waren ja an ständiges Wachstum gewöhnt. Mein Glück war, dass ich trotzdem früh genug erkannt habe, was da los ist und dass es so nicht weitergehen würde. So konnte ich mich rechtzeitig einstellen, zumal ich ja auch einen sehr jungen Fuhrpark hatte und eigentlich nicht weiter investieren musste. Aber viele Kollegen, mit denen ich spreche, haben es jetzt noch schwer.



Eine Nachfrageverschiebung weg vom Bau- hin zum Industriesektor stellt Marco van Grinsven für den niederländischen Markt heraus.

„Wir sind in der Krise mit dem Transport groß geworden, größer als wir zuvor waren.“

KM: Was war denn stärker betroffen, der Kran- oder der Schwertransportbereich?

Marco von Grinsven: Der Kranbereich. Bei uns war es sogar so, dass das Kransegment zwar von der Krise betroffen war, aber der Transportbereich gewachsen ist.

KM: Wie das?

Marco von Grinsven: Als ich gesehen habe, dass die Industrie Transporte benötigt, wusste ich: das ist mein Ding! Wir haben dann geschaut, was für Transportlösungen die Industriekunden benötigten und haben die entsprechenden Fahrzeuge bauen lassen. Auf diese Weise hat man keine oder zumindest nur wenig Konkurrenz. Teilweise ist es so, dass es für bestimmte Transportanforderungen kein zweites Fahrzeug auf dem Markt gibt – außer es ist meins. Wenn dann die Krise vorbei ist, steht man natürlich gut da, denn niemand hat Geld, um zu investieren. Unser Unternehmen ist gut aufgestellt, wenn wir wollten, könnten wir investieren.

KM: Sie sind also in der Krise gewachsen?

Marco von Grinsven: Ja. Aber wohlgemerkt: im Transportbereich, nicht im Kransegment. Wir haben tatsächlich Kranfahrer auf unsere Lkw gesetzt. Wir sind in der Krise mit dem Transport groß geworden, größer als wir zuvor waren.

KM: Als wir vorhin hier zum Interviewtermin eintrafen, kamen gerade auch viele 3-achsige Krane von ihren Einsätzen

zurück. Macht das Geschäft in diesem Bereich denn überhaupt noch Spaß?

Marco von Grinsven: Ja sicher, das ist doch alles großes Spielzeug. Nein, im Ernst: das größte Problem ist, dass sich viele zur Zeit nicht in der Position sehen, nein zu sagen. Wenn bei mir jemand einen bestimmten Kran oder Lkw nachfragt, dann kann er natürlich mit mir über den Preis verhandeln. Preisnachlässe sind ja kein Thema, aber sie müssen doch in einem bestimmten Rahmen bleiben. Niemand kann von mir verlangen, dass ich zu einem Preis fahre, der für mich völlig unrentabel ist. Solche Aufträge lehne ich ab und sage mir: lass das andere machen. Und wenn andere für solche Preise fahren, dann ist das eben so. Mein Lkw bleibt jedenfalls stehen!

„Das größte Problem ist, dass sich viele zur Zeit nicht in der Position sehen, nein zu sagen.“

KM: Das ist natürlich eine sehr vorteilhafte Position. Zumal es bekanntermaßen ja auch sehr schnell geht, einen Preis kaputt zu machen, aber es fast unmöglich ist, ihn wieder auf ein vernünftiges Niveau zu bringen.

Marco von Grinsven: Dass sich die Kran- und Schwertransportdienstleister zu solch niedrigen Preisen überreden lassen, liegt an der Angst, die die Unternehmen haben. Aber wenn man keine Angst hat, ist das kein Problem. Ein Beispiel: Die Treibstoffpreise sind extrem gestiegen, deshalb geht jede Woche ein Brief an unsere Stammkunden raus, in denen wir sie darüber informieren, dass der Preis jetzt um so und so viel Prozent höher ist. Wir machen das! Und alle unsere Fahrzeuge sind weg, jeden Tag! Wir haben fünf Leute eingestellt, zusätzliche Lkw gekauft und trotzdem ist immer alles weg.

- Teleskop-Krane bis 1200 t
- Gittermast-Krane bis 800 t
- Raupen-Krane bis 1500 t
- Industriemontagen
- Schwertransporte
- Arbeitsbühnen



FRANZ BRACHT

KRAM-VERMIETUNG GMBH

www.bracht-autokrane.de









● Standorte **FRANZ BRACHT**
 ● Standorte **HOFMANN**
 ● Standort **WILDEN**

Hauptverwaltung
59597 ERWITTE
 Overhagener Weg 11-13
 PF 1047 / 59591 Erwitte
 Tel. 02943 / 97020
 Fax 02943 / 7881

47167 DUISBURG Tel. 0203 / 455550 Fax 0203 / 4555530
47809 KREFELD Tel. 02151 / 15921-0 Fax 02151 / 15921-20
45659 RECKLINGHAUSEN Tel. 02361 / 96045-0 Fax 02361 / 96045-20
32052 HERFORD Tel. 05221 / 97430 Fax 05221 / 75047
59823 ARNSBERG Tel. 02931 / 963720 Fax 02931 / 963725
59510 LIPPETAL Tel. 02388 / 301040 Fax 02388 / 3010420
32457 PORTA WESTFALICA Tel. 0571 / 5092369-0 Fax 0571 / 5092369-9

...Lust auf Last!

UNTERNEHMENSGRUPPE



Wir mieten auch zusätzliche Transportdienstleistungen von außen an. Und jetzt wird es ganz verrückt: da wird mir zum Teil angeboten, unter dem Preis zu fahren, den ich bereit bin zu zahlen. Warum? Das ist die pure Angst, dass ich vielleicht doch jemanden finden könnte, der bereit ist, noch billiger zu fahren. Die Angst davor, keine Arbeit zu haben, und die Kosten am Ende des Monats nicht bezahlen zu können ist einfach zu groß. Zusätzlich kommt dann auch wieder dieser verdammte Stolz ins Spiel. Wenn ich einen Tieflader kaufe, dann weiß der Verkäufer des Herstellers doch ganz genau, zu wem er gehen und sagen muss: van Grinsven hat auch gekauft. So läuft das Spiel eben.

KM: *Es ist das ganz typische Bild: diejenigen können am ruhigsten durch die Krise gehen, die einen gesunden Betrieb haben. Und diejenigen, die nur Leasinggeräte haben, stehen in der Krise natürlich unter dem ungeheuren Druck, die Raten einfahren zu müssen.*

Marco von Grinsven: Das denke ich auch.

„Ich sehe gar keinen Anlass,
jetzt zu investieren.“

KM: *Dahinter steckt aber doch eine ungesunde Mentalität, die nicht mehr darauf abzielt, Eigentum zu schaffen, also den Kran am Ende der Laufzeit wirklich kaufen zu wollen, sondern ihn einfach nur zu leasen und wieder abzugeben und dann ein neues Gerät zu leasen.*

Marco von Grinsven: So denken viele, aber wir denken nicht so. Wir kaufen lieber, dann gehört das Gerät uns und niemand nimmt es uns wieder weg. Und somit kann auch niemals jemand zu uns sagen, du musst jetzt fahren. Ich sage, ich fahre für den notwendigen Preis oder gar nicht. Natürlich kommen wir unseren Kunden hier und da auch einmal entgegen. Wir helfen schon, wenn es für einen unserer guten Kunden einmal finanziell schwierig wird – einmal. Aber die meisten Kunden haben ja jeden Tag ein „Problem“! Und das ist auch ein Spiel! Und dieses Spiel spiele ich nicht mit. Die Einkäufer denken sich, ja okay, ich habe jetzt 1.000 Euro für den Transport oder die Kranarbeit bezahlt, ich probiere das jetzt mal für 800 Euro einzukaufen. Dazu muss man einfach nein sagen. Schön wäre es natürlich, wenn solche Kunden mit ihren Forderungen auch bei allen meinen Kollegen auf Granit beißen würden, nachdem sie bei uns abgeblitzt sind.

KM: *Vorhin sagten Sie, dass Sie Ihre Kranfahrer zum Teil auf Lkw umgesetzt haben. Hat sich dadurch auch Ihre Flotte verändert? Haben Sie Krane abgeschafft?*

Marco von Grinsven: Nein, wir waren ja Eigentümer der Krane. Wir haben sie also gewaschen und schön nach drinnen in die Halle gestellt. Die Kranfahrer sind dann auf Lkw umgestiegen, bis sich die Zeiten wieder geändert haben. Das hat etwa 14 Monate gedauert. Als die Krannachfrage dann wieder angezogen hat, sind unsere Kunden wieder zurückgekommen, weil sie nämlich einsehen mussten, dass der niedrigste Preis auch nicht alles ist. Bis auf einen Kunden sind tatsächlich alle wieder zu uns zurückgekehrt und sie haben gut zu tun. Entsprechend ist unsere Kranflotte voll ausgelastet und wir haben bis jetzt auch 15 neue Mitarbeiter eingestellt. Außerdem mieten wir noch zusätzliche Krandienstleistungen an.



Die kleineren Kranklassen bis etwa 100 t Tragkraft haben die Krise besonders schmerzhaft zu spüren bekommen, die Vermietpreise sind schwer unter Druck geraten.

KM: *Dann ist Ihre Taktik ja voll aufgegangen. Doch sicherlich hat nicht jeder die Möglichkeit, seine Krane einfach stehen zu lassen.*

Marco von Grinsven: Ich glaube, dass es in Holland – in Deutschland natürlich genauso – viele gesunde Firmen gibt, die nervös sind und niedrige Preise mitgehen, obwohl sie es gar nicht müssten. Die könnten einfach mal ruhig sein, die Maschinen auf dem Hof stehen lassen und sich sagen: der Kunde kommt schon wieder. Es geht nicht darum, die Nummer eins zu sein und die größten und neuesten Geräte zu haben, sondern es geht einzig darum, profitabel zu sein.

KM: *Glauben Sie, dass die Banken da auch falsche Signale gesetzt haben?*

Marco von Grinsven: Ja, schon. Aber ich finde auch nicht gut, dass alle sagen, die Bank, die Bank. Wir sind doch keine Schulkinder mehr. Wenn ich einen Kran kaufe und 120 % finanzieren will, dann kann ich mir doch selbst ausrechnen, was das kostet. Das Problem ist, dass diejenigen, die viele Schulden hatten, von den Banken gestützt wurden, und diejenigen, die wenig Schulden hatten, fallengelassen wurden.

KM: *Das würde in letzter Konsequenz bedeuten, dass es noch zu einer weiteren Marktberreinigung kommen wird.*

Marco von Grinsven: Ja, ich denke schon, dass viele große Betriebe eigentlich nur noch durch die Bank am Leben erhalten werden und dass auch noch weitere Betriebe schließen werden. Auf der anderen Seite mieten wir derzeit 5 bis 10 % der Krankapazitäten an und oftmals sind vormittags schon keine Maschinen mehr zu kriegen. Das zeigt doch, dass die Betriebe, die jetzt noch existieren, zum Teil eine ganz gute Zukunftsperspektive haben. Wir in unserem Unternehmen haben auf jeden Fall enorm viel Arbeit, das ist nicht zu glauben. Das ist das beste Jahr, das wir überhaupt hatten.

KM: *Eigentlich doch eine gute Zeit zu investieren, wenn die Banken mitspielen würden.*

Marco von Grinsven: Ich sehe gar keinen Anlass, jetzt zu investieren. Da gibt es keinen Grund zur Eile. Vor der Krise haben doch alle in so viele neue Krane und Fahrzeuge investiert. Man sollte mal für ein paar Jahre auf Investitionen verzichten. Lasst die Kunden doch mal richtig ins Schwitzen kommen! Lasst sie mal spüren, es gibt viel Arbeit, aber keine Krane, keine Lkw. Dann gehen endlich auch wieder die Preise nach oben.

Mijnheer van Grinsven, herzlichen Dank für das Gespräch.