

„Unsere Leistungen sollen nicht allein über den Preis beurteilt werden“



Umschlag einer offshore-WEA-Gondel.

Im zweiten Teil des Interviews mit Ton Klijn, Geschäftsführer von Wagenborg Nedlift B.V., geht es um die wirtschaftliche Lage in Holland, um maximale Tragkräfte, die sich nicht mehr aus Traglasttabellen ableiten lassen, eine Großkrandefinition und darum, warum qualitätsbewusste Kunden bereit sind, höhere Preise für qualitativ hochwertige Dienstleistungen zu bezahlen.

KM: Lassen Sie uns auf die wirtschaftliche Lage in Holland, aber auch in Deutschland zurückkommen. Lange Jahre schauten die Deutschen mit einigem Respekt auf die boomende Wirtschaft der Niederlande ...

Ton Klijn: Jetzt sind die wirtschaftlichen Vorzeichen wohl umgekehrt. Die holländische Regierung setzt auf Sparmaßnahmen, das hilft natürlich, doch es belebt nicht gerade die Konjunktur. Die USA machen es sich da leichter und drücken noch ein

paar Dollar. Meiner Meinung nach, und meine Kollegen teilen diese Meinung, werden wir noch fünf bis sechs Jahre benötigen, bis sich an der wirtschaftlichen Lage etwas ändert. Wir sehen noch kein Licht am Ende des Tunnels.

KM: Über viele Jahrzehnte hat die Bauwirtschaft in den Niederlanden ganz erheblich die gute Konjunktur gestützt. Das hat sich aber spätestens nach 2008 geändert. Wie beurteilen Sie die derzeitige Lage?

Ton Klijn: Seit den 1950er Jahren wird in Holland eine Statistik über die Zahl der Bauvorhaben geführt. Und diese Statistik weist aktuell den niedrigsten Wert seit dieser Zeit auf. Im Moment liegt die Auslastung in der Bauwirtschaft etwa bei 40 bis 50 %. Das bedeutet also, dass uns 50 bis 60 % Auslastung und Erlös aus diesem Bereich fehlen. Und die Folgen sind nicht zu übersehen: Die Arbeitslosigkeit ist auf über 600.000 Arbeitssuchende gestiegen, und die Folgen sind selbstverständlich auch für die Kranbranche spürbar, schließlich ist die Bauwirtschaft ein wichtiger, ja der wichtigste Auftraggeber für die Krandienstleister. Entsprechend erleben wir hier in Holland

Flügelstern-Transport per Selbstfahrer.



Neuzugang in der Wagenborg-Flotte: ein Grove GMK 5130.



Chefredakteur Jens Buschmeyer (li.) übergibt Ton Klijn die Auszeichnung zum „Heavy Transport of the Year“.

derzeit fürchterliche Dinge. Ich schätze, dass mittlerweile 30 % des Kranbestandes, den wir noch vor vier Jahren gesehen haben, abgebaut worden ist. Neue Krane sind hingegen nicht oder kaum dazu gekommen. Wenn die Hersteller Krane an niederländische Unternehmen verkauft haben, dann an die großen internationalen Kran- und Schwertransportdienstleister, die diese Krane aber eher außerhalb Hollands einsetzen. In Holland selbst wurden keine oder kaum neue Krane

abgesetzt. Ich sehe es ja an Wagenborg Nedlift selbst: Wir haben eigentlich jedes Jahr etwa zehn, zwölf Krane ersetzen müssen, aktuell ersetzen wir nicht einmal die Hälfte. Auch wir haben unseren Kranbestand in den vergangenen vier Jahren von etwa 150 auf aktuell 120 Krane reduziert, weil die Auslastung fehlt.

KM: Aber wie ich aus zuverlässiger Quelle weiß, haben Sie einen zusätzlichen 750 t-Raupenkran übernommen.

Ton Klijn: Ja gut, aber das ist ja nur ein einzelner Kran, der zudem einen ganz anderen Markt bedient. Dieser Kran wird in der Industrie eingesetzt und hat also mit dem „klassischen“ Bau nichts

erleben wir immer wieder und ich versuche schon seit 30 Jahren, darauf hinzuweisen. Aber es passiert wirklich nichts. Die verstehen es nicht – oder wollen es nicht verstehen.

Ich schätze, dass mittlerweile 30 % des Kranbestandes abgebaut worden ist.

zu tun. Aber die Zahl der Krane, die viel im Hochbau eingesetzt werden, ist in Holland deutlich zurückgegangen. Das betrifft insbesondere die Krane bis etwa 300 t Tragkraft. Allerdings ist es nicht damit getan, nur den Kranbestand zu reduzieren. Das gesamte Unternehmen muss dann ja auch dem kleineren Kranbestand angepasst werden. Weniger Niederlassungen, weniger Bürokosten und so weiter. Oft wartet man aber genau damit ein wenig zu lange. Doch das Hauptproblem ist, dass all die Kranunternehmen zunächst nur eine Waffe gegen die sinkende Auslastung kennen: Es werden die Preise gesenkt und am Ende arbeiten wir für die Hälfte des ursprünglichen Preises. Das

KM: Doch das Preisniveau war ja schon vor 2008 in einigen Kranklassen nicht mehr auskömmlich. Einen 50-Tonner für 50 Euro zu vermieten – davon hörte man auch vor 2008.

Ton Klijn: Das ist richtig, nur hat sich die Situation weiter verschärft. Aktuell weiß ich von einem Bauvorhaben, bei dem ein 40-Tonner für 45 Euro vermietet wurde. Das aber kostet doch schon der Kranfahrer, den Kran selbst gibt es dann umsonst. Aber das sind doch keine Überlebensstrategien – jedenfalls, wenn man einmal darüber nachdenkt.

KM: Bei welcher Tragkraftklasse sehen Sie denn augenblicklich die Rentabilitätsgrenze?

Ende September hatte Wagenborg Nedlift den neuen Liebherr LR 1750 im Hafen von Rinteln an der Weser aufgebaut. Es galt für einen der ersten Einsätze des neuen Raupenkran, einen 247 t schweren Trafo aus einem Schiff zu heben und auf eigene 16-Achslinien zu verladen. Bestimmt war der Trafo für das Umspannwerk in dem 11 km entfernten in Veltheim.

Bilder: Matthias Schwarzer



als 50- aber auch als 60- und sogar als 70-Tonner vermietet. Am besten wäre es doch, wenn jeder Kran eine objektive Krankennzahl erhielte. Dann weiß jeder, wo er dran ist. Ein junger Mann mit Bart hat schon vor mehr als 20 Jahren eine solche Krankennzahl in die Diskussion gebracht. Doch da haben mich alle ausgelacht.

Der große Kran fängt für mich bei 200 t Tragkraft an.

Ton Klijn: Im Prinzip ist man gezwungen, bis 100 t Tragkraft die Leistungen zu verschenken. Und wissen Sie, warum da die Grenze liegt? Weil in der Vergangenheit ein 100-Tonner mit zwei Mitarbeitern betrieben wurde und darum hat man hier immer eine Stufe in der Rate gehabt. Trotz aller Preissenkungen gibt es bis heute diese Stufe. Doch irgendwann wird jemand kommen und es für

eine kluge Idee halten, diese Abstufung herauszunehmen.

KM: Wenn es nicht so traurig wäre, könnte man ja sagen, dass das „Tarifsystem“ „eine Tonne maximale Tragkraft gleich ein Euro“ natürlich wunderbar einfach zu kalkulieren ist ...

Ton Klijn: Schon das Konzept der maximalen Tragkraft ist ein Problem. Die Krane haben doch gar keine maximale Tragkraft

mehr, man muss die Geräte eigentlich nach ihrem Lastmoment beurteilen. Schauen Sie sich doch die neuen Krane an. Da finden Sie viele Beispiele, bei denen die maximale Tragkraft, die der Kran im Namen führt, sich in der Traglasttabelle nicht wirklich wiederfindet. Terex verzichtet ja jetzt wieder auf diese Namensgebung und so wird ein Challenger hier in Holland sowohl

KM: Ich meine das Konzept, nach maximaler Tragkraft zu vermieten ist insgesamt ärgerlich, weil es auch der tatsächlich erbrachten Leistung nicht entspricht. Ein Interviewpartner der KM-Redaktion brachte es einmal sehr schön auf den Punkt: Wenn jemand in der Vergangenheit einen 60 m langen Teleskopausleger für eine Aufgabe benötigte, musste er einen 160-Tonner mieten. Heute besitzen die 100-Tonner einen sol-



chen Ausleger, und der Kranbetreiber bekommt auch nur noch den 100-Tonner bezahlt.

Ton Klijn: Da habe ich vielleicht eine Überraschung für Sie. Die Hersteller haben diese Spirale jetzt wieder angekurbelt. Da müssen wir uns etwas einfallen lassen, denn so geht es nicht weiter. So langsam wird der Unterschied zwischen behaupteter Tragkraft

Kranbediener benötigt wurden und es aus diesem Grund eine entsprechende Abstufung beim Vermietpreis gab. Die modernen 5-Achser mit bis zu 220 t Tragkraft aber gehen ja konzeptionell auch schon in Richtung Einmann-Maschine. Hat sich die Großkrangrenze entsprechend verschoben? Was ist für Sie denn ein Großkran?

Die Frage ist doch, ob der Kunde an seiner Ladung interessiert ist oder nicht.

und dem ersten realen maximalen Tragkraftwert in der Traglasttabelle zu deutlich. Und dann hat man so langsam ein Problem. Ich denke, dass diese Diskussion in den kommenden eineinhalb Jahren wieder aufkommen und auch zu einem Ergebnis führen wird. Das ist meiner Ansicht nach eine gute Entwicklung.

KM: Sie hatten eben die Rentabilitätsgrenze bei 100 t Tragkraft angesetzt, weil ab dieser Kran-klasse in der Vergangenheit zwei

Ton Klijn: Der große Kran fängt für mich bei 200 t Tragkraft an. Ab dieser Krangröße hat man schon einen deutlich größeren Planungsaufwand, man benötigt separate Ballastfahrzeuge und vermietet den Kran mit zwei Bedienern, jedenfalls in Holland. In Deutschland sieht das etwas anders aus. In Deutschland bedient ein Kranfahrer den 200-Tonner und derjenige, der das Kranzubehör auf die Baustelle gefahren hat, verlässt die Baustelle, nachdem der Kran gerüstet worden ist.





Grenzübergreifend: Wagenborg transportierte einen 295 t schweren Transformator von Nijmegen (Holland) in die Hafenstadt Pitea in Schweden. Dabei musste der Transformator natürlich mehrfach umgeschlagen werden und legte einen Teil der Strecke auch auf einem Ponton zurück.



KM: Halten Sie die Grenzsetzung bei 200 t angesichts der aktuellen Großkranpopulation nicht für sehr niedrig angesetzt? Noch vor etwa 15 Jahren waren 500-Tonner, ja sogar 200-Tonner 8-Achser und Gittermastkrane die Domäne großer Kranbetreiber, doch schauen Sie sich doch an, wie viele Raupenkrane mit 600 t Tragkraft und mehr derzeit in Deutschland unterwegs sind.

Ton Klijn: Wenn Sie es so interpretieren, muss man die Grenze vielleicht tatsächlich anders setzen. Aber wenn Sie es einmal aus Betreibersicht sehen, dann stellt sich doch die Frage, für welchen Kran man ein separates Engineering zur Einsatzplanung benötigt, für welchen Kran man mindestens zwei Mitarbeiter für den Einsatz benötigt und so weiter. Oder anders ausgedrückt: Ab welcher Kranklasse kann ich nicht einfach mal so einen Kran auf die Baustelle schicken, ohne den Einsatz zuvor geplant zu haben. Aus dieser Perspektive liegt die Großkran- grenze dann tatsächlich bei 200 t.

Unabhängig davon, wie sich der Kranbestand entwickelt hat.

KM: Diese Definition ist ganz klar nachvollziehbar, aber sehen Ihre Kunden denn diesen Engineeringaufwand ebenfalls? Und viel wichtiger: Wird dieser Planungsaufwand auch bezahlt?

Ton Klijn: Es gibt zahlreiche Kunden, die dafür noch bezahlen, weil sie ein Interesse daran haben, dass die Arbeit gut gemacht wird und die Bedeutung gut geplanter, sicher durchgeführter Arbeit erkennen. Diese Kosten müssen entsprechend auch in den Projektpreis einkalkuliert sein. Einzig die Engineeringkosten, die bei einer Angebotserstellung anfallen, die bekommen wir und alle anderen Anbieter natürlich nicht bezahlt – jedenfalls, wenn der Auftrag dann an ein anderes Unternehmen vergeben wird. Im Gegenteil: Inzwischen werden Aufträge zum Teil im Internet ausgeschrieben und man muss dafür bezahlen, sein Angebot abgeben zu dürfen. Das passiert oft auch öffentlich, und dann kann man dabei zusehen, wie in kürzester Zeit Millionen



verbrennen. Aber dabei machen wir nicht mit. Unsere Leistungen sollen nicht allein über den Preis beurteilt werden.

KM: Nun bietet Wagenborg Nedlift ja sowohl Kran- als auch Schwertransportleistungen an. Haben Sie für beide Bereiche ein eigenes Engineering?

Ton Klijn: Das kommt darauf an, wie komplex die Aufgaben sind. Viele einfachere Kranarbeiten oder Transportaufgaben können

von allen unseren Fachleuten geplant werden. Doch wenn es um die Feinheiten geht, dann haben wir unsere Spezialisten.

KM: Dann erlauben Sie mir zum Abschluss noch eine Frage zum Schwertransportgeschäft. Auch im Schwertransport gibt es ja „preiskritische“ Bereiche, in denen kaum vorstellbar ist, dass hier noch ein Engineeringaufwand betrieben werden kann. Wo sehen Sie denn in diesem

Markt die Rentabilitätsgrenze?

Ton Klijn: Das kann man nicht an eine bestimmte Tonnage koppeln, das ist eher davon abhängig, auf welchem Markt man tätig ist. Und ich bin der Meinung, dass es auch vom Kunden abhängig ist. Die Frage ist doch, ob der Kunde an seiner Ladung interessiert ist oder nicht. Und das Interesse daran, eine Fracht sicher transportiert zu bekommen, ist natürlich umso größer je schwerwiegender die Folgen sind. Und das

gilt für die Kranarbeiten ebenso wie für den Schwertransport: Wenn sich durch einen Schaden ein großes Projekt zum Beispiel um einen Monat verzögert, dann ist der Kunde bereit, für die professionelle und sichere Durchführung der Kranarbeit und des Schwertransports zu bezahlen.

Meneer Klijn, wir danken Ihnen für das Gespräch!

KM