

# Der beste Preis für den gebrauchten Kran

Die Namen, die hinter Re-Move stehen, müssen in der Kran- und Schwertransportwelt kaum vorgestellt werden. Etwas schwieriger ist es, die vielfältigen Aktivitäten der Re-Move-Gruppe zu beschreiben.

Jan van Seumeren jr, John Casteleijn, Bert Timmer, Peter Bon – das sind die durchaus klanghaften Namen, die das Führungsteam von Re-Move bilden. Über 60 Jahre Erfahrung im weltweiten Kran- und Schwertransportgeschäft, keine Frage, Re-Move kennt das Geschäft.

Das im niederländischen Utrecht ansässige Unternehmen wirbt zwar mit der Aussage „There is an easier way“ (Anm. d. R.: Es gibt einen einfacheren Weg), doch das vielfältige Angebot von Re-Move zu beschreiben, ist alles andere als einfach, weil es ausgesprochen umfangreich ist.

Das Kerngeschäft des Unternehmens ist das klassische „Rent-to-rent“-Modell, oder wie Jan van Seumeren jr, CEO bei Re-

ohne Bedienpersonal, versteht sich. Dabei bietet Re-Move von der reinen Maschinenmiete über das Leasing bis hin zum Kauf

kennt. Doch die Kapazitäten, die Re-Move anbietet, sind schon außergewöhnlich. Bis zu 2.000 t maximale Tragkraft reicht die Angebotspalette, wobei Re-Move die Ringer-Krane des niederländischen Herstellers Huisman auch als Händler betreut. Solche Kapazitäten anzubieten, verweist eindeutig auf die globale Ausrichtung der Niederländer.

Sowohl bei Endkunden als auch bei Kranvermietern bleibt der Bedarf für solch tragkraftstarken Krane eher übersichtlich – ganz abgesehen davon, dass es für solche Krane nicht gerade einen Überschuss an geeigneten Bedienern gibt. Krane dieser Größenordnung anzubieten, be-

*Dabei bleiben die Plattformbetreiber herstellerunabhängig und die Ware verbleibt bis zum erfolgreichen Verkauf im Besitz des Verkäufers.*

Move, es gegenüber International Cranes ausdrückt: „Wir stellen (Kran- und Schwertransport) Kapazitäten bereit.“ Wer Krane oder Schwertransportequipment benötigt, den beliefert Re-Move mit den benötigten Kapazitäten –

der Geräte alles möglichen Optionen.

Dieses auch „bare rental“ (Anm. d. Redaktion: Maschinenvermietung ohne Bedienpersonal) genannte Geschäft ist auch in der Kranbranche nicht unbe-

**CRANES 4 CRANES**  
INDEPENDENT OWNER-TO-OWNER CRANE PORTAL

**CRANES 4 CRANES** INDEPENDENT OWNER-TO-OWNER CRANE PORTAL  
Home About us Service News Contact My Account

- Time your sale, to achieve the best price.
- By sale no hassle, no sale no fee!
- Worldwide door-to-door delivery.
- Our global network is your advantage.

Crane See account / Log in  
Place offers  
Selections / Alerts  
Saved cranes

Crane CC 2000-1 2008  
Lubliner LTM 1400-7.1 2010  
Lubliner LTM 1220 6.1 2007  
Cranes 2110 2004  
Lubliner LTM 1100-6.2 2008  
Lubliner LTM 1020-4.1 2008  
Empac 850-1100 2009  
Göbelher Greinerbridge 800 2014  
Schweffel SPMT PEKZ 2013  
Gardiner PGT 630 2009  
Göbelher TSP-L150 2001  
MAN T0X 800-200 2013

**There is an easier way!**

**Call us**  
+31(0) 30 7740041

Bert Timmer  
Jan van Seumeren  
John Casteleijn  
Peter Bon

**Why sell via Cranes4cranes?**

- Time your sale, to achieve the best price.
- By sale no hassle, no sale no fee!
- Worldwide door-to-door delivery.

**Why buy via Cranes4cranes?**

- Our global network is your advantage.
- Agreed pricing, no surprises
- We take care of the sale process

[WWW.CRANES4CRANES.COM](http://WWW.CRANES4CRANES.COM)

darf schon einer sehr genauen Kenntnis der weltweiten Märkte. Und diese darf beim oben genannten Re-Move-Team wohl vorausgesetzt werden.

Mit dieser Marktkenntnis bietet Re-Move jetzt auch zwei Internetportale zur Vermarktung gebrauchter Krane einerseits sowie gebrauchten Schwertransportequipments andererseits. Dabei setzen die Betreiber des Portals voll und ganz auf Seriosität und Exklusivität. Denn Internetpräsenzen, die angeblich Tausende gebrauchter Maschinen im Angebot haben, gibt es genug.

„Die Basis unseres Geschäftsmodells ist die Exklusivität. Der Käufer, weiß, dass die Krane, die wir anbieten, tatsächlich verfügbar sind“, erläutert John Casteleijn, die Vorteile des Portals für die möglichen Käufer gebrauchter Krane gegenüber KM. „Auf der anderen Seite sind wir von cranes4cranes selber sehr daran interessiert, für die Verkäufer von Equipment, den besten Preis zu erzielen. Dafür erhalten wir die exklusiven Vermarktungsrechte“, so John Casteleijn weiter.

Dabei bleiben die Plattformbetreiber herstellerunabhängig

Das Team von cranes4cranes.

einmal dargelegt, wie sich die Verkaufspreise für das angebotene Objekt in den einzelnen Regionen weltweit entwickelt haben. Unter Berücksichtigung des Objektzustands wird dann ein marktrealistischer Mindestpreis vereinbart, den der Kran erzielen muss, um in der vereinbarten Zeit verkauft zu werden. Wird der Kran nicht verkauft, entstehen dem Verkäufer auch keine Kosten.

Einen zusätzlichen Bonus erhält das Team von cranes4cranes, wenn das Objekt zu einem

einem Markt besonders nachgefragt, dann profitiert der Verkäufer von dieser Entwicklung.

Und der Käufer profitiert von der Exklusivität der Vermarktung, denn auf dem weltweit verfügbaren und in Echtzeit aktualisierten Onlineportal ist ausschließlich tatsächlich noch erwerbbares Equipment aufgeführt. Dass dabei jeder angebotene Artikel auf seinen Zustand

hin überprüft wird, soll zudem sicherstellen, dass auch der Käufer ein Objekt zum optimalen Preis-Leistungsverhältnis erhält.

Weitere umfassende Dienstleistungsangebote bis hin zur Komplettabwicklung inklusive Lieferung runden das Angebot des Portals ab. In der Tat: Einfacher geht es kaum noch!

KM

*Auf dem Onlineportal ist ausschließlich tatsächlich noch erwerbbares Equipment aufgeführt.*

und die Ware verbleibt bis zum erfolgreichen Verkauf im Besitz des Verkäufers. Dies garantiert, dass das verkaufende Unternehmen innerhalb der Vertragslaufzeit tatsächlich den besten Preis erzielt, weil die Marge des Gebrauchtcranhändlers oft wenig transparent ist und die Kranhersteller selbst im Instrument der Inzahlungnahme auch ein Marktsteuerungselement sehen.

„Unsere Kunden wissen von Anfang an, was unsere Dienstleistung kostet. Wir sind keine Spieler, die auf immer höhere Preise setzen“, erklärt John Casteleijn der KM-Redaktion. Dabei wird dem Verkäufer zunächst

besseren Preis verkauft wird. „Dadurch“, so John Casteleijn, „sind wir selbst daran interessiert, das Equipment tatsächlich zum besten, erzielbaren Preis zu verkaufen.“ Und dies ist nach Auffassung des Unternehmens gerade für viele Kranbetreiber angesichts der extrem niedrigen Vermietpreise in zahlreichen Tragkraftklassen schon beinahe wirtschaftlich überlebenswichtig.

Dabei kommt dem cranes4cranes-Team die genaue Kenntnis der Weltmärkte zugute. Wird eine bestimmte Tragkraftklasse und ein bestimmter Objekttyp – zum Beispiel hinsichtlich der Abgasnormen – in



## Der Seilkatalog



**HANFWOLF**

Seile + Hebetchnik · Folien + Verpackung

[www.hanfwolf.de](http://www.hanfwolf.de)

Bielefeld  
(0521) 58005-0

Hannover  
(0511) 616848-0

Kassel  
(0561) 50704-0

Merseburg  
(03461) 79429-0

