

# „Nirgends wird wirtschaftlich unklüger agiert als in der Kranvermietung“

Die BKL Baukranlogistik GmbH hat sich neu aufgestellt und verfolgt dabei eine bemerkenswerte Strategie. Statt sich auf einen Hersteller zu beschränken, bietet das Unternehmen Krane verschiedener Fabrikate an. KM sprach mit Geschäftsführer Alexander Volz über die Hintergründe.

**KM:** Herr Volz, in den vergangenen Wochen hat Ihr Unternehmen die KM-Redaktion mit Meldungen überrascht, die uns für den Turmdrehkrankenmarkt doch bemerkenswert erschienen. Da hieß es, dass BKL nun auch Krane des spanischen Herstellers Linden-Comansa anbietet, wenige Wochen später nutzen Sie die offizielle Eröffnung einer BKL-Niederlassung in Frankfurt dazu, die Vertriebspartnerschaft mit Wolffkran zu verkünden, Potain-Krane führt BKL ebenfalls und traditionell Liebherr-Krane. Was sind die Gründe, für diese doch eher ungewöhnliche Strategie?

**Alexander Volz:** Wir wollten uns aus dem starren Händlersystem befreien: ein Händler, eine Marke, ein Vertriebsgebiet. BKL hat eine Größe erreicht, bei der wir die Freiheit brauchen, selber zu entscheiden, welche Maschine wir in welchem Gebiet kaufen, vermieten und verkaufen. Der logistische Aufwand dieser Strategie ist dabei nicht zu unterschätzen, weshalb wir uns an jedem Standort auf zwei Marken konzentrieren. Generell aber wollen wir unseren Kunden immer den idealen Kran für seine Anforderungen anbieten. Und dafür ist es notwendig, Krane mehrerer Hersteller anbieten zu können.

**KM:** Was haben denn die Hersteller dazu gesagt? Es ist doch anzunehmen, dass diese davon alles andere als begeistert waren, oder täuschen wir uns da?

**Alexander Volz:** Natürlich mussten wir Überzeugungsarbeit lei-

sten. Die Frage aber ist doch: Was wollen die Hersteller? Die Hersteller wollen verkaufen. BKL ist in dieser Hinsicht mit seinen 300 Kranen auch in Europa ein größeres Unternehmen – und damit ein sehr interessanter Partner für alle Hersteller.

**KM:** Zumal die Turmdrehkranconjunktur ja ebenfalls unter der weltweiten Wirtschaftskrise gelitten haben dürfte.

**Alexander Volz:** Zunächst ist die Kranbranche ja noch verschont geblieben. Es bewahrheitete sich, dass die Krankonjunktur der allgemeinen konjunkturellen Entwicklung nachläuft. Im Jahr 2010 erst hat diese Finanz-Wirtschaftskrise die Kranbranche erreicht. 2010 war ein entsprechend schwieriges Jahr und auch 2011 wird am Ende kaum besser ausfallen. Die Folgen und entsprechende Insolvenzen erleben wir jetzt. Das kommende Jahr aber sehen wir sehr, sehr optimistisch.



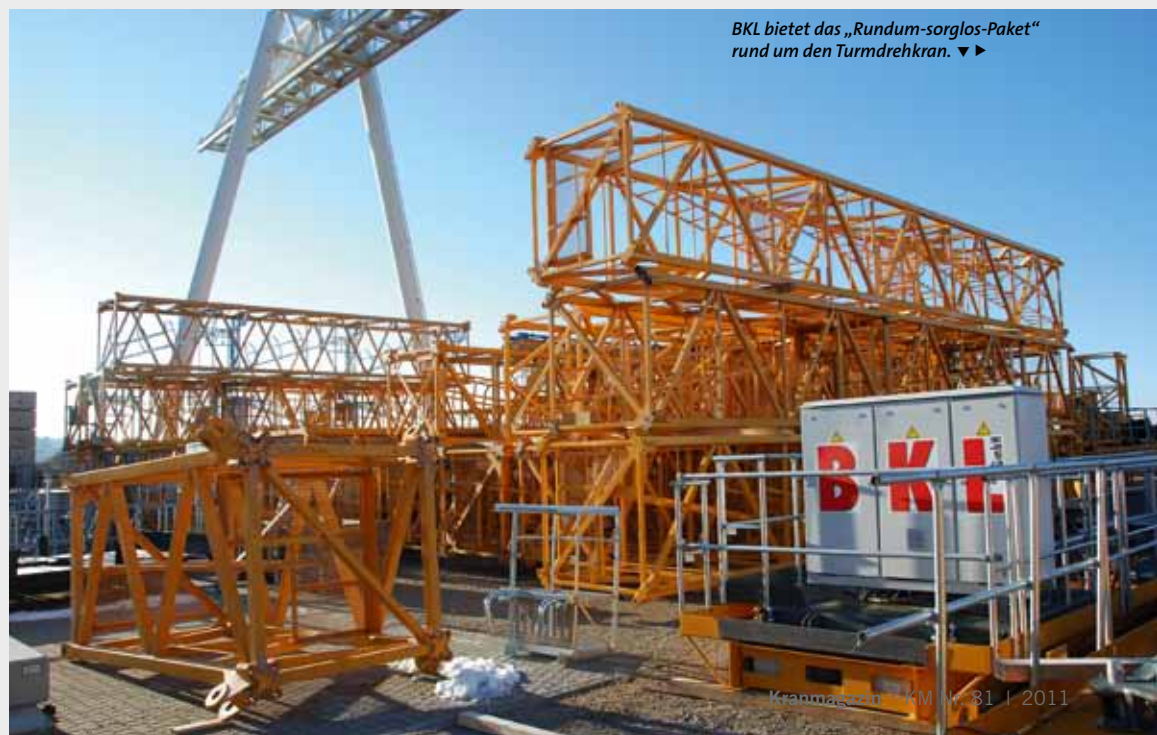
BKL-Geschäftsführer  
Alexander Volz.

*Wir brauchen die Freiheit, selber zu entscheiden, welche Maschine wir in welchem Gebiet kaufen, vermieten und verkaufen.*

**KM:** Wie dramatisch war denn dieser Abschwung im Jahr 2010?

**Alexander Volz:** Der Markt ist regelrecht abgestürzt. Das gilt für die Vermietpreise und auch für den Kranabsatz. Früher war es ja noch so, dass es irgendwo auf der Welt

immer noch einen Absatzmarkt gab. Insbesondere gebrauchte Krane flossen so aus Deutschland ab. 2010 haben wir von BKL aber keinen einzigen Kran ins Ausland verkauft. Das war einmalig in unserer 42-jährigen Unternehmensgeschichte.



BKL bietet das „Rundum-sorglos-Paket“ rund um den Turmdrehkran. ▼►

**BKL-Flotte:** Das Unternehmen handelt und vermietet Mobil- und Turmdrehkrane.



**KM:** Das hört sich jetzt nicht gerade nach rosigen Zeiten für Hersteller und Händler an.

**Alexander Volz:** Es ist wahnsinnig geworden. Wir von BKL haben in diesem Jahr noch einmal in 45 Neugeräte investiert. Der Direktverkauf an Endkunden wie Bauunternehmer aber findet praktisch nicht mehr statt. Das liegt natürlich auch daran, dass der Kran ziemlich teuer geworden ist. Die Hersteller haben in den letzten sechs Jahren die Preise

um 20 bis 30 % erhöht. Das Investitionsgut „Kran“ ist für die Endkunden uninteressant geworden. Wenn ein Bauunternehmen investiert, dann zuletzt in einen Kran. Wir bewegen uns im Moment in einem Mietmarkt, der Verkaufsmarkt findet eigentlich nur noch im Sekundärmarkt statt – also dem Gebrauchtmaschinenhandel. Entsprechend niedrig dürfte das Produktionsniveau der Hersteller sein. **KM:** Unabhängig von den gestiegenen Neukranpreisen hat

aber dieser Trend doch schon ab etwa Mitte der 1990er Jahre eingesetzt, als noch 80 % der eingesetzten Turmdrehkrane Endkundenmaschinen waren. Enorme Überkapazitäten und – damit verbunden – sensationell niedrige Vermietpreise haben den Markt allerdings gedreht. Wenn ich als Bauunternehmer für einen Turmdrehkran lediglich 0,7 % des Neupreises als monatliche Miete bezahlen muss, dann ist das alles andere

als ein schlagendes Argument, das für die Anschaffung eines Neukrans spricht. Oder hat sich das Mietpreisniveau in den Boom-Jahren nachhaltig erholt?

**Alexander Volz:** Das Mietpreisniveau, das Sie nennen, wurde zu Beginn des neuen Jahrtausends erreicht und war damals schon historisch niedrig. Aktuell bewegen wir uns wieder auf diesem Niveau und in einigen Kranklassen werden selbst diese 0,7 % nicht erreicht, nachdem die Vermietpreise im ersten Quartal 2010 abgestürzt sind. Dass mit solchen Vermietpreisen sich die Kranvermietung nicht mehr als Geschäft betreiben lässt, liegt auf der Hand. Leider muss man es wohl so sehen: Nirgends wird wirtschaftlich unklüger agiert als in der Kranvermietung. Die Krane werden zu ganz fürchterlichen Preisen vermietet. Und auch aus diesem Grund können wir es uns gar nicht erlauben, ausschließlich Premiumprodukte anzubieten. Die Kranpreise steigen, die Vermietpreise sinken, wie soll das funktionieren?



Turmdrehkranmontage.



*Wir haben in diesem Jahr noch einmal in 45 Neugeräte investiert.*

**KM: Aber der Trend zur Miete wird eher noch anhalten?**

**Alexander Volz:** Bei den Großgeräten ab 300, spätestens ab 500 mt gibt es praktisch keine Endkundengeräte. Das liegt aber auch daran, dass eigentlich nur sehr große Bauunternehmen solche Krane entsprechend auslasten können – wenn überhaupt. Meiner Auffassung nach endet der Käufermarkt irgendwo bei diesen 300 mt. Allerdings behaupte ich, dass derzeit lediglich 3 % aller eingesetzten Krane Endkunden-, 97 % hingegen Mietgeräte sind.

**KM: Ein klarer Trend zur Miete also. Und auch ein Trend zum Großkran? Dieser Eindruck jedenfalls drängt sich auf, wenn man sich die ganz großen Wippkrane ansieht.**

**Alexander Volz:** Ja. Es geht schon immer mehr in die Großgeräte, weil sich auch die Bauweise verändert hat. Die Fertigteile werden immer größer und schwerer, und dafür benötigt man entsprechend große Krane. Das ganz obere Lastmomentsegment allerdings werden die Hersteller direkt bedienen. Das sind absolute Sonderanfertigungen, dieses Geschäft können wir als Vermieter nicht bewältigen.



**KM: Gibt es denn neben diesen Großkränen noch Kranklassen, die noch gut laufen? Und welche Krane lassen sich denn besonders schlecht vermieten?**

**Alexander Volz:** Die Obendreher im mittleren Lastmomentsegment von 110 bis etwa 160 mt sind derzeit besonders kritisch. Das Preisniveau in diesem Segment ist schrecklich und liegt zum Teil weit unter 0,7 %. Wir haben einfach viel zu viele Obendreher in diesem Lastmomentsegment in Deutschland – und, wie gesagt, keinen Abgang auf ausländische Märkte. Gut laufen hingegen die Untendreher im Bereich um 70 bis 80 mt, jene Krane, die man oft an Brückenbauwerken sieht. Ich denke, da werden Sie derzeit in Deutschland kaum einen freien Kran finden. Diese Geräte sind sehr stark nachgefragt.

*Die Kranpreise steigen, die Vermietpreise sinken, wie soll das funktionieren?*

**KM: Sie sprachen eben davon, dass das Sonderkranssegment, wie zum Beispiel die ganz großen Wippkrane, ein Betätigungsfeld für die Hersteller, nicht für Vermieter ist. Fürchten Sie nicht, dass angesichts des doch äußerst bescheidenen Produktionsniveaus weitere Hersteller den Weg zur direkten Vermie-**

**tung finden – und dann nicht nur im Sonderkranssegment?**

**Alexander Volz:** Dieses Sonderkranssegment überfordert uns Vermieter, das stimmt. Außerdem ist man bei der Anfertigung dieser Krane wieder auf die Hersteller angewiesen, die dieses Geschäft gerne selber abwickeln würden. Darum lassen wir gleich die Finger davon. Ob nun aber weitere Kranhersteller anfangen, eigene Mietparks zu unterhalten, kann ich Ihnen nicht beantworten. Der Turmdrehkranmarkt ist in Bewegung, ich kann mir da vieles vorstellen und ich möchte nichts ausschließen.

**KM: Herr Volz, dann zum Abschluss noch eine Frage. BKL vermietet ja nicht nur Turmdrehkrane, BKL vermietet auch Mobilkrane. Welches Geschäft macht Ihnen mehr Spaß?**

**Alexander Volz:** Klare Antwort: das Mobilkrangeschäft! Wir betreiben 30 Krane im Tragkraftbereich von 30 bis 400 t und die gesamte MK-Palette, ein sehr interessantes Segment. Vor allem merkt man bei den Mobilkranen, dass dort wieder die Nachfrage aus dem Ausland anzieht. Erst unlängst haben wir einen Kran nach Südkorea verkauft.

**Herr Volz, wir danken Ihnen für das Gespräch.**

Das Gespräch führten Jens und Manuela Buschmeyer

KM ■