

# DIE REVOLUTION

Hat Begonnen...

Vorstellung der neuen Bil-Jax Summit Bühnen

**BIL-JAX**  
A STEP ABOVE®

Neudefinition des Anhängerbühnenmarktes durch erstklassige Bauteile, ausgezeichnete Ausstattung und großartige Leistung.

Die komplette Produktreihe hochwertiger Arbeitsbühnen verschafft Ihnen deutliche Wettbewerbsvorteile.

- Größere Plattformhöhe
- Größerer Arbeitsbereich
- Außergewöhnliche Reichweite
- Ausgezeichnete Nivellierfähigkeit
- Leicht zu bedienende Steuerung
- Schnellere Maschinenaufstellung

Mit **6** neuen Modellen mit Höhen bis zu 18,8m und Reichweiten bis zu 12,8m bieten Ihnen diese Arbeitsbühnen das beste Preis-Leistungs-Verhältnis in der Branche und werden Ihren Gewinn in neue Höhen heben.



**BIL-JAX**  
A STEP ABOVE®

# Welche Gebrauchten?

**Wie sieht der Markt für Gebrauchtmaschinen aus? Diese Geräte heißen offenbar nicht nur so, weil sie bereits in Gebrauch waren, sondern nach wie vor dringend gebraucht werden – zumindest im Kranbereich. Aus dieser „Wüste“ berichtet Alexander Ochs.**



Gebraucht und wieder frisch gemacht: ein GMK 5100 von Grove

**J**a, warum „aus der Wüste“, werden Sie sich fragen? Wie so manches Mal, muss die Bibel herhalten, wenn Dinge erklärungsbedürftig sind. Dort heißt es: „Am Anfang schuf Gott Himmel und Erde. Und die Erde war wüst und leer.“ (1. Mose 1, Verse 1-2). Einige Forscher meinen gar, man müsse den zweiten Vers der Bibel so übersetzen: „Die Erde wurde wüst und leer.“ Ähnliches kann auch für den Gebrauchtkranmarkt gelten. Egal, ob vom klitzekleinen Selbstaufsteller die Rede ist, vom mittleren Mobilkran oder von einem großen Raupenkran – der Markt ist leergefegt. Ein Händler reagierte mit Galgenhumor auf die Frage, wie es um die Gebrauchten derzeit bestellt sei. „Gebrauchte? Welche Gebrauchten?“, schallt es einem am anderen Ende der Leitung entgegen.

„Die Nachfrage ist sehr groß und das Angebot ist sehr klein“, sagt Michael Stemick, Geschäftsführer der M. Stemick

GmbH, einem Kran- und Baumaschinenhandel mit Sitz in Haltern am See, am Rande des Ruhrgebiets – einem eigentlich guten Standort für den Handel mit Maschinen, sollte man meinen. Doch weit gefehlt. Stemick: „Es ist eine schlimme Situation für uns alle, die wir mit Kranen handeln – weil die Preise so hoch sind, dass man sich keine Krane auf Lager halten kann.“ Die Preise können einem dabei die Sprache verschlagen: Es werden zum Teil fünf Jahre alte Krane angeboten, die genau so viel kosten wie beim Einkauf seinerzeit! Neupreisniveau für Gebrauchteräte – eine missliche Lage für die Händler in der Branche. Da ist einiges an Erklärungsarbeit erforderlich. „Viele wollen es einfach nicht wahrhaben“, sagt ein Branchenkenner. Zum einen muss man (potenzielle) Kunden vertrösten, weil sich partout kein Kran auftreiben lässt. Und zum anderen kann ein Kran nicht an den Mann gebracht werden, weil der Verkäufer weiß, wie es auf dem

Markt zur Zeit aussieht und vollkommen überzogene Preisvorstellungen hat. Hohe Preisstabilität könnte man das positiv nennen...

## Alte wandern ab

„Die Marktwerte von gebrauchten Mobilkränen liegen gegenüber dem letzten Jahr um etwa 25 bis 30 Prozent höher“, schildert Karl Kemper, Geschäftsführer von KMS. „Diese Preissteigerung ist in der gesamten EU nachvollziehbar, bedingt durch die enormen Lieferzeiten der vier deutschen Kranhersteller.“ In Osteuropa ist Kemper zufolge ein komplettes Umdenken erfolgt: „In



Über 100 gebrauchte Bühnen hat GL auf Lager

# Kran & Bühne

DAS MAGAZIN  
FÜR KRAN- UND  
ARBEITSBÜHNEN-  
ANWENDER



## Ihr Vorteil!

Um leistungs- und wettbewerbsfähig zu bleiben, benötigt die Industrie gerade bei härteren Marktbedingungen hochqualifizierte und ihre Märkte betreffende Informationen. Diesem Verlangen kommt *Kran & Bühne* mit praxisorientierten Artikeln nach, die dem Leser helfen, fundierte Entscheidungen zu treffen.

Die Artikel werden von einem erfahrenen, international und in Deutschland tätigen Journalistenteam verfasst. *Kran & Bühne* liefert dem Leser harte Fakten darüber, welche Ausrüstung für welche Einsätze geeignet ist, sowie Neuigkeiten und Baustellenberichte.

## Abonnieren Sie jetzt einfach und bequem!

per Fax: (0761) 88 66 814

oder per Post: Kran & Bühne · Sundgaullee 15 · D-79114 Freiburg

Tel.: (0761) 89 78 66-0 · Fax (0761) 88 66 814 · E-Mail: [info@Vertikal.net](mailto:info@Vertikal.net) · [www.Vertikal.net](http://www.Vertikal.net)

Ja, ich abonniere *Kran & Bühne* für ein Jahr (8 Ausgaben) für € 26.00 (inkl. 7% MwSt.) frei Haus (bzw. € 39.00 für Abonnenten außerhalb Deutschlands).

» Name/Vorname: .....

» Firma: .....

Umsatzsteuernummer (nur bei Firmen)

» Straße/Postfach: .....

» Postleitzahl/Ort: .....

» Land: .....

» Tel.: .....

» Fax: .....

» E-Mail-Adresse: .....

» 1. Unterschrift des Abonnenten: .....

Ich wünsche folgende Zahlungsweise:

Bargeldlos per Bankeinzug (nur in Deutschland)

gegen Rechnung

» Kontonummer: .....

» Bankleitzahl: .....

» Geldinstitut: .....

» Firma: .....

» Postleitzahl/Ort: .....

Hiermit bestätige ich, dass die Abbuchung des jährlichen Abo-Betrages von € 26.00 für o.g. Firma/Anschrift vorgenommen werden kann.

» 2. Unterschrift des Abonnenten: .....

Widerrufsgarantie: Das Abonnement kann jederzeit und ohne Angabe eines Grundes widerrufen werden. Die Kosten für nicht zugestellte Ausgaben werden zurückerstattet.

**Vertikal**  
.net



Nicht mehr das jüngste Modell...

« diesen Ländern werden Gebrauchtkrane überwiegend nur noch mit Euro-2-Motoren von uns geliefert.“ Im Klartext: Nur Mobilkrane ab Baujahr 2001 sind für den osteuropäischen Markt von Interesse. Die älteren Modelle, Baujahr 1975 bis 2000, wandern verstärkt in den Fernen Osten wie Indien und Vietnam sowie, neuerdings, nach Südamerika.

Auch die Hersteller, die Gebrauchtkrane normalerweise im Programm haben, bestätigen dieses Bild. Und selbst die Großen und diejenigen, die vorsichtig und mit hoher Sorgfalt in der Öffentlichkeit sprechen, nehmen kein Blatt vor den Mund. Liebherr selbst nennt Lieferzeiten von bis zu drei Jahren für seine Krane. „Ziemlich leergefegt“ sei der Gebrauchtmarkt, ist hier auf Nachfrage zu hören. „Das betrifft den gesamten Traglastbereich. Der Boom in der Branche sorgt für eine unglaubliche Nachfrage“, heißt es auch dort. Das liege daran, dass die Kunden zur Zeit ihre Flotte wieder auf- und ausbauen – ohne dabei einen Kran in Zahlung zu geben. Früher sei es hingegen häufig so gewesen, dass zwar ein neuer Kran erworben wird, aber gleichzeitig, zwei, drei alte Krane abgegeben werden. Von der Vergangenheit in die Zukunft – in die blickt Liebherr optimistisch. Aufgrund der momentanen Auftragslage rechnen die Verantwortlichen damit, dass die ‚gute Phase‘ noch etwa drei Jahre anhält – obwohl es naturgemäß schwierig ist, über solch einen langen Zeitraum Prognosen abzugeben.

Entspannter geht es da bei den Arbeitsbühnen zu – wenngleich auch heterogener. Da lässt sich nicht leicht von dem einen Trend sprechen, geschweige denn

berichtet Schlag. Ähnlich äußert sich Dirk Press, beim GL Verleih zuständig für das Geschäft mit Gebrauchtmaschinen: „Im Durchschnitt sind die Bühnen fünf Jahre alt. Die Qualität spielt eine große Rolle. Es werden also keine alten und defekten Bühnen mehr verkauft, sondern UVV, TÜV und so weiter sind unabdingbar geworden.“ Stabile Preise kennzeichnen den Markt laut Press. Im Gegensatz zu den Kollegen aus der Kranbranche konstatiert er: „Leergefegt ist der Markt nie. Aber sicherlich gibt es zur Zeit weniger Gebrauchtgeräte, weil die Vermietung boomt: Neue Geräte werden bestellt, aber keine gebrauchten abgegeben. Weil wir einen großen Park von über 100 Gebrauchtbühnen haben, gibt es bei uns allerdings kaum Lieferprobleme.“

Doch beim Handel mit gebrauchten Arbeitsbühnen tun sich auch in der Strategie abgrundgleiche Unterschiede auf. Man kann die Geschäfte von heute auf morgen abschließen – zack, fertig. Man kann sie aber auch langfristig planen, nicht nur auf Monate im Voraus.

K&B



Altes Eisen oder heiß begehrter Gebrauchter?