

Möchten Sie **Kran & Bühne** in gedruckter Version regelmäßig erhalten? Abonnieren Sie es einfach hier online. Dann haben Sie zu jeder Tages- und Nachtzeit Zugriff auf die neuesten Nachrichten und Hintergrundinformationen rund um die Hebeindustrie.

www.Vertikal.net/de/journal_subscription.php

Suchen Sie mehr Informationen über den britischen und irischen Markt? Mit **Cranes & Access** erhalten Sie Informationen aus erster Hand. Holen Sie sich Ihren Vorteil nach Hause. Abonnieren Sie gleich hier online.

www.Vertikal.net/en/journal_subscription.php

www.Vertikal.net/Vermieter. Ihre Vermieter aus Deutschland, der Schweiz und Österreich finden Sie ohne langes Suchen in unserem Verzeichnis. Einfach Region auswählen und Sie erhalten schnell eine Übersicht der Kran- und Arbeitsbühnenvermieter vor Ort.

www.Vertikal.net/Vermieter

Unser Gratisangebot: Der **Newsletter** von Vertikal.net. Neueste Nachrichten aus der Branche erhalten Sie sofort per Email zugesandt. Damit Sie auch nur die Nachrichten erhalten, die Sie interessieren, wählen Sie ihre Bereiche selbst aus. Loggen Sie sich noch heute ein.

www.Vertikal.net/de/newsletter.php

Die gesamte Ausgabe von **Kran & Bühne** erhalten Sie auch online als eine PDF-Datei. Laden Sie sich **das komplette Heft** gleich hier online herunter. ACHTUNG: Die Datei umfasst rund 4-5 Mb.

www.Vertikal.net/de/journal.php

Böcker

**Böcker
Aluminium-
Anhängerkrane**

*27 Meter Reichweite,
1.200 Kg Nutzlast!!!*

**Lassen Sie sich den
AHK 27 / 1200 einfach
mal kostenlos vorführen!**

 **Böcker**

Kran- und Aufzugstechnik

Lippestraße 69 · 59368 Werne

Telefon: 0049 (0)2389/ 7989-0 · Telefax: 0049 (0)2389/ 532204

Internet: www.boecker.de · e-mail: vertrieb@boecker.de

Vertikal.net/Vermieter

Quo Vadis?

„Ich sehe einen Mangel an Fachpersonal auf uns zu kommen.“
Reinhard Wulf,
Produktleiter
Turmkrane bei
Brandt Eurokrane.

Wohin gehst Du? Eine Frage, die nicht nur zu Ostern gestellt wird, sondern gerade gegen Ende des Jahres im wieder auftaucht. Wie entwickelt sich das kommende Jahr? Lesen Sie die Ergebnisse der Umfrage von Kran & Bühne.

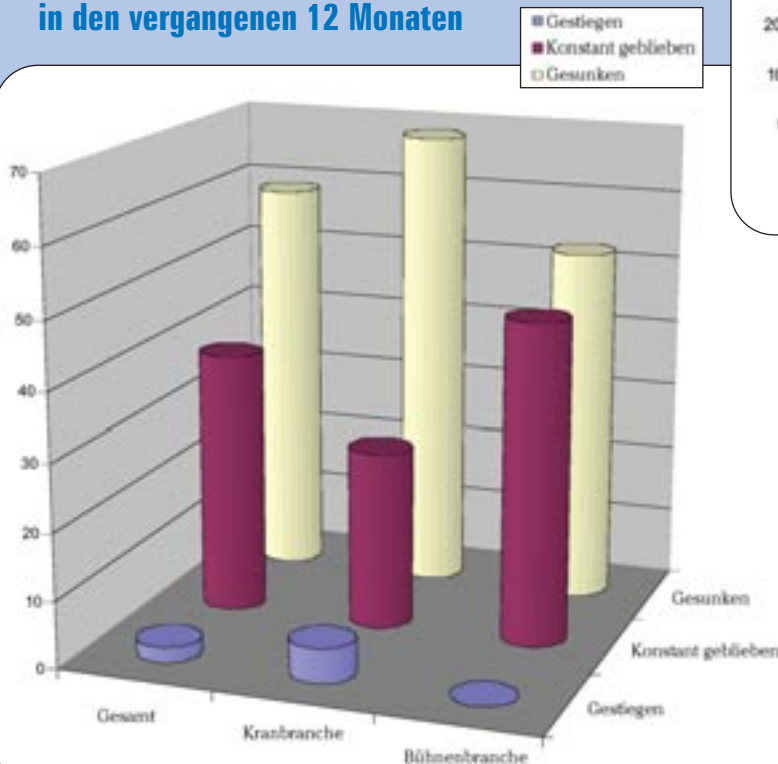
„Ich habe den Eindruck, dass in den neuen Bundesländern der Tiefstand erreicht und somit das Schlimmste überstanden ist. Der Abbau der Kapazitäten ist zu 80 Prozent erfolgt. Wann und ob es in der Kranbranche wieder besser wird, ist aktuell nicht absehbar.“
Christian Lissina,
Geschäftsführer Lissina
Kran- und Container-Verleih

„Wir rechnen für 2004 mit keiner spürbaren Belebung.“
Wolfgang Dornseiff,
geschäftsführender
Gesellschafter von Daum,
Dornseiff, Schuco Auto-
krane und Schweitzer
Autokran.

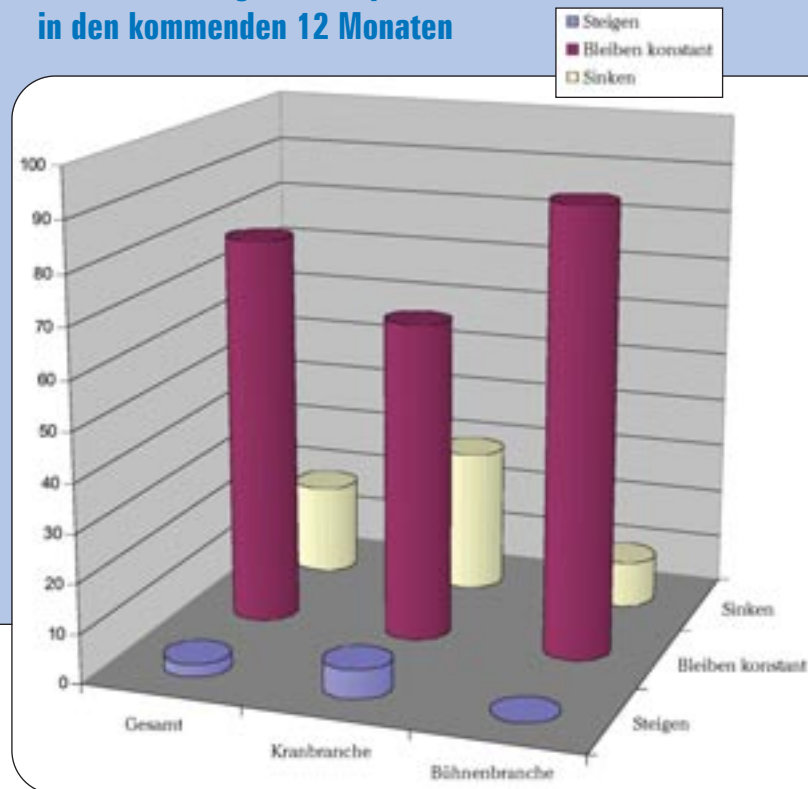
Was bringt die Zukunft? Wohin entwickelt sich die Wirtschaft und wieviel soll ich investieren? Fragen, die sich Unternehmer stets von Neuem stellen. Wie schon im vergangenen Jahr hat *Kran & Bühne* eine Leserbefragung durchgeführt. Etliche Unternehmen haben sich beteiligt, wofür wir uns an dieser Stelle ausdrücklich bedanken. Denn im Blickpunkt steht die Zukunft der Branche, nicht der Eindruck einzelner.

In dieser Umfrage wurde zudem auch nach der Entwicklung der vergangenen zwölf Monate gefragt, um einen Eindruck des vergangenen Jahres mitzuliefern. Denn manches Mal steht auch die Frage im Raum, ob „es nur mir so geht“. Zudem ist ein Vergleich mit den Prognosen des vergangenen Jahres möglich.

Die Entwicklung der Mietpreise in den vergangenen 12 Monaten



Die Entwicklung der Mietpreise in den kommenden 12 Monaten

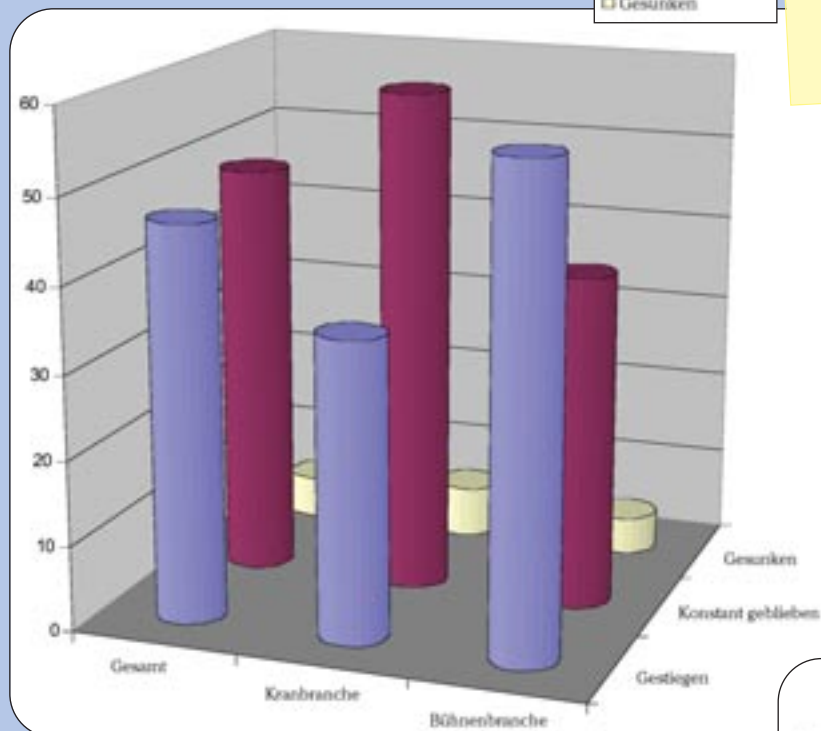


Klare Zeichen

Deutlich zeichnet sich bei den Mietpreisen in den vergangenen zwölf Monaten die Entwicklung ab. Mit 59 Prozent geben über die Hälfte der Befragten klar ein Nachlassen der Preise an. In der Kranbranche liegt der Wert bei über zwei Drittel, während bei den Arbeitsbühnen etwas mehr als die Hälfte ein Sinken des Preises vermelden. Im vergangenen Jahr prognostizierten rund 60 Prozent ein Sinken der Preise, ein erstaunlich genauer Wert.

Der Blick in die Zukunft fällt gegenüber vergangenem Jahr wesentlich positiver aus. Weit über drei Viertel aller erwarten stabile Preise, lediglich in der Kranbranche herrscht etwas mehr Vorsicht und „nur“ zwei Drittel setzen auf stabile Preise. Mit einem Anstieg wird nur vereinzelt gerechnet. ▶▶

Die Entwicklung der Maschinenparks in den vergangenen 12 Monaten



„Der Markt atmet wieder durch. 2004 wird wieder mehr geschehen.“

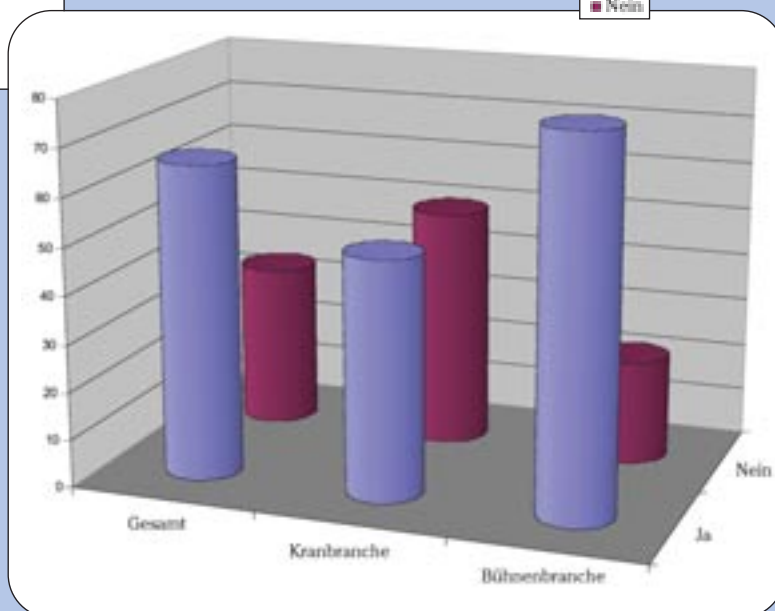
Leopold Mayrhofer,
Vorstandsvorsitzender
der Systemlift AG

Arbeitsbühnen noch wesentlich eher aufgestockt, als bei den Kranen. Im letzten Jahr war der Ausblick wesentlich kritischer. Gerade einmal 14,3 Prozent der Kranver-

mieter wollten ihren Fuhrpark erweitern, nun haben es 35,3 Prozent getan. Bei den Arbeitsbühnen prognostizierten im vergangenen Jahr „nur“ 40 Prozent eine Zunahme der Maschinen. In diesem Jahr geben 56,5 Prozent an, die Zahl aufgestockt zu haben.

Beim Blick in das Jahr 2004 ist wieder eine deutliche Zurückhaltung zu verspüren. Gut ein Viertel denken daran die jetzige Maschinenzahl aufzustocken. Fast zwei Drittel begnügen sich mit dem Status Quo. Und einige sagen klipp und klar, dass die Zahl der Maschinen sich verringern wird. Dabei zeigen sich

Würden Sie Ihren Kindern empfehlen, sich für Ihre Branche zu entscheiden



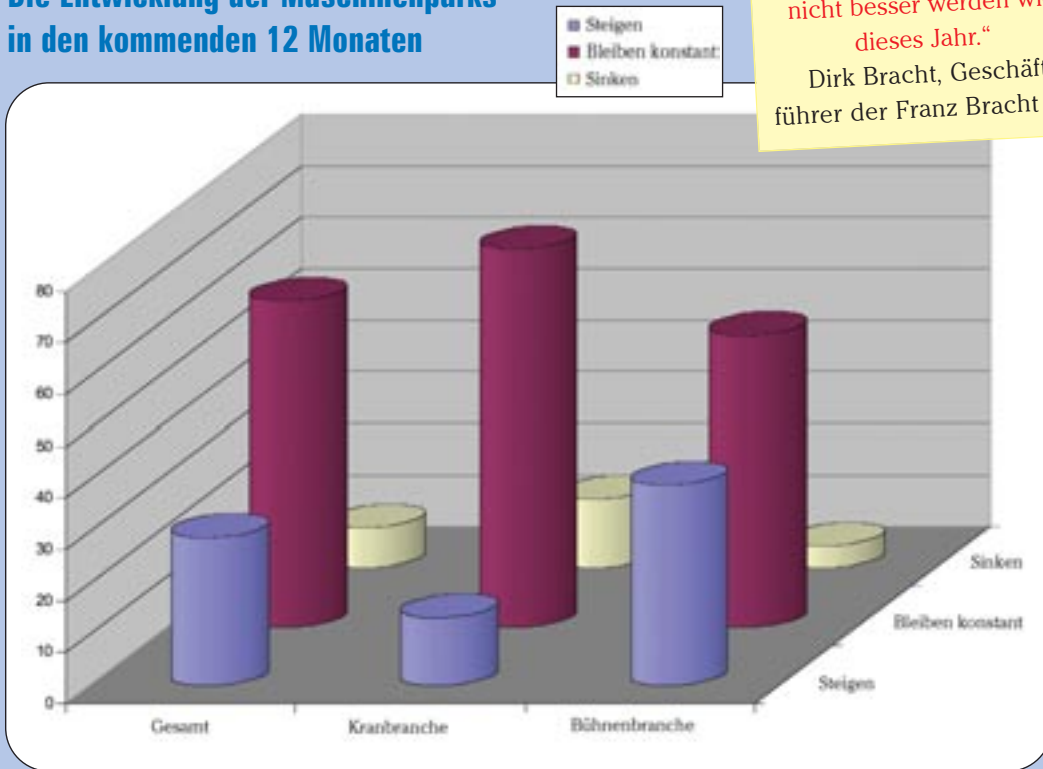
« Bei fast der Hälfte der Befragten ist die Zahl der Maschinen im Fuhrpark gestiegen, fast ebenso viele geben eine gleichbleibende Zahl der Maschinen an. Nur vereinzelt wird von einem Rückgang gesprochen. Ein scheinbarer Anachronismus. Dahinter verbirgt sich aber auch, dass bei verringerter Marge nun mehr Maschinen den Umsatz und vor allem den Gewinn erbringen müssen. Über die Gesamtzahl der Maschinen am Markt sagt dies nichts, da ein „größerer“ Vermieter mit dem Verkauf dutzender Maschinen dem Kauf eines einzigen Gerätes bei einem anderen Vermieter gleichgestellt wird. Unternehmen, die in den letzten zwölf Monaten das Handtuch geschmissen haben, können ebenfalls nicht erfasst werden. Allerdings wird die Grundstimmung der meisten an der Vermietung beteiligten dadurch aufgezeigt. Dabei wurde bei den

die Kranvermieter wieder als die „Vorsichtigeren“.

Ein Bild, das normalerweise nicht für ein „Baumajahr“ gezeichnet wird. Der weltgrößten Baumaschinenmesse wird allenthalben ein konjunktureller Schub zugesprochen, eine Tatsache die in so manchem Gespräch der Redaktion mit Vermietern und Herstellern angeklungen ist. Die Frage bleibt offen, ob die Aussagen nur von scheuer und schüchternen Zurückhaltung zeugen oder der Bauma ein zu großer Faktor zugesprochen wird. ▶▶



Die Entwicklung der Maschinenparks in den kommenden 12 Monaten



„Voraussichtlich wird 2004 nicht besser werden wie dieses Jahr.“
Dirk Bracht, Geschäftsführer der Franz Bracht KG

Geräteangebot abgehängt. Auf den zweiten Blick ist das Ergebnis vielleicht gar nicht so überraschend. Der Service gehört zum originären Geschäft des Vermieters. Preise bieten alle an. Es steht auch allen Vermietern die gleiche Auswahl an Maschinen beim Kauf zur Verfügung. Ein guter Name hilft sicherlich, aber bringt seltener das Geschäft zustande. Erst die eigene Dienstleistung zeichnet den Vermieter gegen seinen Wettbewerb aus. Und der Service ist ein Teil davon.

„Die Preise sinken nach wie vor, aber bei den mittleren Arbeitshöhen für LKWs sehe ich nach wie vor Potential.“
Paul Schmidlin, Bereichsleiter Arbeitsbühnen bei Becker

◀ Wenn Sie hierzu eine Antwort kennen, schreiben Sie uns. Ein gutes Stimmungsbild ist stets die Nachfrage, ob man seinen Kindern die eigene Branche empfehlen würde. Eine Frage, die auch schon im vergangenen Jahr gestellt wurde und von der Mehrheit von 55 Prozent mit Nein beantwortet wurde. Hier hat sich ein Stimmungswandel gezeigt und die Zahl der Befürworter ist auf 65,8 Prozent gestiegen. Die Arbeitsbühnenvermieter sind dabei mit über drei Viertel vollem Zuspruchs, man mag schon sagen voller Enthusiasmus.

Kran & Bühne wollte zudem wissen, welche Faktoren für die Vermietung wichtig sind. Ist es tatsächlich nur der Preis oder kann mit dem eigenen Namen schon viel erreicht werden? Sind die Maschinen das A und O oder wird dem Service eine wichtige Rolle zugestanden?

Sicherlich hat sich der ein oder andere bei der Beantwortung gedacht, da sage ich absichtlich etwas falsches, um das Bild in diese Richtung zu lenken. Das schöne an Umfragen ist, dass sich derartige Aussagen größtenteils gegenseitig aufheben. Punkte von 1 bis 4 standen zur Verfügung, wobei die 1 das beste Ergebnis und die 4 das schlechteste darstellen sollte.

Das Ergebnis insgesamt ist ein Stück weit überraschend. Der Service mit einem Durchschnittswert von 1,35 hat die anderen Faktoren Preis, Bekanntheitsgrad und

Resümee

Im kommenden Jahr werden sicherlich keine großen Feuerwerke abgebrannt. Würde ein Bild der Stimmung nur aus den diesjährigen gezeichnet werden, würde ein ruhiges zurückhaltendes Jahr ohne große Sprünge wohl beschrieben werden. Gegenüber dem Bild, das allerdings im vergangenen Jahr gezeichnet wurde, ist ein klarer Wandel zu sehen. Die dunklen Wolken des Jahres 2002 sind den einfachen Regenwolken in diesem Jahr gewichen. Wie viel Sonne das nächste Jahr bringt, wissen die Wetterfrösche nicht. Nur eines steht fest. Ende März schneit es ein letztes Mal und danach erwärmt sich die Stimmung, denn da ist schließlich Bauma.

K&B

Wir sind auf den PLATFORMERS' DAYS!
29./30.08. Hohenroda

... schlauer sein!

Mit dem Funk-Fernabfragesystem von Rösler.

- Genaue Erfassung und Abrechnung der Betriebsstunden Ihrer Maschinen.
- Volle Kontrolle – auch am Wochenende und nach Freimeldung.
- Sperrung außerhalb der vereinbarten Nutzungszeiten.
- Unsachgemäße Batterieladung nachweisbar.
- Schnelle Fehlerdiagnose (z.B. bei Not-Aus, Stützen).
- Alles per Mobilfunk direkt auf Ihren PC!

RÖSLER

Rösler Software-Technik GmbH · Auf dem Berge 22 · 28844 Weyhe
Tel. +49 (0) 421 / 80 22 70-0 · Fax +49 (0) 421 / 80 99 397 · www.minidat.de