

# TOP 10



**Das Barometer von Kran & Bühne. Wir haben für Sie recherchiert, wie sich die größten Vermietfirmen im deutschsprachigen Raum darstellen. Informieren Sie sich mittels unseren Wirtschaftsindikatoren.**



**Der LR 1600/1 von Riga Eisele beim Heben eines 493 Tonnen schweren Reaktors aus einem Transportschiff**

Die deutschsprachige TopTen zeichnet deutlich den Trend der letzten zwölf Monate ab. Unsere jährliche Umfrage unter den „Großen“ der Branche, für deren Mithilfe wir uns an dieser Stelle herzlich Bedanken möchten, zeigt, dass keine großen Sprünge gemacht wurden, aber auch alle Unternehmen aus dem vergangenen Jahr noch mit dabei sind. Neben den Mobilkranen und Arbeitsbühnen, haben wir dieses Jahr erstmals die Turmdrehkranvermieter mit dabei.

Kranflotte Einheiten	
Schmidbauer	408
Prangl	205
Bracht	124
Brandt	120
Maxikraft	102
Felbermayr	100
Grohmann Atollo	98
Breuer&Wasel	89
Lissina	72
Riga Eisele	62

Quelle: Kran & Bühne

Ein Vergleich mit dem vergangenen Jahr zeigt die Spuren der Konjunktur. Sowohl bei den Kranen als auch bei den Bühnen ist die Zahl der Einheiten gegenüber dem Vorjahr nur marginal gewachsen. Erstaunlich ist dabei, dass die Zahl nicht gesunken ist, obwohl stets von einer Konsolidierung bis

**Mit über 4000 Einheiten führt Zoom die meisten Arbeitsbühnen Deutschlands in seinem Fuhrpark. Wenn es möglich wäre, alle Bühnen übereinander zu stellen, würde die fantastische Länge von über 59 Kilometer zusammen kommen.**



Turmdrehkranflotte Einheiten	
Zeppelin	450
MAN Wolffkran	440
Kammerlander	415
TDK	415
Arcomet	300

Quelle: Kran & Bühne

Reduzierung der Stückzahlen gesprochen wurde. Im Gegensatz hierzu sind die Gesamtauslegerlängen\* um drei bis fünf Prozent gewachsen. Dies zeigt, dass bei den Unternehmen Großgeräte verstärkt in den Fuhrpark Einzug gehalten haben.

Ein Grund liegt sicherlich in der Windkraft. Diese hat in den letzten Monaten noch für Aufträge gesorgt. Bei einigen Kran- und Bühnenvermietern ist die Höchstmarke für die größte Maschine daher angestiegen.

Selbst bei den Turmdrehkranen zeigt die Umfrage einiges auf. Sieben bis acht Prozent des Gesamtbestandes an Turmdrehkranen befindet sich im Fuhrpark der Fünf aufgelisteten. Einige Hersteller bieten Ihre Geräte inzwischen nicht mehr nur als Kaufobjekt an, sondern haben Ihren eigenen Mietpark.

Kran & Bühne hat die Kran- und Bühnenvermieter nach ihren Investitionsabsichten gefragt. Dabei liegen die Aussagen für beide Bereiche etwa auf gleichem Niveau. Etwa 19 Prozent wollen mehr als im vergangenen Jahr investieren, immerhin 47 Prozent bleiben auf dem Niveau, aber 34 Prozent geben klar an, weniger Gelder bereit zu stellen. >>

Bühnenflotte Einheiten	
Zoom	4149
Ringlift	3005
Mateco	2160
Gardemann	1700
Gerken	1240
Prangl	1240
Wagert/Schmidt	1037
Gramyco	770
Maltech GmbH	708
Baulift	572

Quelle: Kran & Bühne

### Groß und Klein

In dieser Ausgabe können Sie diejenigen entdecken, die im großen Stil das Geschäft betreiben. Zahlreicher noch sind die Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz, die dieses Geschäft regional betreiben. Mit wem Sie auch immer zusammen arbeiten möchten – ob Groß, ob Klein – unter >> [www.Vertikal.net/Vermieter](http://www.Vertikal.net/Vermieter) finden Sie überregionale und regionale Anbieter kostenlos. (Ist Ihr Unternehmen hier noch nicht aufgeführt, setzen Sie sich mit uns in Verbindung. Den Platz für Ihren Namen und Telefonnummer bieten wir Ihnen kostenfrei an.)



### Bühnenflotte Arbeitshöhe (in Meter)

Zoom	59036
Ringlift	43000
Mateco	36800
Gardemann	30495
Prangl	23560
Wagert/Schmidt	15450
Gerken	15216
Gramyco	9750
Maltech GmbH	8380
Baulift	6965

Quelle: Kran & Bühne

« Darüber hinaus wurden den Mobilkranvermietern die Frage gestellt, ab wie viel Kilometer ein 100-Tonner zu gemietet wird. Beginnend ab 40 Kilometer, liegen die meisten Antworten im Bereich zwischen 80 und 100 Kilometer. Oberste

### Turmdrehkranflotte Standorte

Zeppelin	50
Arcomet	10
MAN Wolffkran	9
Kammerlander, TDK je	4

Quelle: Kran & Bühne

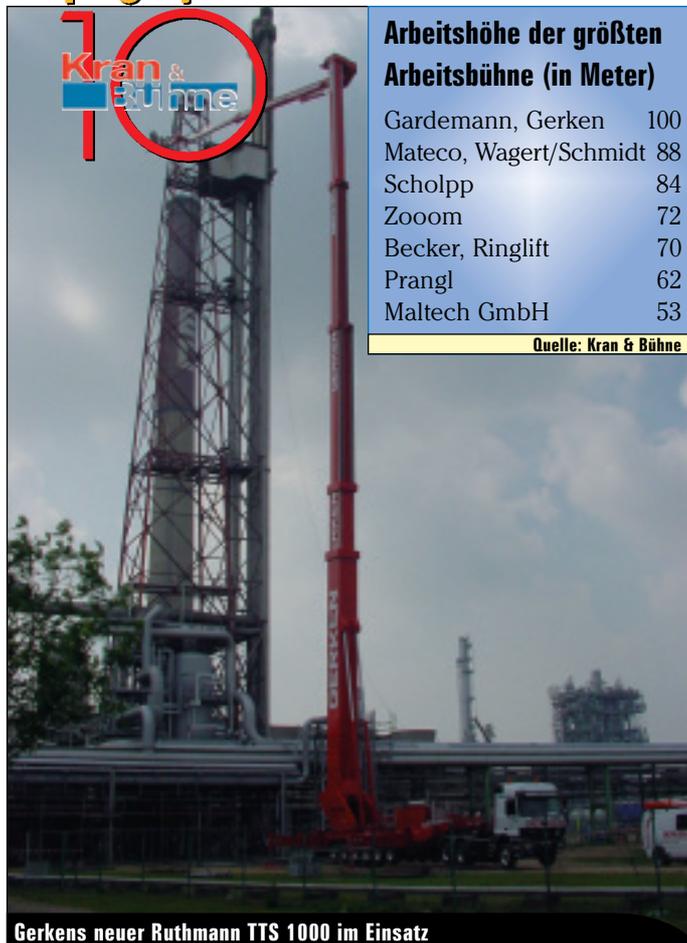
Schmerzgrenze scheinen 150 Kilometer zu sein. Bezüglich der Frage, welche Gerätegattung bei Arbeitsbühnen die höchste Rendite einbringt, herrscht unter den Beteiligten absolute Uneinigkeit. »

**Einen Einsatz in 3200 Meter Höhe für einen 80-Tonner hat Felbermayr ausgeführt. Der Kraneinsatz in den Kärntner Alpen dauerte über acht Stunden.**



T O P

Kran & Bühne



Gerkens neuer Ruthmann TTS 1000 im Einsatz

### Arbeitshöhe der größten Arbeitsbühne (in Meter)

Gardemann, Gerken	100
Mateco, Wagert/Schmidt	88
Scholpp	84
Zoom	72
Becker, Ringlift	70
Prangl	62
Maltech GmbH	53

Quelle: Kran & Bühne

### Zahlenbasis

Die aufgelisteten Zahlen basieren auf eigener Recherche unter Mithilfe der Unternehmen. Sollte Ihr Unternehmen auch zu dieser Liste gehören, sagen Sie uns Bescheid oder schicken Sie uns Ihre Daten. Wir informieren unsere Leser.

Kran & Bühne

### Bühnenflotte Standorte

Ringlift	56
Zoom	46
Gardemann	23
Mateco	18
Gerken	13
Wagert/Schmidt	11
Becker	10
Scholpp	9
Prangl	7
Horst Felbermayr	6

Quelle: Kran & Bühne

« Das Bild der TopTen hat sich gegenüber dem Vorjahr wieder verändert. Die Plätze haben gewechselt. Mit bei den Großen sind »

### Turmdrehkranflotte Gesamthöhen (in Meter)

Kammerlander	16600
Zeppelin	15800
Arcomet	12500
TDK	12200
Potain GmbH	972

Quelle: Kran & Bühne



Mit 42 Meter Arbeitshöhe ist die Ruthmann T420 von Becker derzeit gut gefragt

**Kranflotte „Ausleger“****(in Meter)**

Schmidbauer	>22000
Prangl	14062
Bracht	7391
Grohmann Atollo	5946
Brandt	5613
Lissina	5453
Breuer&Wasel	5437
Riga Eisele	4290
Wiesbauer	3399

Quelle: Kran &amp; Bühne

« sicherlich Scholpp, Wiesbauer, Becker und Thömen oder auch Wilhelm Banzhaf. Die Branche bleibt in Bewegung. Die TopTen wird im kommenden Jahr wieder ein anderes Gesicht zeigen und auch wieder Aufschluss über die Branche geben.

In der kommenden Ausgabe unserer Schwesterzeitschrift *Cranes & Access* wird die TopTen für Großbritannien veröffentlicht. Mehr hierüber und über die TopTen der Jahre 2000 und 2001 erfahren Sie unter [www.Vertikal.net](http://www.Vertikal.net).

K &amp; B

**Der Liebherr LG 1550 von Maxikraft beim Ausheben einer 230 Tonnen schweren Brücke****Sowohl bei Kranen als auch bei Arbeitsbühnen groß im Geschäft ist Prangl****\*Gesamtauslegerlänger**

Sämtliche Längen der Ausleger zusammen addiert ergeben die Gesamtauslegerlänge eines Unternehmens. Kran & Bühne hat sich für diesen Parameter entschieden, um Unternehmen, die sich verstärkt im Großmaschinenbereich betätigen, auch deutlicher herauszustellen.

**Größter Kran nach Tonnage**

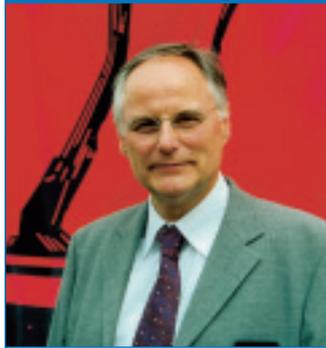
Schmidbauer	1100
Grohmann Atollo	1000
Bracht, Brandt, Felbermayr, Riga Eisele, Thömen, Wiesbauer	800
Scholpp	650
Lissina	600

Quelle: Kran &amp; Bühne

**Kranflotte Standorte**

Schmidbauer	17
Grohmann Atollo	13
Maxikraft	12
Scholpp	9
Bracht, Brandt je	8
Felbermayr, Lissina, Prangl je	7
Breuer&Wasel, Wiesbauer je	3

Quelle: Kran &amp; Bühne

**Auf das Kerngeschäft konzentrieren**

Negative Wirtschaftsmeldungen überschweben zurzeit die Republik. Brancheninformationen im Arbeitsbühnen-Bereich geben kein besseres Bild ab. Sich nur mit der Konjunkturschwäche zu beschäftigen, ist der falsche Weg. Trübsal und Verdrossenheit ist die Folge. Leistungsangebote, die nicht zum Kerngeschäft gehören, lassen sich beim Kunden immer schwieriger gegen Entlohnung durchsetzen. Das Jahr 2002 wird sich noch schwierig darstellen, Fachleute prognostizieren, dass das Jahr 2003 bessere Leistungsdaten erwarten lässt.

Neue Verbraucher-Gewohnheiten, Prozessabläufe, Strukturen und Verknüpfungen werden die moderne Geschäftswelt kennzeichnen. Es wird vieles anders sein, als es einmal war. Der wachsende Druck auf die Kosten wird die Integration der Arbeitsbühnen-Vermieter deutlich fördern. Die Konzentration auf das Kerngeschäft für eine höchstmögliche Auswahl und Nutzen für den Kunden im Bereich der Zugangstechnik wird unsere Aufmerksamkeit beanspruchen.

Kooperationen, die ein gemeinsames Ziel zur Senkung der Kosten und Verbesserung der Auslastung anstreben, könnten dem Trend entgegengesteuert werden. Grundsätzlich sei hierzu gesagt, dass neue Wege beschritten werden müssen, um Erlöse zu erzielen, die der Kunde bereit ist zu bezahlen. Alle Aufgaben im Marketing- und Vertriebsbereich sollten auf die Kundenorientierung als Kerngeschäft mit erster Priorität konzentriert werden. Aufgaben, welche nach Auftragserteilung anfallen, sind nur noch mittelbar kundenorientiert und können unter dem Gesichtspunkt der Kostenoptimierung mit Partnerbetrieben gemeinsam angeboten werden. Dazu gehören Bereiche wie Transport, Inkasso-Management, Versicherungswesen, Einkauf, technische Betreuung und vieles mehr. Vorgenannte Leistungen könnten in Organisationsformen eingebracht werden, die daraus wiederum ein leistungsfähiges Kerngeschäft bilden

zur Nutzung für weitere Anwender in Kooperation.

Leistungsdaten sollten durch Vereinbarungen festgeschrieben werden, um den einschlägigen Vorschriften zu genügen. Dadurch entfallen Investitionen, die im Kerngeschäft derzeit nicht mehr kostendeckend durchzusetzen sind.

**In Zukunft Vermiet-Gruppen?**

Darüber hinaus müssen wir versuchen, die Stillstandzeiten zu verkürzen, die Gunsten der Funktionszeiten, um mehr Nutzen aus der Maschinen-Ressource zu ziehen. Bei konsequenter Durchsetzung solcher Kooperationsmodelle wird ein weiteres Wachstum möglich sein. Andere Kooperationsmodelle werden im Wettbewerb entstehen. Der Wettbewerb könnte zukünftig weniger zwischen den selbstständigen Einzelvermietern, als zwischen den Vermiet-Gruppen ausgetragen werden. Es geht bei neuen Modellen nicht darum, Monopole zu schaffen, sondern darum, Synergien zu nutzen, um einen Mehrwert für den Kunden zu erwirtschaften. An dieser Stelle müssen die Maßstäbe für unser Handeln gesetzt werden.

In den Ländern Skandinavien, Großbritannien und auch USA wurde die rationelle Methode, die uns die Zugangstechnik bietet, sehr viel früher erkannt. Dadurch hat sich in diesen Ländern sehr schnell ein Wettbewerb aufgebaut, was zu einer raschen Marktdurchdringung geführt hat. In Deutschland ist das Verhältnis Arbeitsbühne pro Einwohner immer noch niedriger als in vorgenannten Ländern. Wir bedienen noch nicht weite Teile des möglichen Marktes. Hier liegt Potenzial, welches zur Marktdurchdringung erarbeitet werden muss. In diesen Bereichen ist es sicherlich lohnend, Gedanken zu entwickeln. In Deutschland herrscht immer noch ein gewisses Besitzdenken, aus dem die Erträge geschöpft werden. Anders in den anglikanischen Ländern, wo die Erträge aus der Ressource geschöpft werden, die zur Verfügung steht, ohne Besitzanspruch. Veränderungen im Verhalten unserer Kunden als auch in der Gliederung des Marktes sind bereits erkennbar. Was wir brauchen sind neu gestaltete Konzepte für eine Perspektive in eine erfolgreiche Zukunft.

Von HANS-PETER KAUDER, stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Mateco AG.