

Ein Pionier von Kran und Bühne

Seit 1992 vermietet der österreichische Unternehmer Josef Prangl neben Kranen auch Arbeitsbühnen. Über seine Erfahrungen und seine ganz eigenen Wege zum Erfolg in beiden Branchen sprach der Inhaber der gleichnamigen österreichischen Firma mit *Kran & Bühne*-Redakteur Rüdiger Kopf.



Josef Prangl (links) zusammen mit seinem Sohn Christian.

Der Zufall sei es gewesen, der ihn vor fast zehn Jahren auf Arbeitsbühnen aufmerksam gemacht hat, erzählt Prangl. Seine Mitarbeiter, damals ausschließlich mit Kranen beschäftigt, haben nur mit dem Kopf geschüttelt, als sich der gelernte Lehrer entschied, Arbeitsbühnen in sein Unternehmen zu integrieren. Inzwischen besitzt sein Unternehmen rund 200 Mobilkrane und über 900 Arbeitsbühnen.

„Der Vorteil ist nicht sehr groß“, behauptet Prangl über die Kombination der oft als so unterschiedlich bezeichneten Geräte. Nach der Kranarbeit auf einer Baustelle kommen die Bühnen. „Dadurch bin ich zuerst auf der Baustelle“, bringt es der erfahrene Unternehmer auf den Punkt. „Der Vorteil ist, dass ich so vorher weiß, welche Bühnen benötigt werden“, bestätigt Prangl. Der Einsatz beider Geräte in einem Unternehmen, ist nach wie vor nicht die Regel. Prangl war und ist sicherlich einer der Pioniere auf diesem Sektor, zwischenzeitlich ist aber auch in Deutschland diese Kombination stärker auf dem Vormarsch.

Die Gewinnspanne auf dem Mietsektor unterscheidet sich bei beiden Gerätschaften kaum. „In der Bühne steckt noch etwas mehr Potential“, ist seine Einschätzung, aber „die Preise sind genauso am

Boden, wie bei jeder anderen Branche“. Die Gewinne in der Alpenrepublik stuft der Geschäftsmann etwa gleich hoch, wie auf dem deutschen Markt, ein. Vereinzelt werden noch höhere Preise bezahlt, aber der Auslastungsgrad in Österreich ist im Gegenzug niedriger als im benachbarten Deutschland, so dass unterm Strich der gleiche Betrag steht.

„Kran-Gemeinschaft“

In dem von Natur aus kleineren Markt Österreich sind auch andere Grenzen gesetzt. So ist beispielsweise alles über einem 500-Tonnen-Kran unrentabel. Sicherlich ist für manchen der Besitz des größten Krans auch eine Prestigefrage.

Allerdings rechnen sich derart große Krane ziemlich langsam. Realistisch ist ein Zeitraum von mindestens zwölf Jahren. Daher der schon lange getragene Gedanke Prangls einer „Kran-Gemeinschaft“. Mehrere Unternehmen teilen sich einen großen Kran. Für den Schwerlastbereich prophezeit der Unternehmer, dass dies in den nächsten fünf bis zehn Jahren geschehen wird. Im Kransektor ist derzeit noch Einzelkämpfertum angesagt. „Man ist halt stolz“, ist ein Grund und: „Jeder glaubt, er verliert etwas“, glaubt der Geschäftsinhaber.

Insgesamt hat sich aber der Markt für ihn und seine Branche in den letzten zehn Jahren grundlegend verändert. Schon vor dem Fall des eisernen Vorhangs waren



Rund 200 Kranen und 900 Arbeitsbühnen zählt Prangl sein Eigen.

Prangls Maschinen oft in Osteuropa zu sehen. Die Märkte in Tschechien, Polen und auch der ehemaligen DDR sind mit der Öffnung der Grenzen zusammengebrochen. Zwar ist der rührige Unternehmer nach wie vor in diesen Ländern mit im Geschäft – am deutlichsten kennzeichnet dies die Niederlassung Prangl Hungaria in Budapest. Allerdings sind die Märkte noch nicht groß genug, um richtig aktiv zu werden.

Unkonventionell ist Prangls Verzicht auf eine Maschinenbruchversicherung. Die Preise haben ihn abgeschreckt. Bisher ist er mit seiner Entscheidung gut gefahren, bekräftigt aber auch gleichzeitig, dass ein solcher Schritt nur mit entsprechender Eigenkapitalbasis möglich ist.

Nach dem Fall der Mauer überlegte sich Prangl auch, in den neuen Bundesländern zu investieren. Verlockend war der neue Markt. „Ich bin auch hingestürzt“, erinnert sich Prangl. „Jeder hat gedacht: Hier verdient man das große Geld“. Zudem gewährte der Staat Zuschüsse. Im nachhinein ist der Österreicher froh, diesen Schritt nicht getan zu haben. Die Preise sanken, die staatlichen Zuschüsse wurden schon bald von den Unternehmen mit einberechnet und letztendlich haben viele Geld hingebracht, fasst er seine Entschluss zusammen. Heutzutage steht der deutsche Markt für den Österreicher nicht mehr zur Debatte. Deutschland ist gesättigt. „Wenn, dann müsste ich dort sehr groß beginnen. Das müsste ich auch mit meinem Sohn besprechen“, wiegelt er ab, fügt aber sofort auch sein Firmenmotto mit hinzu: „Was heute nicht ist, kann morgen schon sein.“

K&B

Anzeige