

Recyclingpflicht für Krane und Bühnen?

Wohin mit alten Kranen? Kommt EU-Recycling-Verordnung? Wie wirkt sich der Euro auf das Preisniveau aus? Diese und weitere Fragen rund um den Baumaschinenmarkt standen im Mittelpunkt eines Expertenforums in Nürnberg. Von Rüdiger Kopf

Europa wird immer kleiner. Die einstmals durch Grenzen und Zölle getrennten Märkte wachsen immer mehr zusammen. Welche Auswirkungen dieser neue Markt auf dem Sektor der Baumaschinen mit sich bringen könnte, welche Neuregelungen im Bereich der Gesetzgebung für die kommenden Jahre zu erwarten sind und wie sich Hersteller und Händler auf diese Situation vorbereiten könnten, diskutierten Fachleute auf dem Maschinenforum 2000 in Nürnberg. Die Beiträge lieferten Peter Eggert (Mitarbeiter bei Lectura-Verlag), Kurt Kerler (Zeppelin Baumaschinen), Albert Ippisch (Case/Ferme) sowie Peter Rühmann (Traffic Bremen Gabelstapler) und Gerhard Schlenk (Südleasing), zu denen stets im Anschluß im Gremium der rund 20 Teilnehmer ausgiebig diskutiert wurde. Moderator der Veranstaltung Ende vergangenen Jahres war Wolfgang Matzki, Verlagsleiter bei Lectura, der das Meeting organisiert hat.

Bereits beim ersten Thema wurde ein Blick in die Zukunft gewagt. Wird der Gesetzgeber eine Rücknahmepflicht, wie sie jetzt für den PKW-Bereich per EU-Verordnung zum Jahre 2006 zur Pflicht wird, auch im Baumaschinensektor einführen? Ab 2006 sind die PKW-Hersteller gesetzlich verpflichtet, daß 85 Prozent der Bauteile wiederverwertbar sind. Für Baumaschinen existieren derzeit noch keine Richtlinien, informierte Peter Eggert in seinem Referat über die EU-Altmaschinen-Verordnung. In der anschließenden Diskussion waren sich alle sicher: Die Richtlinie wird auch für den Baumaschinensektor kommen. Die logische Konsequenz daraus ist, daß

sich die Hersteller in ihrer Produktion darauf einstellen müssen. Eine bessere Verwertung der Altmaschinen besteht bereits bei einigen Herstellern, wie beispielsweise „Caterpillar“ oder „Case“. Ebenfalls von Teilnehmern erwartet wird ein Preisanstieg im Zuge einer solchen Richtlinie.

Bis zuletzt genutzt

Der bisher oft übliche „Recycling-Zyklus“ einer Baumaschine unterscheidet sich zu den Vorstellungen der EU-Richtlinie deutlich. Experten sprechen von einem „mehrfachen Leben“. Gemeint ist die Zweit-, Dritt- oder Viertnutzung des gleichen Krans oder Bühne rund um die Welt. So wird ein älteres Modell häufig nach Osteuropa verkauft, wo es weitere Jahre in Gebrauch ist, bevor es weiter in Südamerika und zuletzt in Afrika – selbst im schlechtesten Zustand – noch genutzt

Eine EU-Recycling-Verordnung für Krane und Arbeitsbühnen wird kommen

wird. Die endgültige Entsorgung ist hier mit dem Rosten im Busch gleichzusetzen. Ob ein Verkauf von Baumaschinen in Nicht-EU-Staaten dem Delikt einer illegalen Müllentsorgung entspricht oder weiterhin ein legaler Handel mit Waren und Produkten sein wird, ist dabei noch unklar.

Mit dem Abschied von den einzelnen Währungen in der Europäischen Union und dem Einstieg in die gemeinsame Währung, dem Euro, verändert sich auch der gesamte Preismarkt in den Gemeinschaftsstaaten. Schon jetzt besteht der Trend zu europaweiten einheitlichen Preisen. Albert Ippisch, Referent und Vertreter von Case-Poclair, nennt bereits den 1.



Schon jetzt besteht der Trend zu europaweit einheitlichen Preisen

Januar 2001 als Stichtag für einheitliche Euro-Preise bei Case-Poclair. Spätestens mit der Einführung des Euros im Jahre 2002 findet die Vereinheitlichung der Preise bei jedem Hersteller statt. Durch den einfacheren und direkten Preisvergleich werden sich dann die noch stark differierenden Preise bei ein und dem gleichen Hersteller in unterschiedlichen Ländern stärker anpassen. Unterstützend wirkt hierbei auch die Vernetzung via Internet und die Möglichkeit sich als Kunde schnell und unkompliziert auf dem Markt umzuschauen. Von einer Zunahme des Einkaufs abseits der Niederlassung eines Kunden wird allerdings nicht ausgegangen. Preisdifferenzen werde der Kunde nun aber öfters dazu nutzen, seinen lokalen Händler unter Druck zu setzen. Eventuelle Preisvorteile werden zum Teil von den Transportkosten geschluckt.

Garantiefragen offen

Ungeklärt sind Fragen im Bereich der Garantie- und Serviceleistungen. Gewährt ein Hersteller eine Garantie, wird ein deutscher Händler für einen im Ausland gekauften Kran oder Arbeitsbühne aus finanzierungstechnischen Gründen zum Beispiel keine 24-Stunden Garantie übernehmen. Hersteller praktizieren jedoch schon Lösungsansätze, so zum Beispiel in Form der Bereitstellung eines Budgets zur Finanzierung von Kulanzarbeiten. Oder sie belasten die Kosten dem Händler, bei dem das Gerät gekauft wurde. Da der Ausfall einer Maschine teuer ist, kommt dem Service ein hoher Stellenwert

Schlechte Wiederverkaufschancen für Spezialgeräte

zu. Gerne zahlt ein Kunde beim Kauf etwas mehr, wenn der anschließende Service gewährleistet ist.

Einen Ausblick auf die kommenden Vertriebsstrukturen warf Kurt Kerler von Zeppelin Baumaschinen. Neben den freien Händlern und Vertragshändlern etabliert sich das Internet immer stärker. Bei Caterpillar läuft inzwischen bereits fast 30 Prozent des Gebrauchtmaschinengeschäftes via Internet. Der Informationsfluß erhöht sich und der Kunde kann seine Vorstellungen immer genauer fassen.

Krisenintervention

Zur Stabilisierung des Marktes engagieren sich die Hersteller immer stärker bei den Händlern. Hierdurch suchen die Hersteller finanzielle Engpässe bei Händlern abzdämpfen, damit diese wiederum nicht zu dem Instrument „Notverkauf“ greifen müssen. Hintergrund hierfür ist die Asienkrise vor zwei Jahren, aufgrund der seinerzeit neue Baumaschinen zu Dumpingpreisen auf den Markt geworfen wurden. Die Nachfrage blieb allerdings auf dem gleichen Niveau, was weltweit erhebliche Auswirkungen zeigte. Große

Unternehmen wie Caterpillar gehen inzwischen dazu über, ihre eigenen Neuprodukte aufzukaufen und solange zurückzuhalten, bis sich der Markt wieder beruhigt hat. Dies hat sowohl eine stabilisierende Wirkung auf den Markt der Neumaschinen, als auch bei Gebrauchten.

Für Maschinen, mit Spezialanfertigungen und Sondernachrüstungen geht Peter Rühmann von „Traffic Bremen Gabelstapler“ von sehr schlechten Wiederverkaufschancen aus. Er verwies in seinem Vortrag auf ein Beispiel, wo ein Händler im Zuge eines Neugeschäftes, vier Jahre alte Gerätschaften in Zahlung nahm. Durch die hohe Spezialisierung war an einen Weiterverkauf nicht zu denken. Das Material konnte nur noch ausgeschlachtet und der Rest verschrottet werden. Bei Nachrüstungen, dem Einbau komplizierter Elektronik oder Spezialanfertigungen muß ein derart drastischer Wertverlust mit eingerechnet werden.

Dies war lediglich ein Ausschnitt des gesamten Maschinenforums. Der Veranstalter Lectura-Verlag plant für den kommenden Herbst dieses Forum mit neuen Themen zu wiederholen.

K&B