

Ex und hopp?

Wie läuft der Handel mit älteren Arbeitsbühnen und nicht mehr taufrischen Kranen? Wie entwickeln sich die Preise, welche Modelle sind besonders gefragt? Alexander Ochs hat sich umgehört.

Der Markt für gebrauchte Baumaschinen wächst derzeit stark. So stark, dass sich die Cematec bei ihrer nächsten Ausgabe im Frühjahr 2014 ein Stück vom Kuchen sichern will: Erstmals nimmt die Messe in Hannover Gebrauchtgeräte an Bord. Natürlich liegt der Schwerpunkt auf Flurförderzeugen, doch auch für manche Krantypen und Arbeitsbühnen ist die Cematec Anlaufstelle. „Das ist ein wichtiger ergänzender Markt, der sich mit großer Dynamik entwickelt“, sagt Wolfgang Pech, Geschäftsbereichsleiter bei der Deutschen Messe AG. „Insbesondere in Süd- und Osteuropa setzen Unternehmen verstärkt auf Gebrauchtgeräte. Auch in den Wachstumsmärkten der BRIC-Staaten sind Gebrauchtgeräte zunehmend



Auktion von All-Terrain-Kranen in Spanien



Manch älteres Fabrikat gibt es nur noch gebraucht

gefragt“, notiert der Veranstalter. Beim Staplerhersteller Still sieht man das auch so: „Das Gebrauchtgeräteegegeschäft gewinnt ständig an Bedeutung. Bereits heute sind mehr als 50 Prozent der Fahrzeuge in Leasing- oder Rentalverträgen, Tendenz steigend“, bemerkt Marco Riewe, Leiter des Bereichs Miet- und Gebrauchtgeräte bei Still.

„Braut erobern“

Ganz anders erlebt dies ein Arbeitsbühnenvermieter, der ungenannt bleiben möchte. Er findet den Markt nicht so attraktiv, wie viele behaupten: „Der Gebrauchtpreis ist nach meiner Einschätzung über die Jahrzehnte hinweg immer gefallen. Die Preise fallen, weil die Neugeräte auch günstiger geworden sind. Vor 20 Jahren hat eine

12-Meter-Schere 40.000 bis 60.000 Mark gekostet; heute kostet sie nicht mal 30.000 Euro.“ Am besten geht ‚Massenware‘: „Gängige Geräte wie kleine Scherenbühnen gehen locker weg, aber auch Anhängerbühnen. Diese beiden Kategorien verkaufen sich am häufigsten aus der Vermietung heraus. Wenn der Kunde zum Beispiel schon 10.000 Euro in dem Jahr bezahlt hat, kommt man ihm natürlich beim Kaufpreis entgegen“, so der Vermieter. Im Umkehrschluss heißt das: Diese Geräte sind zumindest bei diesem Unternehmen immer am neusten. „Die werden kaum sechs Jahre alt“, sagt er. Bei diesen Massenprodukten gehe man zudem am wenigsten Risiko. Zwischen ein Drittel und der Hälfte der Gebrauchtgeräte geht in den Osten – zwischen ►►

◀ Polen und Slowenien, auch mal Griechenland, berichtet der Vermieter. Gut 50 Prozent bleiben hierzulande im Markt. „Wenn wir verkaufen, dann inserieren wir jede Arbeitsbühne einzeln in verschiedenen Fachmagazinen, weil du so einen besseren Preis erzielst. Nach dem Motto: ‚Ich bin eine schöne Braut, du musst mich erobern.‘“

Die Firma International Mobile Cranes, kurz IMC, ist spezialisiert auf den An- und Verkauf von gebrauchten Mobilkränen und zählt sich zu den Top 10 der europäischen Kranhändler. Die jüngsten Neuzugänge bei den Gebrauchten rangieren von 35 bis 160 Tonnen und altersmäßig zwischen 1999 und 2009 wie beispielsweise einen Liebherr LTM 1150-6.1, Erstzulassung 2009 oder einen Demag AC 40, Baujahr 1999.

Bei Stemick reicht das Angebot sogar zurück zum Gittermast-Autokran Linkbelt HC 238 mit 115 Tragkraft und dem 170-Tonner DemagTC 650, beide von 1981, also echte Oldtimer. Genauso ist im AT-Kran-Bereich ein 20-Tonner Gottwald AMK 31-21 von 1984 zu haben. In den Augen von Michael Stemick, dem Geschäftsführer der Firma, lasse sich die Frage nach bevorzugten Modellen oder allgemeinen Tendenzen am Markt für Gebrauchtcrane nicht so pauschal beantworten. Das hänge beispielsweise stark davon ab, in welches Zielexportland der Kran verkauft werde: „Manche Länder suchen generell Maschinen älteren Baujahrs, vor allen Dingen die Länder, denen es wirtschaftlich nicht so gut geht.“ Das Unternehmen aus Haltern in NRW verkauft Industriekrane wie auch Gittermastkrane und RT-Krane, das Hauptaugenmerk liegt allerdings ganz klar auf AT-Kranen. Diese würden zumindest „am meisten angefragt“, wie Stemick sagt. „Die am meisten angefragten Hersteller sind sicherlich Faun und Liebherr, aber auch Grove und Terex-Demag.“

Vor Ort oder im Netz?

Beschleunigt und verändert hat sich das Geschäft mit gebrauchten Maschinen durch das Aufkommen der Auktionsportale im Internet, die sich eigens auf diesen Bereich spezialisiert haben. Online-Portale wie Iron Planet oder Ritchie Brothers sind in dem Segment stark aufgestellt. „In den vergangenen fünf Jahren sind zunehmend mehr Krane und Arbeitsbühnen in unseren Auktionen gelandet. Besonders in Europa erleben wir hier starkes Wachstum“, bemerkt Jeroen Rijk, ‚Senior Vice President‘ bei Ritchie Bros für Verkäufe in Europa. „Ein Großteil dieser Maschinen stammt von großen Vermietunternehmen: Sie verkaufen Einheiten, die sie nicht länger benötigen.“ Wobei die Verkaufsgründe stark variieren können – genauso wie die Kaufentscheidung, wenn man sich neues Equipment zulegt. „Generell neigen Vermieter aus Nordeuropa dazu, ihre Flotten zu erneuern, während in Südeuropa nach wie vor Anpassungen an die lokalen Rahmenbedingungen erfolgen“, so Rijk. Wenn ein Kran, eine Bühne oder ein



Jeroen Rijk von Ritchie Bros.

bis 2007 weg, und bei Mobilkranen liegt die Hauptnachfrage zwischen 90 und 250 Tonnen. Die Nachfrage nach Kranen mit sehr hohen Traglasten sei seit einem halben Jahr etwas zurückgegangen. Warum, weiß vielleicht auch ein Bühnen-Routinier: „Bei großen Maschinen – in dem Fall: Bühnen – verlierst du am

nes Erachtens mit dem Bieten übers Internet gut zurecht, doch die große Mehrheit will direkt vor Ort präsent sein, wenn gute Maschinen angeboten werden. Von den 1.780 Mobilkranen, die sein Unternehmen im Jahr 2012 weltweit an den Mann gebracht hat, wurde ein gutes Drittel online ersteigert. Damit hat das Segment gegenüber dem Vorjahr um vier Prozent zugelegt.

Eine Frage der Größe

Michael Stemick erhält durchaus auch Anfragen nach Baujahren ab 2010 und jünger bis neuwertig oder sogar brandneu. Ja was denn jetzt – gebraucht oder neu? Was sagt da der erfahrene Kaufmann, der mit Arbeitsbühnen handelt und ungenannt bleiben möchte: Das größere Risiko für Vermieter birgt nicht der Kauf von gebrauchten, sondern von neuen Geräten, denn die übelste Gefahr ist ein übergroß ausgeprägtes Ego: „Es gibt Arbeitsbühnenvermieter, die meinen: ‚Ich muss den Größten haben!‘ Die wackeln mit geschwelltem Oberkörper und ausgefahrenem Phallus über die Messe.“

K&B



Ein gebrauchter JCB 540-170 wird versteigert

Teleskopplader bei ihm ins Ausland wandert, sind klassische Abnehmer, rein geografisch gesehen, Nordafrika und der Mittlere Osten, aber auch eine Reihe von Schwellenländern.

Am meisten gehen bei Ritchie Bros Maschinen mit Baujahr 2003

meisten.“ Bei den Auktionen gebrauchter Bühnen laufen junge Scheren und Boomlifte wie geschnitten Brot. „Und Gebote für große 17-Meter-Telestapler gehen gerade durchs Dach“, bemerkt Jeroen Rijk. Krankäufer oder Kaufinteressenten kommen sei-