

**ERREICHEN SIE HÖHEN, IN DIE
NOCH KEIN TELESKOP AUSLEGER
VORGEDRUNGEN IST**

SICHER ARBEITEN IN 56,5 M

JLG BRINGT DIE GRÖSSTE SELBSTFAHRENDE ARBEITSBÜHNE DER WELT AUF DEN MARKT. Die neue 1850SJ hat eine größere Reichweite, bessere Stabilität und Standsicherheit und bietet einen größeren Arbeitsbereich als jede andere Arbeitsbühne ihrer Klasse. Sie erreicht eine Arbeitshöhe von 19 Stockwerken, punktet mit einem innovativen Fahrwerk, bei dem Vorder- und Hinterachse ausfahrbar sind und verfügt über eine Plattformtragfähigkeit von 450 kg / 230 kg. Die 1850SJ ist die stärkste JLG Arbeitsbühne der Branche.

Erfahren Sie mehr auf www.jlg.com

JLG Deutschland GmbH | Max-Planck-Straße 21 | D-27721 Ritterhude/Ihlpohl (bei Bremen) | Tel: +49 (0) 421 693 5000

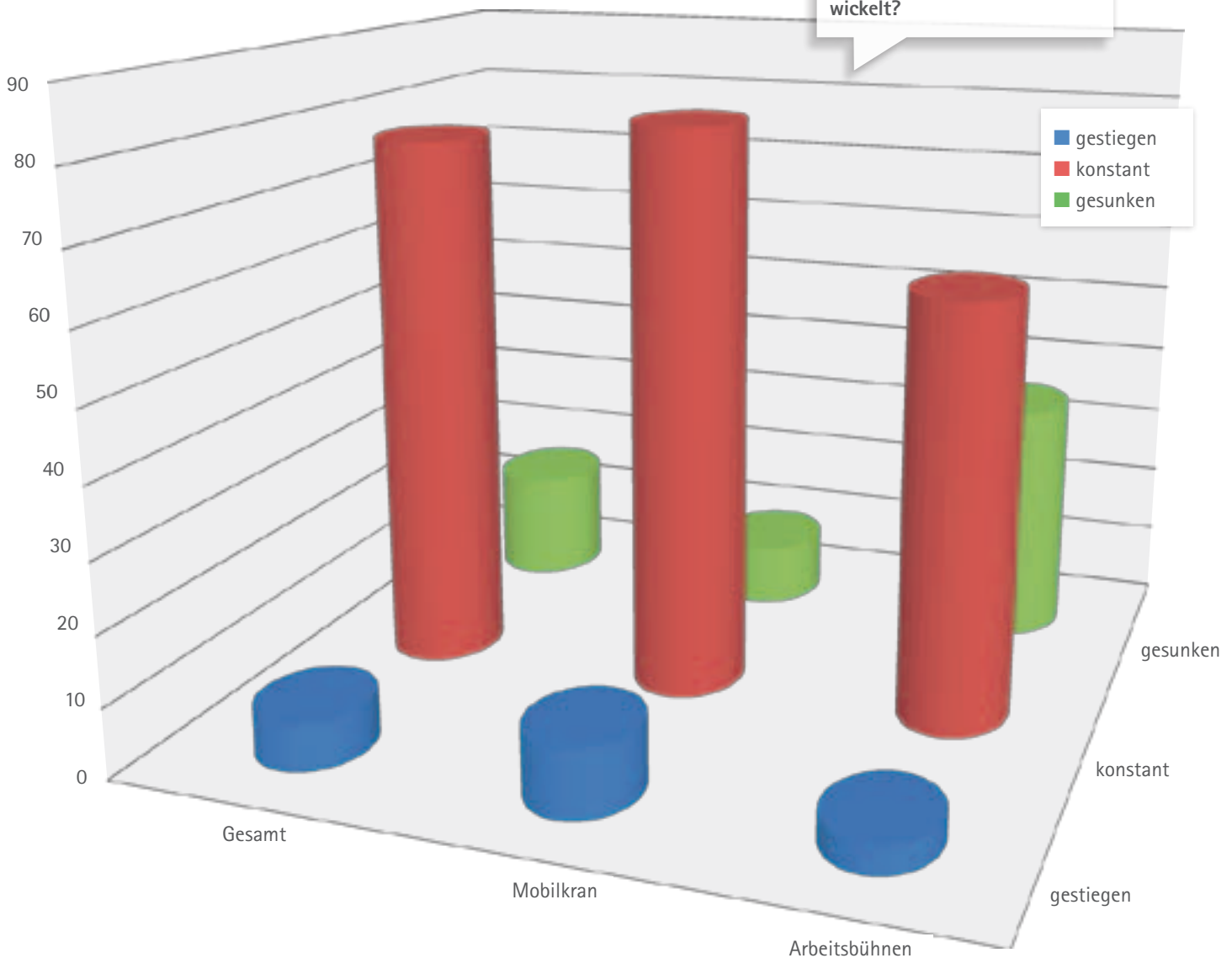
JLG
reachingout



„Sind wir blöd?“

Über Mietpreise in der Kran- und Bühnenbranche zu sprechen, kann recht emotional sein. Was bei der diesjährigen Umfrage alles geantwortet wurde, fasst Rüdiger Kopf zusammen.

Wie haben sich Ihre **Mietpreise** in den letzten 12 Monaten entwickelt?



Es war ein unaufgeregtes Jahr und ein eben solches wird für 2015 erwartet. So können die Eindrücke zusammengefasst werden, die in der Vermietbranche sowohl bei Kranen als auch bei Arbeitsbühnen entstehen, spricht man mit den Protagonisten. Eigentlich sind die Höfe nicht vollgestellt, eigentlich ist reichlich Arbeit vorhanden, eigentlich könnte man zufrieden sein: eigentlich. Denn es gibt ja den Mitbewerber, der in den meisten Fällen ein namenloses Gespenst ist und das Böse verkörpert. Und dieser Mitbewerber verleiht plötzlich seine Geräte zu Preisen, wo man nur noch mit

dem Kopf schütteln kann. Und so kam dann auch in einem Gespräch die Frage seitens eines Vermieters auf: „Sind wir eigentlich blöd?“ – mit der Anspielung darauf, dass Baumaschinen über den Preis vermietet werden. Andere Argumente, wie 24-Stunden-Service, schnelle Reaktionszeiten im Störfall, qualitativ gute Geräte, die gepflegt und wenig anfällig sind, und vieles mehr. All das scheint der Kunde mit einer Handbewegung vom Tisch zu fegen, indem er von dem Angebot des Mitbewerbers spricht. Vermieter, die schon etliche Jahre in der Branche zubringen, kommen da ins

Schwärmen von den „alten Zeiten“ und deren Preisen. An dieser Stelle möchte ich Klaus Scholpp zitieren, der als Vorsitzender der Bundesfachgruppe Schwertransporte und Kranarbeiten vor langem folgendes sagte: „Überkapazitäten und Kostendruck sind Schlagworte, die in dieser Branche bekannt sind und nicht mehr sonderlich sensibilisieren“. Dieses Zitat stammt aus der ersten Ausgabe der Kran & Bühne aus dem Frühjahr 1998. Die äußeren Rahmenbedingungen mögen sich zweifellos gegenüber heute anders dargestellt haben, die „inneren“ scheinbar nicht. >>>



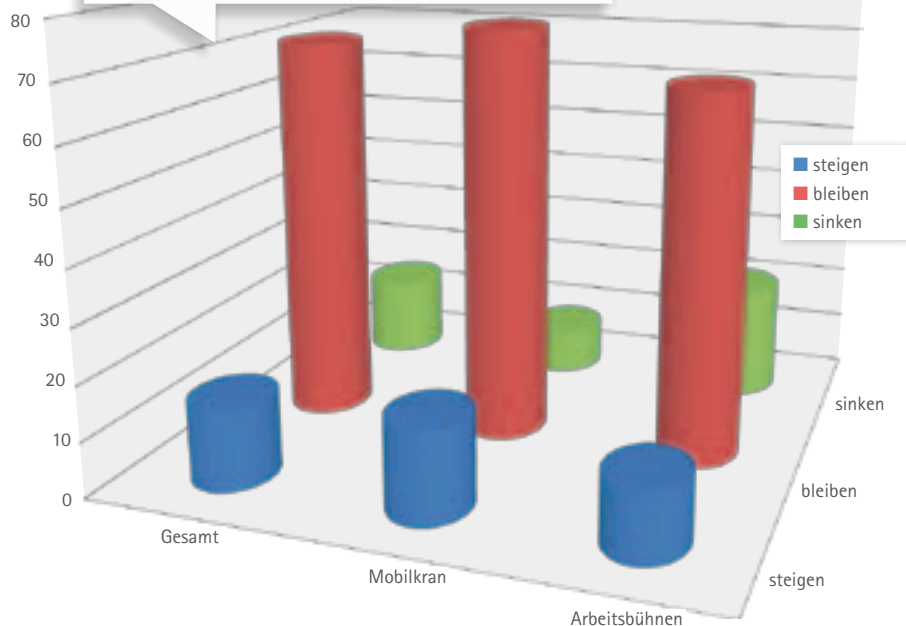
» Dementsprechend ist es wenig verwunderlich, wenn die Mehrheit angibt, dass die Mietpreise stabil geblieben sind, und manche von niedrigeren Mieten sprechen. Vereinzelt sind die Preise aber auch angehoben worden. Und wie sieht es im kommenden Jahr aus? Einzelne haben das Ziel ausgegeben, bei den Preisen anzuziehen und beim Kunden mehr zu verlangen. Viele gehen von konstanten Preisen aus, manche haben Zweifel, selbst dieses Niveau zu halten.

Die Antwort auf weniger Marge sind mehr Maschinen, zumindest bei den Arbeitsbühnen. Hier wurde der Fuhrpark weiter ausgebaut, und das bei der überwiegenden Mehrzahl der befragten Unternehmen. Bei den Kranen lässt sich dies aus verschiedenen Gründen nicht in der gleichen Form realisieren. Der Markt zeigt sich hier gereifter und eingependelter. Die Ausschläge sind nicht mehr derart vehement. Darüber hinaus ist die Investition in einen Kran vereinfacht mit dem Faktor 10 zu umschreiben und damit nicht so einfach umzusetzen. Ein weiterer beschränkender Faktor kommt in Form der Fachkräftemangel-Diskussion daher. Qualifizierte Kranfahrer sind nicht leicht zu finden.

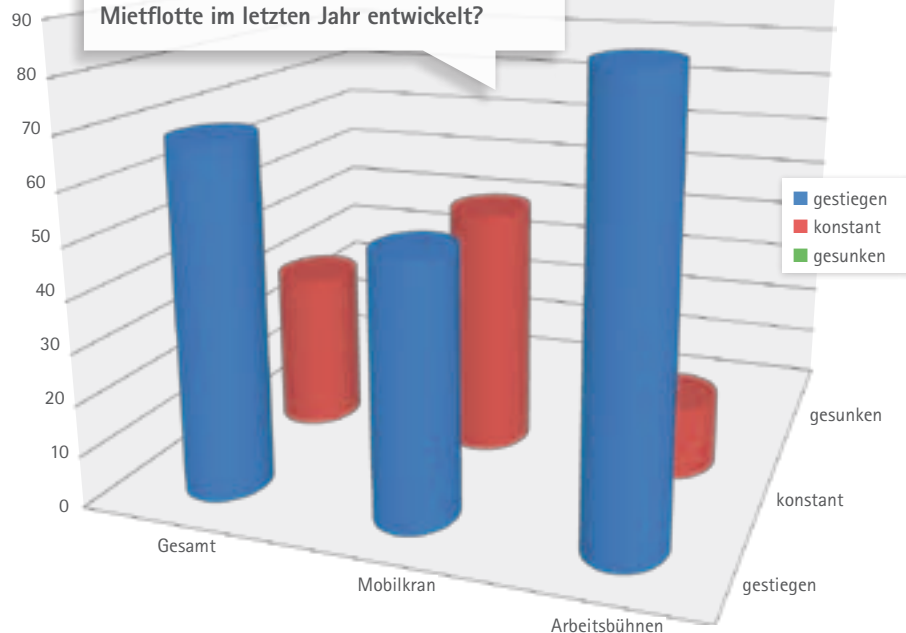
Weitere Maschinen werden im Jahr 2015 wohl nicht in dem Umfang geordert, wenn man den Stimmen in der Umfrage Glauben schenkt. Zwar gibt es nach wie vor viele, die aufstocken wollen, aber etwas weniger, als in diesem Jahr. Massenprodukte wie kleinere 4-Achser oder Scherenbühnen liegen dabei weniger im Fokus. Nischenprodukte sind gefragt, um den oben genannten Preiskämpfen etwas aus dem Weg zu gehen und um seinen Kunden ein gewisses Extra bieten zu können. „Wir sind guter Dinge, dass die Aussichten für 2015 sich gut entwickeln werden“, wagt dennoch der ein oder andere einen positiven Ausblick.

Und wie sieht es mit der Stimmung prinzipiell aus? Auf die Frage, ob man einem jungen Menschen die eigene Branche empfehlen könne, haben vier von fünf mit einem klaren „Ja“ geantwortet. Wenn überhaupt dazu mehr gesagt wurde, dann kam stets der Hinweis, dass man als Einsteiger mit eigenem Unternehmen ein gefülltes Portemonnaie haben sollte, um nicht die Nächte schlaflos zu verbringen. Der zweite häufiger genannte Hinweis bezog sich auf das Arbeitspensum. „Die 35-Stunden-Woche sollte man der Gewerkschaft überlassen, das ist in unserer Branche nicht machbar“, fasste es einer der Befragten zusammen. Wer gerne den Kontakt zu Menschen sucht und Freude daran hat, kann hier sein Zuhause finden. „Es macht Spaß“, ist vielleicht die einfachste und kürzeste Umschreibung, gefolgt von dem Aber: die Arbeitszeiten liegen auch außerhalb den üblichen „Bürozeiten“.

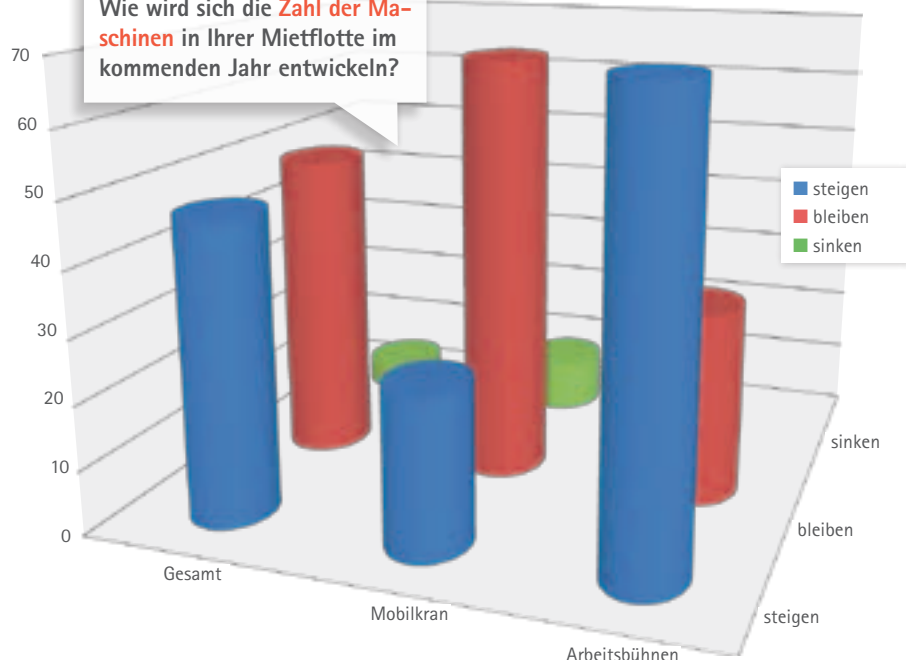
Was glauben Sie, wie werden sich Ihre Mietpreise in den kommenden 12 Monaten entwickeln?



Wie hat sich die Zahl der Maschinen in Ihrer Mietflotte im letzten Jahr entwickelt?



Wie wird sich die Zahl der Maschinen in Ihrer Mietflotte im kommenden Jahr entwickeln?



Den Fortschritt erleben.

K-Krane von Liebherr.

- Kompakter Transport
- Einfache und sichere Montage-Kinematik
- Energieeffiziente Antriebstechnologie



www.liebherr.com
info.lbc@liebherr.com
www.facebook.com/LiebherrConstruction

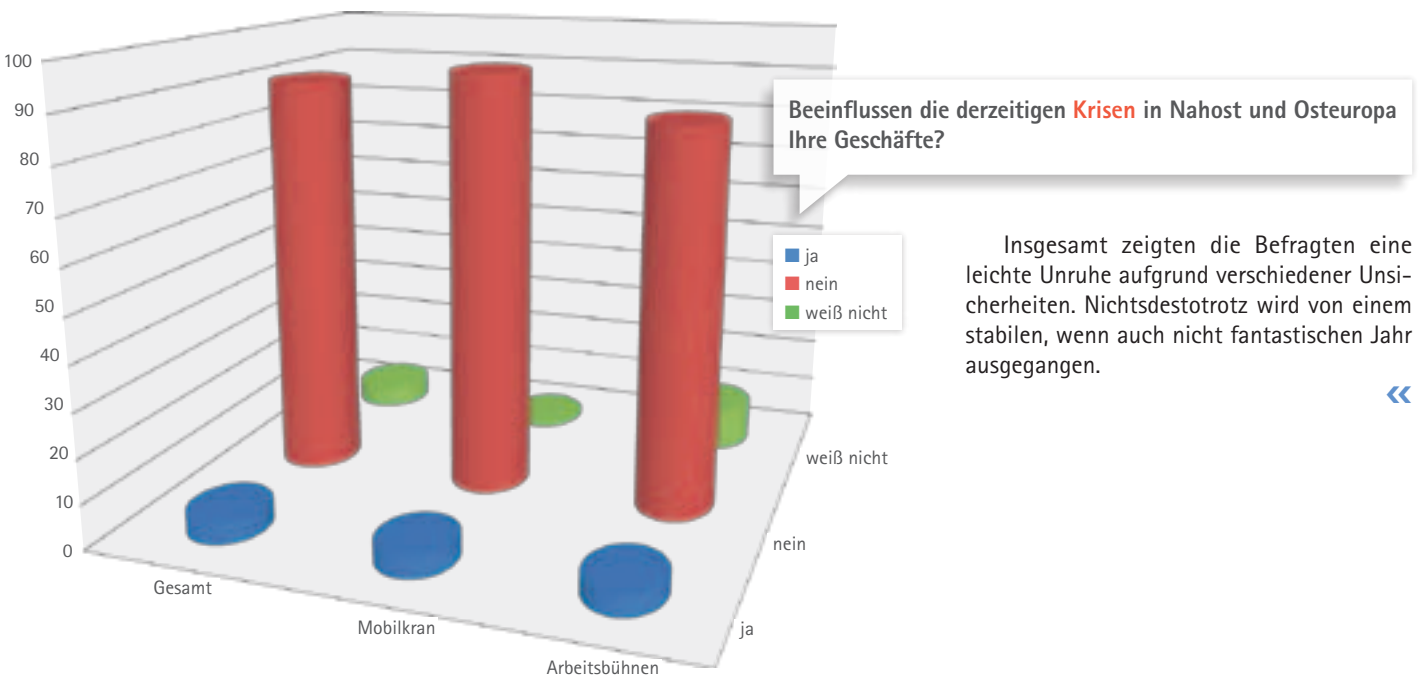
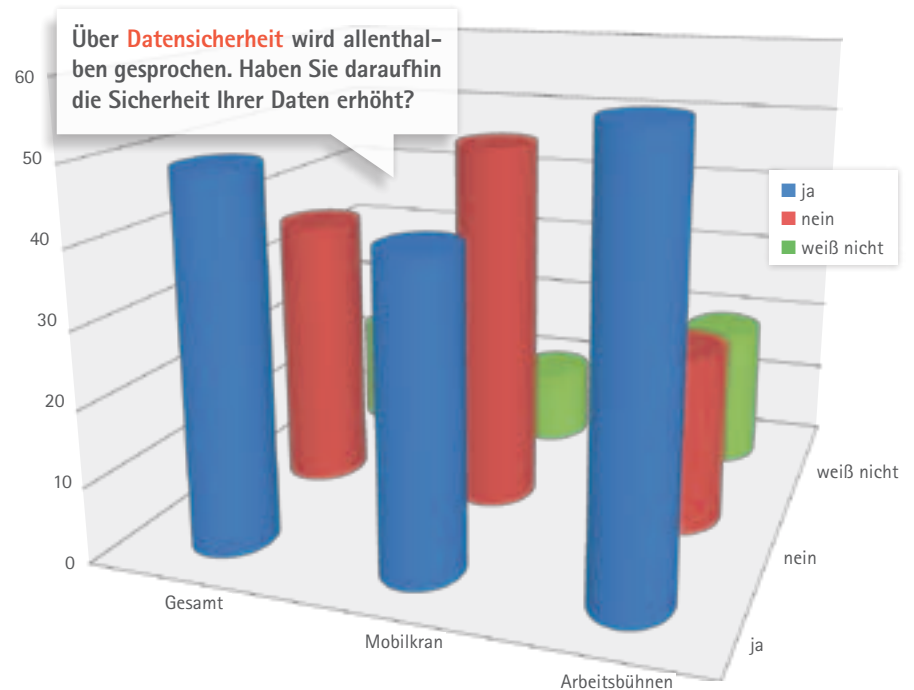
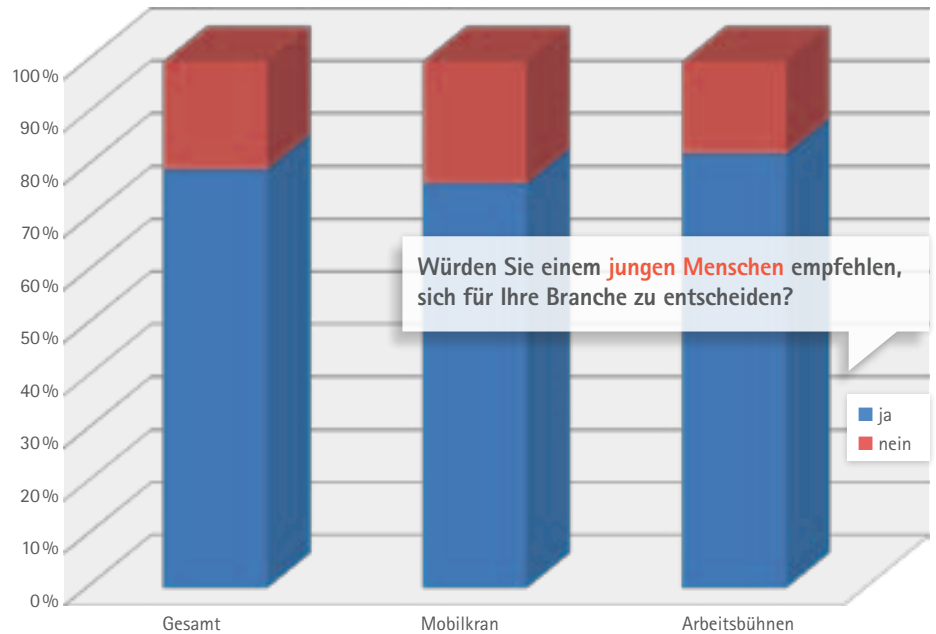
LIEBHERR

Die Firmengruppe



» Verglichen mit den Zahlen aus dem Vorjahr zeigt sich, dass die Lage ruhig, konstant und unverändert ist. Sie ist unverändert, es fehlt lediglich der Lichtstrahl am Horizont, der vielleicht für mehr Euphorie sorgt, was aber bei den täglichen allgemeinen Meldungen wenig verwundert. Dementsprechend haben wir seitens der Kran & Bühne zwei Punkte bei den Befragten nachgefragt. Zum einen wollten wir wissen, ob die interne Sicherheit der eigenen Daten erhöht wurde. Gut die Hälfte hat reagiert und die Geschäftsdaten – seien es die Kundendaten oder die hauseigenen Firmendaten – besser gesichert. Eine hundertprozentige Sicherheit wird es wohl nie geben. Wenn aber die Hürden so hoch gesteckt sind, dass sich der Aufwand nicht lohnt, kann man zweifelsohne davon ausgehen, das sichere Ufer erreicht zu haben.

Die zweite Frage ging auf die Krisengebiete und die Auswirkungen hier ein. In der Ukraine schwelt der Bürgerkrieg, in Syrien und im Irak sind Fanatiker unterwegs und in Schwarzafrika hält Ebola die Menschen in Angst und Schrecken. Auch wenn dies weit entfernte Gebiete sind, ist die Verflechtung heutzutage viel enger gestrickt. Allerdings geht es in Mitteleuropa nicht um das nackte Überleben. Lediglich der Alltag und das Geschäftsleben verändern sich. So haben wir nachgefragt, ob diese Krisen die Geschäfte hier beeinflussen. Die meisten haben dies verneint, manche erwarten vor allem durch die gespannte Lage mit Russland leichte negative Folgen. Einige sprechen aber jetzt schon davon, dass es zu spüren sei. Besonders jene, deren Kunden viele Geschäfte mit Osteuropa haben. Diese Kunden zeigen sich jetzt zurückhaltend. Auch ist Osteuropa ein Absatzmarkt für Gebrauchtgeräte, der nun weniger dieser Maschinen aufnehmen werde.



Insgesamt zeigten die Befragten eine leichte Unruhe aufgrund verschiedener Unsicherheiten. Nichtsdestotrotz wird von einem stabilen, wenn auch nicht fantastischen Jahr ausgegangen.



OMMELIFT



ERFAHRUNG



TIPPS



BERATUNG



KOMPETENZ

QUALITÄT



LEISTUNG

SERVICE

... und ab sofort
noch mehr!

Seit Juni 2014 haben wir neben den Ommelift und Ihimer Produkten den kompletten Vertrieb von Airo und Isoli in Deutschland, Österreich und Teile der Schweiz übernommen.

Das Portfolio reicht von Anhänger- und Raupenbühnen über selbstfahrenden Scheren- und Gelenkbühnen bis hin zu LKW-Bühnen.

Damit liefert Ommelift Deutschland, nun vier Spitzenmarken aus einer Hand:



Omme Lift GmbH

Bayernstraße 35
D-30855 Langenhagen
Tel. +49 511/978 101-0
Fax +49 511/978 101-11

www.ommelift.de

Niederlassung SÜD

Lessingstraße 20
D-89231 Neu-Ulm
Tel. +49 731/705 355-43
Fax +49 731/705 355-44

info@ommelift.de



ORMIG

PICK and CARRY



ORMIG S.p.A. PIAZZALE ORMIG

P.O. BOX 63 - 15076 OVADA (AL) ITALY

TEL. (+39) 0143.80051 r.a. - FAX (+39) 0143.86568

E-mail: mktg@ormigspa.com - sales@ormigspa.com

www.ormig.com - www.pickandcarry.com

