

Platformers' Days 2017



**8 & 9 September
Hohenroda/Hessen**



Mobiles Heben und Bewegen — Auf der Leitmesse für mobile Hebeteknik und mobile Höhenzugangstechnik im deutschsprachigen Raum präsentieren Aussteller aus dem In- und Ausland Neuheiten und Bewährtes: Arbeitsbühnen, Krane, Materiallifte, Mobilgerüste, Personenlifte, Teleskopstapler uvm.

Wann: 8. und 9. September 2017

Wo: Hessen Hotelpark Hohenroda

Ihre Informationsanfrage an 2017@platformers-days.de beantworten wir gerne



www.platformers-days.de

Läuft.

Gebrauchte Krane, Stapler oder Bühnen erfreuen sich großer Beliebtheit. Einige Hersteller haben das Heft des Handelns hier wieder selbst in die Hand genommen, um ihre Gebrauchten zu versilbern. Was sagen die auf den Gebrauchtmaschinenhandel spezialisierten Händler dazu? Kran & Bühne hat sich umgehört.

In Lyon musste dieser gebrauchte LTM 11200-9.1 von S.E. Levage zwei Bagger über die Gebäude in einen Hinterhof heben





Martin Wagner von
Easi Uplifts Austria



Der Hauptsitz von Easi Uplifts
in Ashbourne bei Dublin

„Würden Sie diesem Mann einen Gebrauchtswagen abkaufen?“ Diese Frage bringt das Heikle und Herausfordernde am Gebrauchtmaschinenkauf gut auf den Punkt: Es ist vor allem Vertrauenssache. Im Idealfall wendet man sich an den Händler oder Hersteller seines Vertrauens. Zumal ja insbesondere beim Kauf großer Krane oder LKW-Arbeitsbühnen mindestens sechsstellige Beträge auf dem Spiel stehen, wenn nicht gar Millionen.

Das französische Kran- und Schwerlastunternehmen S.E. Leverage mit Sitz in Sallenôves unweit der Grenze zur Schweiz betreibt einen Fuhrpark aus 40 Mobilkränen. Es wollte seine Kranpalette nach oben hin erweitern – nach ganz oben. Das Objekt der Begierde: ein LTM 11200-9.1 von Liebherr. Der 9-Achser kann bis zu 1.200 Tonnen heben. Kein Kauf, den man auf die leichte Schulter nimmt. Seit April 2016 ist der Kranvermieter, der sieben Niederlassungen in der Region Rhône-Alpes und eine im schweizerischen Genf unterhält, stolzer Besitzer eines solchen Teleskop-Mobilkrans. Dieser ist zwar gebraucht, aber – wie Kranfahrer Christophe Thenerly sagt: „Bei der Übergabe im Liebherr-Werk in Ehingen war der Kran wie neu.“ Um auf Nummer Sicher zu gehen, kaufte S.E. Leverage den 1.200-Tonner also direkt beim Hersteller. Dort wurde der LTM 11200-9.1 komplett werksüberholt, in Kundenfarbe lackiert und beschriftet. Obendrein ist er damit Größter seiner Art in Frankreich.

Dieses Vorgehen ist keine Seltenheit. Auch seitens der Hersteller. Mittlerweile haben viele von ihnen das Geschäft mit Gebrauchtgeräten wieder an sich gerissen, anstatt die Maschinen pauschal an entsprechende Händler zu geben. Nur ist es leider oft so, dass gar nicht genug Gebrauchte vorhanden sind, um den Bedarf zu befriedigen. Michael Sendermann vom Aufzugs-, Anhänger- und Autokranhersteller Böcker berichtet: „Wir betreiben eine spezielle Webseite für gebrauchte Maschinen. Diese Geräte werden zentral über diese eine Webseite vermarktet, unabhängig davon, ob sie aus Deutschland, der Schweiz, Belgien oder Frankreich stammen. Das Risiko für uns wie auch für den Kunden ist dabei relativ gering, weil die Nachfrage so groß ist.“ Ein Blick auf die Homepage gibt ihm recht: Gerade einmal drei Positio-

nen werden dort bei den Anhängerkränen aufgeführt, sie stammen aus den Baujahren 2006, 2014 und 2015. Bei den Autokränen sind es immerhin sieben, einer davon aus Italien.

Dass insbesondere Mobilkrane aus entlegeneren Regionen jenseits der Hauptmärkte beschafft werden müssen, davon kann auch Holger Stangl ein Lied singen. Der Vertriebler von HAC Cranes berichtet, dass ‚seine‘ Firma jährlich um die 60 Krane verkauft, also mindestens einen pro Woche. Doch wo kommen diese her, und wohin gehen sie? „In der Regel handelt es sich um junge Geräte, Baujahr 2008 bis 2015. Hauptabsatzmarkt ist der Mittlere Osten. Die Krane bekommen wir aus West- und Mitteleuropa. Besonders gefragt sind Mobilkrane zwischen 100 und 200 Tonnen, speziell 4-Achser mit langem Ausleger. Auch nach Geräten von Liebherr wird oft gefragt.“ Er beurteilt die Geschäftslage als durchweg gut, seitdem die „Seifenblase“ zerplatzt ist, die sich in und nach den Krisenjahren 2008/09 aufgebläht hatte: Dies führte zu der absurden Situation, dass gute Gebrauchte teilweise teurer waren als gleichwertige Neugeräte. „Das hat sich alles reguliert“, findet Stangl. „Heute zahlen Sie für ein Gebrauchtgerät das, was es wert ist.“ Und wenn ein Kranbetreiber ein bestimmtes Modell sucht und partout keines aufzutreiben ist? Stangl antwortet verschmitzt: „Man wird immer irgendwo anders fündig – wenn man bereit ist, den Preis zu zahlen.“ In der Regel gibt der Betreiber, der ihn beauftragt, dabei ein Limit vor.

Vertrauen? Nur gegen Vorschuss

Wie sieht das bei den Bühnen aus? Fragen wir einen, der hauptsächlich Arbeitsbühnen verkauft: Martin Wagner, Geschäftsführer von Easi Uplifts Österreich. „Gesamt besehen versuchen wir, jeden Maschinentyp und jedes Alter, das nachgefragt wird, auch anzubieten. Wichtig ist, die Maschinen laufend sorgfältig zu warten. Auch vom Hersteller vorgeschriebene größere Serviceleistungen – wie zum Beispiel der Austausch der Seile an Teleskopen – sollten auch wirklich durchgeführt worden sein. Für uns kein Problem, da wir nur Geräte verkaufen, welche aus unserer eigenen Mietflotte stammen.“ Und welche gehen am besten? „Es sind nach wie vor die Arbeitsbühnen

der bekanntesten Hersteller am begehrtesten, also von Genie und JLG. Momentan sind zum Beispiel die Genie-Modelle S-65, GS-5390 RT und Z-45 JRT gefragt.“ Zudem erfreuen sich Wagner zufolge typische Endkundengeräte einer guten Nachfrage: Elektroscheren mit Arbeitshöhen zwischen 8 und 12 Metern wie auch Elektrogelenkteleskope von 11 bis 14 Meter. Altersmäßig laufen bei Easi Uplifts Gebrauchte am besten, deren Alter zwischen 5 und 7 Jahren liegt. In manchen Märkten auch 8 bis 10 Jahre alte Maschinen. Allgemein seien neutrale Farben von Vorteil beim Wiederverkauf, spricht die Herstellerlackierung.

Nicht zufrieden ist der Händler mit dem Preisniveau: „Momentan sind die Preise eher am unteren Ende bis in der Mitte der Preisskala angesiedelt. Aber wir wollen korrekte Preise erzielen und nicht jedes Preisdumping mitmachen.“ Martin Wagner gibt zu bedenken, dass auch strategische Gründe eine Rolle spielen im Geschäft mit Geräten aus zweiter Hand. „Der Gebrauchtgeräteverkauf ist vor allem auch interessant, um Partnerschaften mit Kunden aufzubauen mit dem Ziel, keine Einmalgeschäfte zu tätigen. Dazu ist es wichtig, ehrlich den Zustand der Geräte zu kommunizieren und Geräte nur vermietfertig („ready rent“) mit aktuellem Sicherheitszertifikat zu verkaufen.“ Daneben ist natürlich auch der korrekte Transport ein Thema, dessen Bedeutung zunimmt.

Große Vermieter verkaufen ihre in die Jahre gekommenen Bühnen und Telestapler häufig selbst, bei Gerken beispielsweise erfolgt dies über die Tochterfirma GS Arbeitsbühnen. Die Auswahl ist üppig: Neben fast neuen Jahresgeräten tummeln sich auch richtig interessante ältere Positionen. Das Angebot reicht von der kleinen Genie-Schere, Baujahr 1997, für noch nicht mal 2.000 Euro bis hinauf zu einer 103-Meter-LKW-Bühne WT1000, Baujahr 2010: Mit 970.000 Euro sind Sie dabei.

Egal, mit wem man dealt und um welche Preisklasse es geht, ob Kleckerbeträge oder Unsummen: „Im Gebrauchtgeräteverkauf ist ein striktes Zahlungsmanagement unerlässlich, nämlich Vorauszahlung“, ergänzt Martin Wagner von Easi Uplifts. Da ist sie wieder, die Vertrauensfrage.