



**“THE SHOW
IS A CRITICAL
PIECE TO OUR
WORKFORCE
DEVELOPMENT
EFFORTS.”**



— JARRAD WHISSELL, WHISSELL CONTRACTING LTD.

**NORTH AMERICA'S LARGEST
CONSTRUCTION TRADE SHOW**

CONEXPOCONAGG.COM

MARCH 10-14, 2020 | LAS VEGAS, USA

„EIN DRITTEL VOM UMSATZ“

Infos aus erster Hand zu Maschinen aus zweiter Hand:
Über Bewegung am Gebrauchtmaschinenmarkt berichtet Alexander Ochs.

GEBRAUCHT

„Bei Lift-Manager und Rothlehner sind Gebrauchtgeräte-Instandsetzung und -Vermarktung seit Jahrzehnten ein bedeutendes Geschäftsfeld“, berichtet Manfred Rothlehner. „Im Geschäftsjahr 2018 machten die Gebrauchtgeräte rund ein Drittel der insgesamt abgesetzten Geräte aus.“ In den letzten zehn Jahren hat die Firmengruppe mehr als 2.000 gebrauchte Hubarbeitsbühnen in den Markt gebracht. Bei Rothlehner wird allerdings nicht jedes Gebrauchtgerät komplett technisch und optisch überarbeitet. „Der Umfang der Aufbereitungsarbeiten orientiert sich häufig am Kundenwunsch“, erzählt der Geschäftsführer. „Im Einzelfall gibt es dabei in Absprache mit dem Kunden schon mal Kompromisse bezüglich Optik oder nicht-sicherheitsrelevanter Technik.“ Daher bietet die Firma drei unterschiedliche Qualitätsstufen an: A = technisch und optisch überarbeitet, teilweise neu lackiert; B = technisch überarbeitet mit optischen Zugständen und C = funktionsfähig, einsatzbereit. Am meisten gefragt ist tatsächlich die höchste Qualitätsstufe.

Zwischen drei und 30 Jahre alt

Die Gebrauchtgeräte bei Rothlehner sind zwischen drei und 30 Jahre alt. „Gerade Denka-Lifte haben eine außerordentlich hohe Lebensdauer und finden bei entsprechender Wartung auch nach 30 Jahren noch einen Käufer“, weiß Manfred Rothlehner. Die Preise bewegen sich dabei auf überwiegend hohem Niveau. Er führt dies darauf zurück, dass die Neugeräte-Investitionsdelle von vor rund zehn Jahren sich jetzt auf den Gebrauchtmarkt auswirkt und die Nachfrage gegenüber dem Angebot überdurchschnittlich hoch ist.

Der größte deutsche Arbeitsbühnenvermieter Mateco ist erst Anfang dieses Jahres mit einem neuen Portal für Gebrauchtmaschinen an den Start gegangen, ein Gebrauchtgeräte-Netzwerk für Europa und darüber hinaus, das vom umfassenden Firmengeflecht genutzt wird. Dort kann man einfach nach bestimmten Geräten suchen oder das Angebot durchforsten. Über 1.100 Geräte waren dort am 10. September zu haben, davon über 800 Arbeitsbühnen, zwei Dutzend Telestapler und ein Minikran. Drei Wochen darauf sind es knapp 1.300 Posten insgesamt, davon 900 Bühnen. Die Hälfte davon wiederum sind Scheren.

Doch auch viele andere Anbieter – Rothlehner ist erst seit der Denka-Übernahme vor sechs Jahren unter die Hersteller gegangen – haben sich der Sache mittlerweile selbst angenommen und vermarkten ihre gebrauchten Maschinen direkt, zumal häufig Rückkaufprogramme für den Kunden beim Neukauf aufgelegt werden. So kommen stetig Gebrauchte rein.

Bei Liebherr beispielsweise sind – Stand: 4. September – 36 All-Terrain-Krane gelistet, angefangen vom LTM 1400, Baujahr 1995, über mehrere LTCs und einen LTM 11200-9.1 von 2012 bis hin zu einem Liebherr LTM 1250-5.1 von 2018. Auch ein Grove GMK5130-2 ist darunter. Im maritimen Bereich stehen fünf Hafemobilkrane zur Wahl, erstaunlicherweise auch drei so gut wie neue Fabrikate, ein LHM 550 von 2018, ein LHM 600 von 2017 und das Flaggschiff der Serie, ein LHM 800, gebaut 2017. Bei den fünf angebotenen Turmdrehkränen fallen drei 6-Tonner aus den Baujahren 1999 bis 2009 auf, zudem sind 18 Untendreher ausgeschrieben. Im Raupenkranssegment stammen die Maschinen – sie decken Tonnagen zwischen 400 und 1.000 Tonnen ab – teils aus den 90er Jahren, teils sind sie fast neu (2018). Vier Wochen später sind es nur noch 25 Mobilkrane; elf haben offensichtlich in der Zwischenzeit den Besitzer gewechselt. Von den 18 Turmdrehern Anfang September sind nur noch acht übrig. >>

Jubiläumsmodell: Gebrauchtcrane
Nr. 10.000 von Liebherr Ehingen



Schnell zu haben

Im Juli dieses Jahres konnte das Unternehmen einen besonderen Meilenstein feiern: den 10.000sten Gebrauchtcrane – allein von Liebherr Ethingen. Es handelte sich um einen LTM 1350-6.1 All-Terrain-Kran mit 350 Tonnen Tragkraft, der an den australischen Kranvermieter MCG Cranes ging. MCG-Miteigentümer Glenn Martin war die Lieferzeit für einen Neukran zu lang, darum zog er die Option Gebrauchtcrane. Und Mediaco-Boss Alexandre-Jaques Vernazza schätzt beim Kauf von Gebrauchtcranen ebenfalls gleich mehrere Vorteile: „Die Lieferzeiten sind kurz. Und die Kapitalbindung ist geringer.“

Liebherr's Vertriebsleiter Gebrauchtcrane Bernd Rechtsteiner erklärt, wohin die Gebrauchten gehen: „Unser Hauptabsatzmarkt für Gebrauchtcrane ist nach wie vor Europa. Aber wir spüren, dass Australien sowie Nord- und Mittelamerika an Fahrt aufnehmen. Die Märkte im Fernen und Mittleren Osten sind zurzeit zurückhaltend. Afrika befindet sich auf extrem niedrigem Niveau.“ Besonders stark nachgefragt seien Mobilkrane von 30 bis 300 Tonnen Traglast, wobei die 4- und 5-Achs-Klasse sich am besten verkauft.

Rechtsteiner weiter: „Besonders gefragt sind Krane bis zu einem Alter von sieben Jahren. Ältere werden deutlich weniger nachgefragt. Es zeichnet sich jetzt schon ab, dass 2019 ein sehr erfolgreiches Gebrauchtcranejahr für Liebherr sein wird. Das liegt sicher auch daran, dass wir uns über die Jahre einen guten Ruf auch in der Gebrauchtcranebranche erworben haben. Als Hersteller sind wir auch in der Lage, Nachrüstungen von Gebrauchtcranen durchzuführen. Wir bieten unseren Kunden Sicherheit bei der Rücknahme und beim Verkauf von Kränen. Leider gibt es auch schwarze Schafe in der Branche.“

„Gleiche Leistung, selber Preis“

Einen anderen Weg beschreitet der englische Bühnenhersteller Niftylift. Dieser hat im März 2018 in Polen seine Firma „Nifty4Sale“ zur Wiederaufarbeitung älterer Modelle aus der Taufe gehoben. Sie kauft zehn bis 20 Jahre alte Nifty-Bühnen an, nimmt sie auseinander und sandstrahlt wiederverwendbare Teile wie den Stahlrahmen und verpasst diesen eine neue Lackierung. Alle anderen Teile wie Hydraulikleitungen, Elektrokabel, Reifen, Batterien, Sensoren usw. werden durch Originalersatzteile des Herstellers ersetzt. Anschließend wird die neue „Alte“ auf Herz und Nieren getestet. Knackiger Werbespruch: „Die Performance ist dieselbe. Der einzige Unterschied ist der Preis.“

Nifty4Sale hat seine Zelte im polnischen Bielsko-Biala aufgeschlagen



Alles im Lack: Lackierhalle von Rothlehner in Massing



Ersteinsatz für MCGs Kran aus zweiter Hand: Montage eines Turmdrehkrans



Eine aufbereitete Nifty kostet 70 Prozent des Neupreises, erläutert Firmenchef Mark van Oosten. „Es ist im Grunde genommen kein Gebrauchtgerät, zumal wir obendrein ein Jahr Garantie darauf geben. Wir hatten ursprünglich den osteuropäischen Markt mit diesem Angebot anvisiert, aber etwa die Hälfte der ‚reman‘ (remanufactured) Geräte geht nach West- und Zentraleuropa. Das hatten wir so nicht erwartet.“ Auch nach Deutschland und Österreich hat Nifty4Sale schon geliefert. Vermieter können zudem ihre in die Jahre gekommenen Nifty-Bühnen komplett überholen lassen (also genau so aufbereiten lassen wie eben beschrieben) – für 50 Prozent des Neupreises. „Ob ein überarbeitetes Gerät von 1996 oder von 2006 ist: Die Qualität ist genau gleich. Und der Preis auch“, sagt Mark van Oosten. Am besten laufen ihm zufolge die größeren, besseren Modelle wie HR21, HR 17 und HR 15.

Daneben gibt es am Markt unabhängige Anbieter wie IMC Cranes. Die Firma aus Marl hat stets zwei, drei Dutzend Mobilkrane vorrätig, darunter beispielsweise einen Liebherr LTM 1300/1 von 1997 mit über 15.000 Betriebsstunden und fast 100.000 Kilometern in den Beinen, besser gesagt in den Achsen. Der belgische Händler Vertimac führt über 350 gebrauchte Arbeitsbühnen im Programm. Knackpunkt: Über 200 davon sind Scheren. Anhänger- oder Raupenarbeitsbühnen gibt es fast keine – oder zum Beispiel lediglich fünf Teleskopl.

Und bei Nutzfahrzeugen? Volvo Trucks hat 2018 eine neue Handelsgesellschaft für gebrauchte LKW in Europa gegründet. Nach amerikanischem Vorbild, denn das Händlerkonzept *Arrow Truck Sales* hat Volvo bereits lange in den USA etabliert, nämlich seit 1950. Die Schweden sehen sich dort als führenden Anbieter für mittelschwere und schwere LKW aus zweiter Hand. Aktuell (2. Oktober) sind bei Arrow in Europa 84 Fahrzeuge gelistet. „Der Handel mit gebrauchten LKW ist ein wichtiger Teil des aktuellen Geschäftsmodells und wird in Zukunft höchstwahrscheinlich weiter an Bedeutung gewinnen, was an der steigenden Nachfrage nach flexiblen Lösungen für die Fahrzeughaltung unserer Geschäftspartner liegt“, meint Konzernchef Roger Alm.

Ganz anders sieht es beim Arbeitsbühnenvermieter Riwal aus – zumindest bei der deutschen Tochter, wie Geschäftsführer Dietmar Müller berichtet: „Wir nutzen den Gebrauchtmarkt kaum. Bei uns gibt es eher interne Flottenverschiebungen, zum Beispiel nach Spanien, Indien oder in den arabischen Raum. Sechs bis acht Jahre alte Geräte werden innerhalb des Konzerns in andere Märkte weitergegeben und dort aufgearbeitet. Wir geben auf diese Art im Schnitt 200 Geräte pro Jahr ab. Der Gebrauchtmarkt ist für uns als deutsche Gesellschaft kein Fokuspunkt mehr.“ <<

Niftylifts HR21: alt vs. wie neu

