

500 weniger pro Jahr



Der Markt der AT-Krane hat sich in den vergangenen Jahren selbst bereinigt. Kran & Bühne sprach mit Karl Kemper, geschäftsführender Gesellschafter von KMS, über seine Einschätzung.



Karl Kemper

■ **K&B:** Wie viele AT-Krane wurden in den letzten drei Jahren exportiert?

■ **Kemper:** Nach unseren Zahlen zur Folge wurden seit dem Jahre 2003 rund 3000 Krane exportiert. Der Rückgang des Gesamtbestandes ist jedoch niedriger, da man auch die Verkäufe der Hersteller in diesem Zeitraum berücksichtigen muss. Hierbei gehe ich von einer Verkaufszahl von rund 1500 Neukranen aus, die innerhalb der letzten drei Jahre ab 30 Tonnen aufwärts verkauft wurden.

■ **K&B:** Worauf führen Sie diesen Rückgang der Gesamtzahlen zurück?

■ **Kemper:** Die in den letzten drei Jahren verkauften Krane haben den gesamten Markt um etwa 30 Prozent bereinigt. Diese Reduzierung des Kranmarktes ist hauptsächlich auf den ruinösen Wettbewerb der Kranvermieter zurückzuführen. Gerade in den letzten zwei Jahren ist eine Vielzahl von Kranvermietungsgesellschaften durch den ruinösen Wettbewerb illiquide geworden und geriet in die Insolvenz.

■ **K&B:** Die Marktberreinigung müsste doch zur Folge haben, dass es den verbliebenen heute besser geht?

■ **Kemper:** Dieses ist auch tatsächlich der Fall. Alle über die Jahre etablierten Kranvermieter, die heute noch auf dem deutschen Markt agieren, haben sich durch die Verkäufe ihrer Überkapazitäten an Kranfahrzeugen kostenmäßig gesund reduziert.

■ **K&B:** Europaweit besteht eine große Nachfrage nach gebrauchten Kranen. Was bedeutet dies für die Hersteller?

■ **Kemper:** Durch die große Nachfrage nach gebrauchten Kranen sind nicht nur in Deutschland sehr viele Abverkäufe getätigt worden, sondern auch in den Beneluxländern, England, Spanien, Frankreich und Skandinavien, so dass auch die Nachfrage für Neukrane in den letzten Monaten enorm gestiegen ist. Teilweise haben die vier deutschen Kranhersteller für ihre Neukrane Lieferzeiten bis zu einem Jahr.

■ **K&B:** Sie sprachen anfangs von Finanzierungen, die die Kranhersteller in den vergangenen Jahren auch für Neueinsteiger vorgenommen haben. Wird in Zukunft bei den Finanzierungen auch Basel II eine große Rolle spielen?

■ **Kemper:** Die Finanzierung der Krane wurde in den letzten Jahren überwiegend von den Kranherstellern durch „Buy-backs“ (Rückkaufverpflichtungen) gegenüber den finanzierenden Banken unterstützt. Die Banken und die Hersteller haben

bis Ende 2004 eine zusätzliche staatliche Sicherung durch den § 17.1 und 17.2 des Umsatzsteuergesetzes wahrgenommen. Die Banken haben überwiegend nur Mietkauffinanzierungen vorgenommen, diese waren so abgefasst, dass bei einer Insolvenz des Käufers zusätzlich aus der bestehenden Finanzierung 16 % an Umsatzsteuer herausgerechnet werden konnten, die dementsprechend wiederum den Banken von ihren zuständigen Finanzämtern zurückerstattet wurden, so dass sich das Risiko der Kranhersteller und der Banken jeweils von Beginn an um 16 % reduzierte und somit der Warenwert nur noch 84 Prozent darstellte. Ende 2004 wurde diese Lücke im Umsatzsteuergesetz mit sofortiger Wirkung geschlossen.

■ **K&B:** Diese Änderung im Steuergesetz ist doch sicherlich auch zum Nachteil der jetzigen Kranvermieter zu sehen?

■ **Kemper:** Nein, das sehen die deutschen Kranvermieter, die sich über Jahre hinweg mit sehr vielen Krisen auseinandersetzen mussten, ganz anders. Bedingt durch die Reduzierung des Risikos der Banken und der Kranhersteller um circa 16 Prozent wurde den Neueinsteigern die Finanzierungsmöglichkeit in der Kranvermietung sehr leicht gemacht. Somit entstand auch der ruinöse Wettbewerb. Hinzu kommt noch, dass die Kranhersteller und auch die finanzierenden Banken immer mehr bei der Überprüfung der Bonität der Kranvermietungsgesellschaften nach den Richtlinien von Basel II vorgehen.

■ **K&B:** Wie sehen Sie die Zukunftsaussichten der Kranhersteller?

■ **Kemper:** Wir gehen davon aus, dass nicht nur die vier deutschen Kranhersteller, sondern auch die international tätigen Kranhersteller in den nächsten fünf Jahren zweistellige Zuwachsraten auf dem Weltmarkt erzielen werden und somit ihre gesamte Produktion erhöhen müssen. Bedingt dadurch, dass die Kranhersteller höhere Verkaufszahlen haben werden, sehen wir für uns als international etabliertes Kranhandelsunternehmen eine sichere Zukunft.