

Markt für Gebrauchte wächst



*Das Geschäft mit
Gebrauchtkranen ab
80 Tonnen läuft
augenblicklich gut*

Es ist schon längere Zeit zu beobachten: Der Bedarf an gebrauchten Arbeitsbühnen ist in den vergangenen Jahren sprunghaft angestiegen. Henning Winterstein, kaufmännischer Leiter der GS Arbeitsbühnen GmbH, Düsseldorf, hat die Ursachen dafür untersucht.

Von Detlev Schaefer

Gerade viele kleine und mittelständische Betriebe möchten unabhängig von Arbeitsbühnenvermietern sein. Diese haben möglicherweise die passende Maschine nicht vorrätig, und mit Hilfe eines eigenen Gerätes kann flexibel auf die Wünsche der Kunden reagiert werden. Hinzu kommt auch hier ein gestiegenes Kostenbewusstsein: Die langfristige Miete ist ein nicht unerheblicher Kalkulationsfaktor für die Angebotsabgabe beim Kunden.

Für unterschiedlichste Arbeiten gibt es die passende Bühne. Doch wo kann der Kunde ein derartiges Gerät erwerben und wo erhält er die notwendige umfangreiche Beratung, damit sich hinterher die In-

vestition nicht als „Flop“ herausstellt?

Neben den zahllosen Arbeitsbühnenvermietern gibt es in Deutschland eine Reihe Arbeitsbühnenhändler, die neben einem umfangreichen Bestand auch die notwendige Beratung des Kunden vornehmen. Erst wenn die Bedarfsermittlung klar definiert ist, macht die Konkretisierung auf einen Typ Sinn. Im Vorfeld muss genau analysiert werden, welche Arbeiten der Kunde mit dem Gerät ausführen will:

Wünscht der Kunde ein kleines, kompaktes Gerät für schwierige Raum- und

Umweltbedingungen, wie beengte Räumlichkeiten, oder benötigt er eine große, schwere Bühne für größere Arbeitshöhen bzw. höhere seitliche Reichweiten?

Soll das Gerät eine Abstützung aufweisen, wie beispielsweise bei Lkw- oder Anhängerarbeitsbühnen, oder als selbstfahrende Maschine in der Höhe verfahrbar sein, um größere Arbeitsflächen zeitsparend bearbeiten zu können?

Muß der Arbeitskorb eine Isolation gegen elektrische Spannung haben?

Benötigt der Kunde das Gerät ausschließlich für sich selbst, oder überlegt

Geprüfte Gebrauchte

„Wir können uns nicht beklagen“, sagt Lothar Wolff, Verkaufsleiter Gebrauchtkrane bei Dematic, über das Geschäft mit Mobilkranen aus zweiter Hand. Rund 20 Geräte stehen derzeit zum Verkauf, die Hälfte ältere Dematic-Maschinen, der Rest von den anderen großen Herstellern, „Krupp, Faun, Liebherr oder Manitowoc“, zählt Wolff auf.

Gerade was die größeren Geräte – „so ab 80 Tonnen“ – angeht, läuft das Geschäft momentan gut. Bei den kleineren Leistungsklassen stagniert es etwas, was Wolff auf eine relative Sättigung des Marktes mit Geräten um die 30- bis 40-Tonnen-Klasse zurückführt. Für den Käufer allerdings keine schlechte Situation, denn bei steigendem Angebot und gleichbleibender Nachfrage sinken bekanntlich die Preise. Doch glaubt Wolff, daß sich das Geschäft in dieser Klasse bald wieder erholen wird, denn „viele Unternehmen müssen bis zum Jahresende noch Investitionen tätigen.“

Wer am Kauf eines Gebrauchtkrans interessiert ist, sollte sich auch das An-

gebot bei den Herstellern anschauen. Denn diese verkaufen heute kaum noch einen neuen Kran ohne ein Altgerät in Zahlung zu nehmen, mit dem Ergebnis eines immer größeren Angebots in den Gebrauchtkran-Abteilungen. Teurer als beim spezialisierten Gebrauchtkranhändler sind die Geräte laut Wolff nicht, „denn wir verkaufen ja auch direkt an Händler.“ Im Gegensatz zu den oft weltweit agierenden Gebrauchtkranhändlern, nimmt Dematic allerdings keine Geräte ohne Neukauf in den Bestand auf.

Kaufinteressenten rät Wolff, den Kran auf alle Fälle persönlich in Augenschein zu nehmen. Ein Vorteil des Gebrauchtkaufs beim Hersteller liegt in der kompetenten technischen Durchsicht aller Geräte, die im Angebot sind. Das gilt sicherlich vor allem für Maschinen aus eigener Produktion. Zwar werden bei Dematic grundsätzlich alle angebotenen Gebrauchtkrane auf Herz und Nieren überprüft, doch gibt der Hersteller nur auf die eigenen Geräte auch eine Gebrauch-Garantie, in der Regel über zwei bis drei Jahre.



Für gebrauchte Bühnen gilt es nachfolgendes zu beachten:

- Arbeitsbühnen unterliegen der jährlichen UVV-Prüfung. Zu klären ist, ob die ausgewählte Bühne eine solche Prüfung erhalten hat bzw. wann die nächste Untersuchung fällig ist.
- Ist die Dokumentation vollständig, wie das Prüfbuch, die Bedienungsanleitung, Ersatzteillisten sowie Schaltpläne?

- Sind an der Maschine Roststellen auszumachen, hat der Korb an der vorgesehenen Aufhängung einen festen Sitz und wie alt sind die Batterien des Gerätes?
- Zeigen die alten Reparaturberichte die Anfälligkeit bestimmter Baugruppen? Gibt es darüber hinaus Teile, die in Kürze ausgetauscht werden müssen?

Marktübersicht und Wertorientierung

Gebrauchtmaschinen und -geräte erfreuen sich immer größerer Beliebtheit. Nach Analysen des Lectura Verlages hat sich die Qualität der Maschinen, die in den letzten 10 Jahren produziert wurden, erheblich gesteigert. Besonders im Bereich Krane und Hubarbeitsbühnen hat die CE Zertifizierung seit ihrer Einführung für einen höheren Qualitätsstandard gesorgt. Dies wirkt sich laut Redaktionsleitung des Verlages auf die Grenznutzdauer und somit auf den Wert von Gebrauchtgeräten aus. Die GND ist eines der Basisfaktoren für die Wertermittlung und dient der Steuerung von Abwertungskurven. Turmdrehkrane werden in Größenstufen (z.B.

300kNm, 450kNm, ... >1000 kNm) von Sachverständigen ermittelte durchschnittliche Grenznutzdauern zwischen 11 und 18 Jahren zugeordnet. Für AT Krane (Staffeln: von 850kNm, bis >3500 kNm) wurden GND zwischen 14 und 20 Jahren ermittelt. Um die in seiner Bewertungs-Software veröffentlichten Notierungen dem tatsächlichen Wertgefüge anzupassen, hob die Redaktion vor 2 Jahren die Grenz-

nutzdauern im Bereich Krane um bis zu 10%, bei Hubarbeitsbühnen sogar um bis zu 18% an. Entscheidend ist bei Gebrauchtgeräten jedoch immer der Marktfaktor. Hier wird seitens des Verlages schon seit drei Jahren das mittlere europäische Preisgefüge ermittelt. Faktoren wie Zustand und Einsatzbelastung lassen sich z.B. in der Infotax Software ebenfalls berücksichtigen. (Infotax unter <http://www.lectura.de>)



er die Bühne in Stillstandszeiten weiter zu vermieten?

Hieraus könnten sich versicherungstechnische- bzw. haftungsrechtliche Konsequenzen ergeben.

Der Gebrauchtmaschinenhändler muß dem Kunden über die sorgfältige Beratung hinaus im Bereich der Serviceleistungen umfangreiche Unterstützung anbieten. Für den Fall anstehender Wartungs- oder Reparaturarbeiten sollten eigene, wenigstens jedoch fremd zu bestimmende Servicepartner, deren Zuverlässigkeit bekannt ist, bereitstehen. Darüber wünschen Kunden Hilfe in finanztechnischen Leistungen, wie zum Beispiel Leasing oder Finanzierung. Nicht zu vergessen: die Ersatzteilbeschaffung. Je nach Alter der Bühne zeigt sich gerade hier die Kompetenz des Gebrauchtmaschinenhändlers.

Somit bleibt festzuhalten, daß die Anschaffung einer gebrauchten Arbeitsbühne neben den stark reduzierten Anschaffungskosten auch eine auftragsbezogene Unabhängigkeit und Flexibilität des Käufers darstellt. Hierdurch wird der Aspekt der Wirtschaftlichkeit in starkem Maße berührt. Der Markt für gebrauchte Geräte wächst stetig. Aufgabe des Händlers muß es hierbei sein, aus dem großen Angebot gute, technisch einwandfreie Bühnen zu fairen Preisen an den Kunden abzugeben und auch im After-Sales-Bereich entsprechende Dienstleistungen anzubieten.

K&B



Durch Zertifizierung den Wert von Gebrauchtmaschinen steigern