

## Ihr Partner für gebrauchte Mobilkrane

Tel.: +49 (0)2853 60414 0 Fax: +49 (0)2853 60414 44  
 Im Heetwinkel 38, D-46514 Schermbeck

**Email:** mail@imc-cranes.com **web:** www.imc-cranes.com

Preise auf Anfrage/ Änderungen und Zwischenverkauf vorbehalten/  
 Farbabweichungen möglich.

**200 t**



Demag AC 200, 2000

**180 t**



Sennebogen 5500 Raupe, 2002

**160 t**



Liebherr LTM 1160-2, 1998

**100 t**



Demag 100, 2002

**80 t**



Tadano Faun ATF 80-4, 2007

**60 t**



Tadano Faun ATF 60-4, 1999

**55 t**



Liebherr LTM 1055-1, 2004

**50 t**



Grove GMK 3050, 1999

### Im Zulauf / Coming soon

- 25 t, Demag AC 75/25, 1997
- 30 t, Demag AC 30, 2004
- 35 t, Grove GMK 2035, 2003
- 60 t, Liebherr LTM 1060, 2003 & 2000
- 80 t, Liebherr LTM 1080-1, 2001
- 90 t, Tadano Faun ATF 90-4, 1997
- 120 t, Demag AC 395 / AC 120, 1996
- 130 t, Grove GMK 5130, 2005
- 220 t, Grove GMK 6220 L, 2003
- 220 t, Grove GMK 5220, 2007

Weitere Krane und Informationen  
 finden Sie auf unserer Internetseite  
[www.imc-cranes.com](http://www.imc-cranes.com)

## Alt, älter, geleast!



Arbeitsbühne, Baumaschine oder Kran – auch  
 älter als 8 Jahre – leasen oder verkaufen?

Finden Sie die richtige Leasinggesellschaft mit Hilfe eines  
**freien Beraters:** KLB LEASING. Ihre Vorteile:

- ▶ höchstmögliche Sicherheit und Transparenz
- ▶ schnelle Genehmigung und Rechnungsausgleich
- ▶ Optimierungsservice bis einschließlich Vertragsende
- ▶ **1 Ansprechpartner** für alle Gesellschaften
- ▶ weiterentwickelt: KLB Arbeitsbühnen-Factoring

Tel.: 0621 70097-5 · Fax: 0621 70097-90  
[www.klb-leasing.de](http://www.klb-leasing.de) · [service@klb-leasing.de](mailto:service@klb-leasing.de)



Ihr Investitions- u.  
 Liquiditätsberater

Wenn es für den Verkauf von Neukranen oder -bühnen eng wird, weil die Konjunktur in die Knie geht, floriert traditionell der Handel mit „Gebrauchten“. Wie sich der Markt derzeit gibt, hat Alexander Ochs in Erfahrung gebracht.

## Noch zu gebrauchen?

1

Der Markt für gebrauchte Maschinen hat viele Facetten. Die eine Sichtweise: Schwächelt die Wirtschaft und kühlt die Konjunktur ab, dann dreht die Nachfrage nach Gebrauchten erst richtig auf. Auch wenn diese sicher nicht mehr so heißlaufen wird wie zu Zeiten des schon verrückten Hype bis Mitte 2008, als gebrauchte AT-Krane zum Beispiel teurer sein konnten als neue. Anders betrachtet, ergibt sich ein anderes Bild: Will ein Hersteller Neuware an den Mann bringen, so müht er sich, den Markt „sauber“ zu halten, zu konsolidieren. Das heißt, er nimmt in der Regel ein Altgerät des Kunden zurück, wenn dieser sich ein neues zulegt. „Wir nehmen alles zurück“, gesteht Georg Plesker von Palfinger Platforms, „egal welches Fabrikat. Wir müssen das ausbaden, was sich der Kunde früher mal angetan hat.“ Er muss es wissen, schließlich hat er zuvor acht Jahre im Wettbewerb in gleicher Funktion gewirkt.

Wer heutzutage also neue Krane oder neue Arbeitsbühnen verkaufen will, bietet in der Regel automatisch den Rückkauf von Altgeräten mit an. Wobei – gut erhaltene „Youngtimer“ mit renommiertem Markennamen wird der Vermieter oder ursprüngliche Käufer selber zu einem vernünftigen Preis weiterverkaufen. Ein Beispiel: Liebherr.

### Liebherr, größter Gebrauchtkranhändler?

Wie stark mischt Liebherr im Handel mit gebrauchten Mobilkränen mit? Fragen wir Ge-

schäftsführer Christoph Kleiner. Er sagt: „Die Zahlen werden nicht statistisch erfasst. Aber in den 90er Jahren und Anfang der 2000er hat Liebherr mit 400 bis 500 Gebrauchtkranen im Jahr gehandelt. Das heißt: Wir waren der größte Gebrauchtkranhändler – und sind es wohl immer noch, wenn auch auf reduziertem Niveau. Und zwar wegen der rückläufigen Geschäftstätigkeit in Europa in den letzten Jahren, wo die allermeisten Gebrauchtkrane in Zahlung genommen werden.“ Er hätte auch sagen können: Die Liebherr-Krane halten so lange, dass man sich nicht gleich wieder einen neuen kaufen muss. „Insbesondere Liebherr-Mobilkrane haben einen sehr hohen Wiederverkaufswert“, bestätigt auch Björn Sommer von Sommer Kranverleih.

„Zwischenzeitlich stellen wir wieder eine Trendwende fest“, so Kleiner. „Bedingt durch eine Steigerung der Nachfrage im europäischen Markt rückt das das Thema Gebrauchtkrane wieder stärker in den Fokus. Wir haben unsere weltweite Vertriebsorganisation auch in anderen Teilen der Welt um das Element der Inzahlungnahme erweitert. Wir haben eine weltweite Gebrauchtkran-Vermarktungsorganisation. Das geht so weit, dass wir in allen wichtigen Teilen der Welt ein großes Reparaturzentrum haben.“ Das sind ein Dutzend weltweit – in Oberhausen und Osteuropa genauso wie in den USA, Australien oder – ganz neu – Brasilien. „Praktisch überall dort, wo die Population der Geräte zu einer Sättigung geführt hat, kommt als nächster Schritt die Inzahlungnahme ins Spiel. Dem nehmen wir uns an“, ergänzt Kleiner. Kurzum: Für Liebherr

ist dies ein wichtiges Instrument, auch wenn man – zumindest außerhalb Europas – primär Neukrane verkauft, ohne alte in Zahlung zu nehmen.

Ähnlich bei Grove: Dort wird ein Großteil der Altgeräte über Langenfeld vermarktet, wie das Unternehmen auf Anfrage mitteilt. Die meisten Maschinen werden aus Zentraleuropa hinaus in andere Regionen vermarktet, besonders dorthin, wo Neugeräte zu hochpreisig sind. Beispielsweise Südamerika, aber gute Gebrauchte gehen auch nach Nordamerika, heißt es bei Manitowoc.

»

1 Insbesondere Vermieter mit großen Flotten stehen vor der Aufgabe, ihren Bestand stets jung zu halten

2 Georg Plesker



2



3



4



5

## Nutzfahrzeuge!

Krane und die entsprechenden Transportfahrzeuge gehen im Moment gut auf dem Gebrauchtmarkt. Das bestätigt auch der Händler für gebrauchte Nutzfahrzeuge und Baumaschinen HCH. „Zurzeit werden vor allem Mobilkrane für schwere Lasten im innerstädtischen Hausbau

mit einer Traglast von 30 bis 150 Tonnen sowie einer Höhe von 30 bis 50 Metern gefragt. Auch Krane für den Aufbau von Windrädern mit entsprechender Hubhöhe sind begehrt“, weiß Michael Grützner, geschäftsführender Gesellschafter der HCH Nutzfahrzeuge und

Maschinenhandels GmbH. Immer benötigt würden auch Transportfahrzeuge für den Unterbau und das Kran-Equipment. Den Handel mit gebrauchten Nutzfahrzeugen sieht Grützner innerhalb des Nutzfahrzeughandels als Wachstumsbranche an. Insbesondere im Ausland seien Nutzfahrzeuge aus Deutschland besonders beliebt. Ein Großteil der Ankäufe der HCH wird daher ins Ausland exportiert. Warum das so ist? Die Fahrzeuge, die für den deutschen Markt produziert werden, verfügen über besonders hohe Qualitätsstandards. Generell ist ein Großteil der Nutzfahrzeuge „Made in Germany“, da viele Marken aus Deutschland stammen. Durch die strengen Prüfkriterien des TÜV sind die Fahrzeuge Grützner zufolge außerdem oft noch in einem hervorragenden Zustand. Die HCH zumindest konnte seit ihrer Gründung 2005 ein positives Wachstum verzeichnen und setzt im Jahr 2,5 Millionen Euro um.

## Auf „Junge“ spezialisiert

Ähnlich lange im Geschäft ist Stephan Strunz. Der Geschäftsführer der ITC Machinery Trading ist seit knapp zehn Jahren im Handel mit Gebrauchten aktiv und hat sich auf den An- und Verkauf junger Gebrauchter spezialisiert, Schwerpunkt: Arbeitsbühnen und Teleskopklader. „Die Maschinen sind relativ jung, je nach Größe und Typ sind sie zwischen drei und sechs Jahre alt“, erläutert er. Er setzt bei den Bühnen auf renommierte Marken, zum Beispiel aus den USA, und bei den Telesaplern auf die mit dem großen „M“ vorne; einmal in Grün, einmal in Rot. Gefragt sind Strunz zufolge Modelle aus der Roto-Reihe von Merlo genauso wie die Manitou MRT-Serie mit Hubhöhen von 16 Metern und größer. Bei den Arbeitsbühnen gehen sowohl reine Teleskopbühnen als auch Gelenkteleskopbühnen gut, deren Arbeitshöhen zwischen 16 und 40

## Afa-Tabelle

„Die Abschreibungsdauer bemisst sich bei beweglichen Wirtschaftsgütern gemäß § 7 Abs. 1 Einkommensteuergesetz grundsätzlich nach der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer“, heißt es beim Bundesministerium der Finanzen, das die Tabelle herausgibt. Die Abschreibungstabelle („Absetzung für Abnutzung“, kurz AfA-Tabelle) dient als Hilfsmittel zur Schätzung der gewöhnlichen Nutzungsdauer eines Wirtschaftsgutes des Anlagevermögens. Damit lässt sich die steuerrechtliche Abschreibung berechnen.



6



Metern liegen. Neben Boomliften aus der Produktion von Genie und JLG setzt ITC auch auf „kleinere“ Scherensarbeitshöhen bis 18 Meter Arbeitshöhe, zum Beispiel von Haulotte. Von Burglengenfeld aus, nördlich von Regensburg gelegen, gehen die Gebrauchtmachines in die deutschsprachigen Länder, nach ganz Europa und viel auch in den Nahen und Mittleren Osten. Ein Dutzend großer Genie-Booms konnte ITC in den vergangenen sechs Monaten nach Saudi-Arabien vertickern: S-85, S-105 und S-125, allesamt gefertigt zwischen 2009 und 2011. „An einen Kunden aus Israel habe ich aktuell zwei Genie Z-51/30 JRT und zwei Genie Z45/25 JRT verkauft, einen Manitou MRT 1635 nach Portugal und einen Merlo P32.6L an einen serbischen Kunden“, resümiert Stephan Strunz. Auch wenn er selbst noch die eine oder andere „frische“ Genie-Maschine habe – derzeit gebe es nur wenige junge Maschinen am Markt für Arbeitsbühnen. „Die Preise steigen an“, registriert Strunz.

### Wohin mit den Alten?

Noch einen Schritt weiter geht Klaus Weick von der KLB Leasing. Ist die Maschine – egal ob Kran, Stapler oder Bühne – eigentlich zu alt, weil sie schon abgeschrieben und also älter als 8 Jahre ist, so wendet der Leasingexperte zusammen mit einem Partner einen Kniff an: „Der Leasinggeber vergibt bei einem guten Gebrauchten nochmals eine neue AfA-Dauer von zum Beispiel 36 Monaten, manchmal sogar 48 Monaten. Gemäß dem Leasingerlass ist nun eine neue Leasingdauer von maximal 90 Prozent dieser neuen AfA-Dauer möglich. Das macht dann 32 beziehungsweise 43 Monate neue Leasingdauer“, rechnet Weick vor. „Das Gebraucht-Thema ist bei uns die Nummer 1. Wir sind tatsächlich die einzigen, die unabhängig vom Alter einer Maschine den Kauf

einer Gebrauchtmachine finanzieren – und das noch als Leasing. Einige Vermieter nutzen diesen Service, um ihre alten Gebrauchten über das KLB Gebraucht-Leasing besser an die Industriekunden zu verkaufen. Denn auch hier geht Liquidität vor Rentabilität. Auch bei niedrigeren Anschaffungswerten von 7.500 bis 15.000 Euro, die die Gebrauchten mit sich bringen, macht Leasing Sinn“, ist Weick überzeugt. <<

- 3 Gebrauchtkran bei HCH
- 4 Diese S-65 von Genie lieferte ITC kürzlich an ein Kieler Traditionsunternehmen, das zuvor schon eine S-65 und eine S-105 gekauft hatte
- 5 Michael Grützner
- 6 Liebheers Reparaturzentrum in Brasilien ging im Frühjahr an den Start
- 7 Klaus Weick



7