

Studie

# Baumaschinenhandel zeigt sich stabil

Die aktuelle Studie „Betriebsvergleich Baumaschinenhandel und -vermietung“ beweist: Der Baumaschinenhandel ist auf künftige Herausforderungen vorbereitet. Ein Interview mit der Initiatorin, Monika Stark, Leiterin Bau/Agrar der Deutsche Leasing Gruppe, und Edmund Cramer, Geschäftsführer von cramer müller & partner, dem Unternehmen, das den Branchenvergleich durchgeführt hat.



Monika Stark, Deutsche Leasing: „Oft zeigt sich, dass die Daten ein Gefühl, dass der Händler schon hatte, bestätigen.“ FOTO: DL

**ABZ:** Frau Stark, warum haben Sie diesen Branchenvergleich initiiert?

**Monika Stark:** Seit vielen Jahren fragen unsere Kunden: „Wie geht es anderen Baumaschinenhändlern?“ Natürlich konnten wir bisher aus unserer Erfahrung heraus über allgemeine Trends berichten. Dann kam mir aber die Idee, dass wir die Daten aus den Jahresabschlüssen unserer Baumaschinenhändler für einen Branchenvergleich nutzen können. Auf Basis der Analyse der kundenspezifischen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen können wir unseren Kunden genau sagen, wie sie im Vergleich zu anderen Bauunternehmen ihrer Größenklasse stehen. Oft zeigt sich, dass die Daten ein Gefühl, dass der Händler schon hatte, bestätigen.

**ABZ:** Herr Cramer, Sie haben die Studie begleitet. Können Sie einige Eckdaten nennen?

**Edmund Cramer:** Die Deutsche Leasing hat uns anonymisiert die Jahresabschlussdaten 2014 zur Verfügung gestellt – insgesamt 168 aussagekräftige Datensätze. Wir haben die Daten so aufbereitet, dass die Deutsche Leasing-Mitarbeiter mit übersichtlichen, gut aufbereiteten Informationen zu ihren Kunden gehen können.

**ABZ:** Welche Ergebnisse beeindrucken Sie am meisten?

**Cramer:** Zum einen die Umsatzrentabilität, die sich seit drei Jahren – also 2012 bis 2014 – stabil zeigt. Die Teilnehmer lagen 2014 bei einer Umsatzrentabilität von 2,8 %, 2013 bei 3,3 % und 2012 bei 2,9 %. Wenn wir die Höhe der Umsatzrendite des Baumaschinen- mit bspw. dem Kfz-Handel vergleichen, dann ist sie im Baumaschinenhandel fast doppelt so hoch. Das liegt daran, dass es keine reine Handelsbranche ist, sondern auch um ein sehr starkes Servicegeschäft mit ausgeprägten Vermietungen geht, über die natürlich viel stärkere Roherträge generiert werden.

Zum anderen ist die Eigenkapitalquote beeindruckend. Diese Zahl hat sich im Dreijahresvergleich um 1,7 Prozentpunkte verbessert. Ein Vergleich zum Krisenjahr 2009: Hier lag die Eigenkapitalquote um glatte 5,0 Prozentpunkte niedriger. Das ist aus meiner Sicht ein Zeichen dafür, dass die Branche ihre Hausaufgaben gemacht hat. Man hat verstanden, dass die Eigenkapitalausstattung wichtig ist, um die Kreditwürdigkeit hochzuhalten.



**ABZ:** Frau Stark, wie sehen Sie die Ergebnisse aus der Sicht einer Praktikerin?

**Stark:** Ich stimme Herrn Cramer voll und ganz zu. Unsere Kunden haben aus der Krise 2009 gelernt. Sie haben aus eigener Kraft ihre Liquidität sichergestellt und Investitionen gestemmt, um die Abhängigkeit von Banken zu reduzieren. Das bestätigen auch unsere Gespräche. Eine weitere wichtige Zahl ist die Rohertragsentwicklung. Wenn wir uns anschauen, wie viel Umsatz kommt aus dem Rohertrag des reinen Maschinenhandels, und wie viel trägt der Rohertrag bei, der aus der Vermietung und aus

Dienstleistungen wie Reparaturen von Maschinen generiert wird, stellen wir fest, dass auch die Roherträge stabil sind – Tendenz leicht steigend. Das war nicht immer so. Wir hatten von 2005 bis 2009 eine Phase, in denen die Roherträge stark unter Druck waren, weil wenig verkauft wurde und alles nur noch über den Preis ging. Jetzt merkt man, dass die Nachfrage nach Maschinen da ist.

**ABZ:** Sind das die Zahlen, die die Kunden im Gespräch auch hauptsächlich nachfragen?

**Stark:** Sicherlich sind die Finanzzahlen interessant. Aber es gibt noch weitere Daten, z. B. den „Umsatz pro Mitarbeiter“. Wenn dieser bei einem Händler geringer ist, als bei seiner Vergleichsgruppe, kann es sein, dass er entweder zu viele Mitarbeiter hat oder seine Mitarbeiter unproduktiver sind. Es könnte sich dabei also um eine Schwachstelle im Unternehmen handeln, die durch vertiefende Analysen verifiziert werden kann. Im Ergebnis dieser Analysen kann sich dann aber durchaus ergeben, dass es gute Gründe dafür gibt, dass der „Umsatz pro Mitarbeiter“ niedriger ist, als in der Benchmark-Gruppe. In den Gesprächen, die wir mit unseren Kunden dazu geführt haben, gab es schon öfter das sprichwörtliche „Aha-Erlebnis“ – schließlich werden ihnen konkrete Aspekte ihres Unternehmens bewusst und transparent gemacht. Wenn das Unternehmen aber besser liegt, als die Benchmark, dann weiß man, „diese Sache mache ich richtig“. Der Unternehmer hat also die Möglichkeit, die Innensicht auf das eigene Unternehmen zu überprüfen. Frau Stark, Herr Cramer, vielen Dank für das Gespräch



Edmund Cramer, cramer müller & partner: „2009 lag die Eigenkapitalquote um glatte 5,0 Prozentpunkte niedriger, als heute. Das ist ein Zeichen dafür, dass die Branche ihre Hausaufgaben gemacht hat.“ FOTO: CRAMER MÜLLER & PARTNER



Die Rüko GmbH Baumaschinen, einer der führenden Händler für Gebrauchtmasschinen, hat sich immer mehr zum Spezialisten für Straßenbaumaschinen entwickelt. In den ersten drei Monaten des Jahres wurden 37 Straßenfräsen, 56 Walzen und 24 Straßenfertiger an Kunden in aller Welt übergeben. Dazu kommen zahlreiche Krane sowie Radlader und Bagger. FOTO: RÜKO

Walzen, Fertiger, Fräsen und mehr

## Spezialist für Straßenbaumaschinen

**Karlsruhe (ABZ).** – Die Rüko GmbH, 1997 in Karlsruhe gegründet, entwickelt sich nach eigener Aussage immer mehr zum Spezialisten für Straßenbaumaschinen. Allein in den ersten drei Monaten des Jahres wurden schon 37 Straßenfräsen, 56 Walzen und 24 Straßenfertiger an Kunden in aller Welt übergeben, heißt es von Unternehmensseite. Dazu würden eine Vielzahl an Krane und Maschinen aus dem „Standardsortiment“ wie Radlader und Bagger kommen.

Die langjährigen Kunden, aus mehr als 100 Ländern, schätzen neben der Qualität der Maschinen die kompetente technische und kaufmännische Produktberatung durch das vielsprachige Verkaufsteam. Die zuverlässige und schnelle Exportabwicklung und das weltweite Transportmanagement sind selbstverständlicher Bestandteil des Services.

Die in mehreren Stufen auf heute 15 000 m<sup>2</sup> ausgebaute Lagerkapazität erlaubt einen durchschnittlichen Maschinenbestand von 300 Einheiten. Für den Nachschub an hochwertigen Gebrauchtmasschinen sorgen u. a. die beiden Geschäftsführer Adrian Rütther und Martin

Ermler. „Wir kaufen natürlich sehr gern in größeren Paketen, sind aber auch immer auf der Suche nach einzelnen Maschinen die in unser Anforderungsprofil passen“, so Rütther, der gerade den Kauf von 18 neuwertigen Bomag BW 219 Walzenzügen abschließen konnte. „Nachdem die Walzen unsere strengen Eingangskontrollen durchlaufen haben und alle notwendigen Reparaturen durchgeführt wurden, werden diese in den nächsten Tagen auf den Markt kommen“.

Für Nachschub an Gebrauchtmasschinen sorgt aber auch der 2006 aufgebaute Mietpark. In der Vermietung werden neben Minibagger, Radlader, Kompressoren und Stromaggregate, eine Reihe von Spezialmaschinen angeboten, wie z. B. Polygon- und Schaufelwalzen, Teleskop-Mobilkrane oder Raupen mit GPS-Steuerung. Einen Schwerpunkt im Mietpark stellen aber auch die Maschinen für den Asphaltstraßenbau wie Straßenfertiger, Beschicker und Asphaltwalzen, dar. „Irgendwann war es naheliegend, einen Teil der Gebrauchtmasschinen selbst zu produzieren“, so Ermler. Die im Juli 2015 fertiggestellte große Werkstatte

vervielfachte die bis dahin verfügbare Werkstattkapazität und ist auf effizientes und ergonomisches Arbeiten ausgelegt. Mit ihrem gut ausgebildeten Werkstattteam werden herstellerunabhängig Fehlerdiagnosen, Reparaturen und Kundendienste durchgeführt. Neben der Reparatur von Kundenmaschinen sorgt die Werkstatt für eine penibel gewartete Mietflotte und ist zudem mobil auf der Baustelle voll einsatzbereit. Bis hin zur kompletten Aufbereitung der zum Verkauf stehenden Maschinen können Sie vom Minibagger bis zur Straßenfräse (fast) alles wiederherstellen.

Besonderes Augenmerk legt die Geschäftsleitung auf eine gute Aus- und Weiterbildung des 25-köpfigen Mitarbeiter-Teams. „Eine der größten Herausforderungen ist es für den technischen Bereich qualifizierte Mitarbeiter zu bekommen. Die Personalproblematik kann das kontinuierliche Wachstum gefährden wenn man nicht rechtzeitig etwas unternimmt“, so Ermler. Mit aktuell drei Auszubildenden in der Werkstatt ist die Geschäftsleitung aber zuversichtlich die richtigen Weichen gestellt zu haben.

Maschinenübergabe auf der bauma

## Drehbohrgerät ins Mietportfolio aufgenommen

**München (ABZ).** – Auf der bauma wurde an die Intradrill Group, langjähriger Partner der Liebherr-Werk Nenzing GmbH, feierlich ein neues Drehbohrgerät von Liebherr übergeben. Mit dem LB 24-270 sei eine wertvolle Ergänzung im Mietpark der Intradrill Rental GmbH, einer eigenständiger Tochter der Intradrill Group, aufgenommen worden. Als Familienunternehmen mit über 15 Jahren

Markterfahrung im Baumaschinenbereich und als verantwortungsvoller Partner bietet die Intradrill Group ein umfangreiches Angebotsprofil an gebrauchten Baumaschinen für alle Anwendungsbereiche mit besonderem Schwerpunkt auf den Spezialtiefbau-Bereich an. Die Spezifikationen beinhalten die Produktgruppen Bohr- und

Rammtechnik, Ankergeräte, Fräsen und Entsandungsanlagen, Pump- sowie Mischtechnik. Analog zu der Produktpalette bietet die Intradrill Group seinen Kunden und Geschäftspartnern professionelle Einkaufs- und Verkaufsprozesse, Vermietungsleistungen sowie die ganzheitliche Abwicklung von Transporten und der weltweiten Verschiffung.



Auf der bauma wurde der Intradrill Rental GmbH ein neues Drehbohrgerät LB 24-270 übergeben (v. l. n. r.): Göker und Gökhan Yürekli (Intradrill-Geschäftsführer), Sascha Bechter (Liebherr Area Sales Manager), Gerhard Frainer (Vertriebsgeschäftsführer Liebherr-Werk Nenzing). FOTO: INTRADRILL

**ABZPLUS<sup>+</sup>**

**Ihr tägliches Plus an Informationen aus Bauindustrie und -politik**

**Jetzt 4 Wochen kostenlos testen!**

**Ihre Vorteile als ABZPLUS Abonnent:**

- Erhalten Sie unbegrenzten Zugang zu allen Inhalten des Online-Portals.
- Erstellen Sie Ihren individuellen Newsletter mit relevanten Informationen aus über 2.000 Themenkanälen.
- Genießen Sie die optimierte Darstellung für alle gängigen Smartphones, Tablets und Desktop-Computer.
- Teilen Sie spannende Artikel schnell und unkompliziert in sozialen Netzwerken.

**Entdecken Sie das volle digitale Angebot Deutschlands meistgelesener Bauzeitung – mit Ihrem ABZPLUS Abonnement!**



**Sie sind bereits Abonnent der Druckausgabe?**

Mit dem ABZPLUS Zusatz-Abonnement nutzen Sie ABZPLUS zum günstigen Vorzugspreis von nur 11 Euro jährlich.

Sie haben noch Fragen, benötigen weitere Informationen oder möchten jetzt Ihr ABZPLUS Abonnement abschließen? Scannen Sie den nebenstehenden QR-Code oder senden Sie eine E-Mail an: [abo@patzerverlag.de](mailto:abo@patzerverlag.de)

