



die **baustellen**

Fachzeitschrift für Hoch-/Tief- und Spezialbau Nr. 06 2018

Sie übernehmen den Kran-Part

Service heisst bei Thomas, Susanne und André Kaufmann: von Montage bis Retrofit.

Sonderteil Baumaschinen

Minibagger und Mobilkrane mit Raffinesse.

Präzis mit Sprengkraft

Schnellabbau unter der Sprengmatte.

Kies aus Schweizer Boden

Der Weg vom Abbau bis zur Rekultivierung.



«Der Trend zum Mietkran ist eindeutig»

Seit 20 Jahren prägt die Kaufmann Kran AG den Markt für Krandienstleistungen und Mietkrane. Wie es dazu kam – und wie sich der Markt in zwei Jahrzehnten entwickelte –, erzählen André und Thomas Kaufmann im Gespräch.

Text und Fotos: Beat Matter



Verwaltungsrat und Geschäftsleitung der Kaufmann Kran AG (von links): Thomas, Susanne und André Kaufmann.

«die baustellen»: In Geschäftsleitung sowie Verwaltungsrat der Kaufmann Kran AG sitzen drei Kaufmanns.

Sie beiden sowie Susanne Kaufmann: Sagen Sie: Wer ist hier der Chef?

Thomas Kaufmann: Wir fällen die Entscheidung im Gremium. Und bei gewichtigeren Entscheiden achten wir darauf, dass wir einstimmig fällen.

Was, wenn es 2:1 steht?

Thomas Kaufmann: Dann ist irgend etwas noch nicht ausreichend durchdacht oder durchdiskutiert.

André Kaufmann: Dann kann es auch vorkommen, dass wir entscheiden, ohne dass alle gleicher Meinung sind. Irgendwann müssen Entscheide schliesslich gefällt werden.

20 Jahre ist es her, seit Sie 1998 entschieden haben, die damalige Kaufmann KranService GmbH zu gründen. Wie ist es dazu gekommen?

André Kaufmann: Vom Kran-Virus infiziert wurden wir durch unseren Vater. Er arbeitete im Baumaschinensektor und schliesslich als Kran-Monteur und -Elektriker bei verschiedenen Firmen. Die Krane haben ihn fasziniert – und auch nicht mehr losgelassen, als er das Metier im Zuge der Ölkrise in den 1970er-Jahren verliess.

Sie waren also von Kindsbeinen an in der Kranwelt drin.

André Kaufmann: Richtig. Wir waren regelmässig samstags mit dem Vater auf Baustellen unterwegs und kraxelten mit ihm auf den Kränen herum. So geschah es fast zwangsläufig, dass wir angefixt wurden. Konkreter Anstoß für unsere Selbstständigkeit aber war schliesslich Thomas' Situation in der Krise der 1990er-Jahre.

Thomas Kaufmann: Ich leitete die Kranabteilung der damaligen Baufirma Heinrich Hatt-Haller, als es im Zuge der Krise und schliesslich der Übernahme durch die damalige Zschokke-Holding zu grösseren Umstrukturierungen kam. Die Zukunftsaussichten waren für mich in dieser Situation schlecht, was schliesslich zum Auslöser wurde, selbst etwas auf die Beine zu stellen.

Und Sie – André Kaufmann – waren sofort bereit, mitzuziehen?

André Kaufmann: Wir liebäugelten schon früher ab und zu damit, etwas Eigenes zu machen. Aber es fehlte jeweils der letzte Ruck. Als dieser schliesslich kam, waren wir überzeugt davon, dass nun der richtige Zeitpunkt gekommen war.

Dass man sich aufgrund von wirtschaftlichen Unsicherheiten selbstständig macht, klingt verwegen.

André Kaufmann: Die Krise und die Verwerfungen der 1990er-Jahre haben auch

Chancen eröffnet. Die Bauunternehmer begannen beispielsweise damit, sukzessive jene Unternehmensteile auszulagern, die nicht direkt mit dem Bau zu tun hatten. Davon betroffen waren weiterhin etwa die Kran-Montageteams. Die Bauunternehmen bauten sie ab – und holten sich die entsprechenden Dienstleistungen bei Bedarf von ausserhalb. Das war das Geschäftsfeld, wo wir ansetzten.

Thomas Kaufmann: Wir hatten aber schon von Anfang an auch einen ersten Mietkran im Angebot, unseren ersten Wolff-Kran. Während wir in einer Anfangsphase noch gewisse Kräne aus dem Hatt-Haller-Kranpark mieteten – und diese über unser eigenes Geschäft weitervermittelten, waren im Zuge von zahlreichen Firmenschliessungen auf dem Bau im In- und Ausland plötzlich viele gebrauchte Baukrane relativ günstig zu haben. Wir kauften Stück für Stück, brachten sie technisch wieder auf Vordermann und setzten sie als Mietkrane ein. Unser Retrofit, das wir bis heute anbieten und für uns selbst betreiben, ist in jener Phase fast schon aus der Not heraus geboren worden.

Wann hat das Mietgeschäft schliesslich an Fahrt gewonnen?

André Kaufmann: Einen effektiven «Gump» nahm das Mietgeschäft ungefähr um 2006 herum. Der Markt hatte sich bis dahin so weit entwickelt, dass unser Mietpark aus hergerichteten Kränen ausgelastet war – und wir deshalb neue und grössere Kräne kaufen konnten oder mussten, um die Nachfrage decken zu können.

Heute haben Sie über 400 Kräne und beschäftigen über 60 Mitarbeitende.

Haben Sie sich das so vorgestellt, als Sie 1998 starteten?

André Kaufmann: Also ich sicher nicht (lacht).

Thomas Kaufmann: Auf keinen Fall! Aber es ist auch nicht so, dass wir irgendwelche Fünf-Jahres-Pläne ausarbeiten, in denen wir unsere Unternehmens-Entwicklung vorzeichnen. Der Markt bestimmt, wo und wie wir wachsen und uns weiterentwickeln können. Dabei war es uns immer wichtig, dass wir uns in einem kontinuierlichen, ►



Circle-Baustelle: Kran-Invasion am Flughafen Zürich.

gleichmässigen Tempo entwickeln können. Das ist uns weitgehend gelungen. Einen extremen Kick haben wir nur im Jahr 2012 erlebt.

Damals übernahmen Sie die Kranflotte von Implenia.

Thomas Kaufmann: Richtig, von einem Tag auf den anderen. Eine Kranflotte von rund 80 Kranen, grösstenteils verteilt im ganzen Land.

Sicherte Ihnen Implenia vor diesem Schritt zu, künftig die Kranen bei Ihnen zu mieten?

André Kaufmann: Nein. Eine solche Zusage gab es nicht. Implenia war aber stets unser grösster Kunde und hat als solcher unser Unternehmen seit jeher geprägt. Wir pflegen eine gute Zusammenarbeit und realisieren gemeinsam gute Projekte.

Thomas Kaufmann: Wir haben sehr gute, teils auch persönliche Beziehungen zu Implenia, die noch in die Zeit der Hatt-Haller und der späteren Übernahme durch die Zschokke Holding zurückreichen. Trotzdem muss jeder Auftrag gewonnen werden.

Sind seither weitere Bauunternehmungen dem Beispiel von Implenia gefolgt und lagerten ihre Kranflotte aus?

André Kaufmann: Das Implenia-Beispiel ist von den Dimensionen her sicher speziell. Aber es ist auch bei anderen Bauunternehmungen so, dass man immer weniger eigene Krane hat. Deren Anschaffung, Wartung oder allfällige Wiederaufbereitung ist kapitalintensiv und bedeutet ein Investitionsrisiko, das Bauunternehmer nur ungern tragen. Die Tendenz geht deshalb

eindeutig dahin, dass man Krane eher miietet.

Welches sind – nebst der reinen Investition – die Gründe für einen Baumeister, seine Krane zu mieten?

André Kaufmann: Der zentrale Vorteil für den Bauunternehmer ist es, dass er darauf zählen kann, spezifisch für sein Projekt das richtige Gerät auf dem Platz zu haben, von dem er bereits im Vorfeld genau weiß, was ihn der Kraneinsatz kostet. Heute ist der Mietmarkt so weit ausgereift, dass sich der Unternehmer darauf verlassen kann, dass sein Kran am Tag X in exakt der richtigen Dimension auf dem Bauplatz steht. Der Vorteil ist für ihn erheblich, entsprechend eindeutig ist der Trend zum Mietkran.

Ändern Bauunternehmer in der Regel dann ihre Kran-Strategie, wenn Investitionen im Kranpark fällig wären?

Thomas Kaufmann: Richtig. Dann aber nicht unbedingt auf einen Schlag, sondern oftmals eher Kran um Kran. Es gibt aber auch Bauunternehmungen, die nach wie vor klar auf eigene Krane setzen und allfällige Spitzen mit Mietkränen abdecken.

Sie haben mit den Kränen und den Krandienstleistungen jene Risiken übernommen, welche die Bauunternehmer nicht mehr in den eigenen Unternehmen haben wollten. Was aber, wenn die Baukonjunktur einmal schwächelt?

Thomas Kaufmann: Für den Fall müssen wir zusehen, dass wir genügend Lagerplatz haben (lacht).

André Kaufmann: Ein markanter Rückgang der Baukonjunktur wäre für uns auf jeden

Fall ein Problem. Wird weniger gebaut, braucht es auch weniger Kräne. Bauunternehmen welche mit unseren Mietkränen die Spitzen abdecken, geben diese zuerst zurück und versuchen die eigenen Kräne einzusetzen.

In Ihren Referenzobjekten sind manche Kräne sehr hoch, andere stehen tief unten in einer Schlucht oder draussen im Wasser. Einen der höchsten Kräne haben Sie in Zürich beim Bau des Swissmill-Silos aufgestellt. 128 Meter hoch war er. Wie ist das Gefühl, einen solchen Kran aufzustellen?

Es war ein sehr spezielles Projekt, denn wir hatten zu jenem Zeitpunkt noch nie einen so hohen Kran gestellt. Mit unserem Lieferanten Wilbert hatten wir aber genau den richtigen Partner für ein solches Projekt an unserer Seite, so dass letztlich alles funktionierte, wie wir es geplant hatten.

Wenn eine Anfrage für einen Kran an einem total verrückten Standort reinkommt. Was passiert dann bei Ihnen?

Thomas Kaufmann: Da gibt es zwei Varianten: Kommen wir im Zuge einer Ausschreibung in Berührung mit einem Projekt, dann haben sich zu dem Zeitpunkt meistens bereits andere überlegt, welche Kranlösung erforderlich ist. Erreicht uns eine Anfrage jedoch schon vorher, sind wir es, welche die Evaluation machen, Lösungsvarianten entwickeln und diese schliesslich der Kundschaft vorschlagen. Im Zuge dieses Prozesses führen wir Gespräche mit der Bauleitung, teils auch der Bauherrschaft und führen Besichtigungen vor Ort durch. Unsere Erfahrung in der Entwicklung von spezifischen Kranlösungen ist eine zentrale Stärke von uns. Und die können wir umso besser ausspielen, je früher wir in die Projekte involviert werden.

Sind technisch und logistisch reizvolle Projekte in der Regel auch wirtschaftlich reizvolle Projekte für Sie?

André Kaufmann: Die Herausforderungen, mit denen wir in aussergewöhnlichen und komplexen Projekten konfrontiert sind, sind das, wofür wir leben. Es ist die Arbeit, die wir unbedingt machen wollen, denn sie er- ►



Retrofit: In der Kaufmann-Werkstatt werden alte Turmkrane technisch sowie optisch wieder fit gemacht.

möglichen es uns, neue Erfahrungen zu sammeln, die wir vielleicht andernorts wieder einfließen lassen können. Rein wirtschaftlich aber sind diese Projekte nicht optimal. Stunde für uns in jedem Projekt die Ertragsmaximierung im Vordergrund, würden wir ausschliesslich konventionelle Projekte umsetzen.

Thomas Kaufmann: Komplizierte Projekte erfordern häufig Investitionen, die mit Risiken verbunden sind. Man braucht neue Teile, um die Aufgabe zu lösen. Diese sind aber nach ihrem ersten Einsatz nicht amortisiert – und allfällige Folgeaufträge sind noch nicht in Sicht. So sind die speziellen Projekte immer auch ein bisschen ein Pokerspiel.

Der Preisdruck in der Branche ist ausgeprägt: Die TU/GU sind damit konfrontiert, die Bauunternehmer noch mehr. Und Sie als Subunternehmer der Bauunternehmer? Vermutlich noch ausgeprägter.

André Kaufmann: Das ist schon so. Gleichzeitig handelt es sich beim Kran um ein Schlüsselgerät auf der Baustelle, das – bei allem Zeit- und Kostendruck – einen zentralen Faktor darstellt für den effizienten Bauablauf. Entsprechend wichtig ist es den Baumeistern auch, dass nicht nur der Preis, sondern auch das Dienstleistungspaket stimmt. Dies nicht nur punkto Auf- und Abbau, sondern auch bei allfälligen Störungsbehebungen.

◀ **Die Herausforderungen, mit denen wir in aussergewöhnlichen und komplexen Projekten konfrontiert sind, sind das, wofür wir leben.»**

Thomas Kaufmann: Wir bieten dem Baumeister die Möglichkeit, im Zusammenhang mit dem Kran alles aus einer Hand zu organisieren: Montage, Demontage, Organisation des Pneukrans, Strassensperrungen, Störungsdienst usw. Der Kunde kann das umfassende Paket in Anspruch nehmen, oder Teile daraus. Die Erfahrung zeigt, dass Probleme am effizientesten vermieden werden, indem Schnittstellen reduziert werden.

Diesen Frühling gab es mehrmals Schlagzeilen von umgestürzten Kränen. Gibt Ihnen das zu denken?

André Kaufmann: Wir haben zahlreiche Projekte im bahnnahen Bereich. Wir waren aber glücklicherweise in keinen der Vorfälle involviert. Trotzdem macht man sich natürlich Gedanken, wenn es im eigenen Metier zu solchen Unfällen kommt.

Thomas Kaufmann: Die Fälle führen wieder einmal vor Augen, wie schnell Dinge schief gehen können. Und ja, dann überlegt man sich natürlich, ob die eigenen Prozesse in

Ordnung sind. Darüber hinaus ist völlig klar, dass Kran-Vorfälle im Bahnumfeld, wie jüngst geschehen, Konsequenzen haben werden, mit denen alle Anbieter konfrontiert werden.

Welcher Art?

André Kaufmann: Das wird sich zeigen. Es kann sein, dass Arbeiten noch stärker auf Nachtstunden gelegt werden, dass zusätzliche Sperrungen erfolgen oder zusätzliche Stromabschaltungen und Erdungen vorgegeben werden. Die Sicherheitsmassnahmen sind auf Baustellen im Bahnbereich schon heute ausgeprägt und werden aufgrund der Vorfälle zweifellos weiter verschärft.

Ihre Kräne stehen landauf landab auf zahlreichen Bauplätzen. Gibt es weisse Flecken auf der Landkarte, die Sie gerne füllen würden?

André Kaufmann: Ganz klar die Westschweiz.

Wenn Sie sich in der Westschweiz etablieren wollen, brauchen Sie vermutlich einen Westschweizerstandort. Gibt es Pläne dafür?

André Kaufmann: Wir machen zwar heute schon viele Projekte in der Westschweiz. Gemessen an dem grossen Markt sind wir aber noch zu wenig präsent. Und ja, es gibt Pläne, das zu ändern. Konkreteres ist derzeit aber noch nicht spruchreif.

Thomas Kaufmann: Es ist tatsächlich so, dass es die Westschweizer Marktgegebenheiten erfordern, einen Westschweizer Standort ins Auge zu fassen, wenn man konkurrenzfähig mitmischen will. Dies vor allem, weil Anbieter mit Westschweizer Niederlassung in der Regel Transportkosten ab ihrem Westschweizer Standort offerieren, selbst wenn der entsprechende Kran letztlich von irgendwo her in der Schweiz angeliefert wird. Die restliche Distanz wird quasi quersubventioniert, um den Auftrag zu erhalten. Wer dies nicht tut, hat praktisch keine Chance.

Der Markt und die Nachfrage nach Mietkränen ist in den letzten 20 Jahren also sukzessive gewachsen. Wie verhält es sich mit der Nachfrage nach Ihrem Retrofit-Angebot, der Möglichkeit also, alte

Kranen technisch wieder auf Vordermann zu bringen?

Thomas Kaufmann: Es gibt im Markt nicht mehr so viele ältere Kranen. Viele von ihnen haben wir schon aufgekauft und/oder mit Retrofit wieder hergerichtet. Insgesamt ist die Nachfrage deshalb stabil, bis vielleicht sogar leicht rückläufig. Für unseren eigenen Mietpark ist das ein stetiger laufender Prozess. Und es gibt auch nach wie vor Kundenaufträge. Das Angebot ist attraktiv: Für einen Bruchteil des Anschaffungspreises eines neuen Krans bringen wir alte Krane auf einen aktuellen technischen Stand – und zwar nicht nur punkto Mechanik, sondern auch punkto Antriebstechnik – so dass es möglich wird, das Gerät wieder zehn, fünfzehn Jahre einzusetzen.

Machen Sie Retrofit auf allen Marken?

André Kaufmann: Nein, vorwiegend Wolff- und Wilbert-Krane. Einzelne Aufträge führen wir auch an Grosskranen anderer Hersteller durch.

Man stellt sich vor, dass im Prinzip kein Hersteller Freude hat daran, wenn alte Krane wieder so fit gemacht werden und somit im Markt verbleiben.

André Kaufmann: Sicher, ja. Aber es besteht im Markt und bei uns selbst ein Bedürfnis danach. Und letztlich ist es ein Beitrag zur Nachhaltigkeit. Bezuglich Energiebilanz und Ressourcenschonung ist ein aufbereiteter Kran eine sehr sinnvolle Option.

Sie bringen gebrauchte Krane auf den heutigen Stand. Wohin aber entwickelt sich der Kran von morgen?

André Kaufmann: Der Kran, wie er heute auf den Baustellen zum Einsatz kommt, ist so günstig im Verhältnis zur Leistung, die er erbringt, dass ich mir einen grundlegenden Wandel in den nächsten Jahren schlecht vorstellen kann. Die Entwicklung im Bereich der Turmkranen verläuft relativ träge. Bei den Mobilkranen sieht man deutlich schnellere und grössere Entwicklungsschritte.

Scrollt man durch Ihre Website, dann fällt ganz aktuell der Punkt «Entwicklung 3D Antikollisionssystem GPS Basis mit integrierter Hakenkamera auf». Betreiben Sie selbst Kran-Innovation?

André Kaufmann: Wir sind gemeinsam mit einem erfahrenen Partner dabei, ein entsprechendes System zu entwickeln. Die

Sache ist aus einer simplen Idee heraus entstanden, mittlerweile steht ein Prototyp im Einsatz. Aber wir sind noch ein gutes Stück vom Ziel entfernt, das Projekt ist enorm aufwendig.

Worum geht es bei dem System?

Thomas Kaufmann: Heutige Antikollisions-systeme, die auf Kranen im Einsatz stehen, funktionieren über mehrere Geber, die beispielsweise den Stand des Auslegers, der Laufkatze oder die Hakenhöhe berücksichtigen. Die entsprechenden Daten müssen aber allesamt definiert werden, zur Umsetzung sind schliesslich technische Aufbauten notwendig. Die Grundidee unseres Systems ist es nun, dass es das alles gar nicht braucht. Stattdessen bringen wir am Haken einen GPS-Empfänger an, der permanent seine Position sendet – wodurch er auf wenige Zentimeter genau positionierbar und der Bewegungsfreiraum entsprechend definierbar wird. Als Nebenprodukt liefert der Sender zugleich ein Videobild vom Arbeitsraum unter dem Haken in die Führerkabine.

Stammt die Idee für das GPS-Antikollisionssystem von Ihnen – oder kam es von Kundenseite her?

André Kaufmann: Die Idee dazu stammt zur Hauptsache von uns, wurde aber angeregt durch bereits verfügbare Systeme, die nicht so zufriedenstellend funktionieren, wie wir das erwarten.

Thomas Kaufmann: Noch ist viel zu tun, damit das System unseren eigenen Ansprüchen genügt. Wenn es aber so weit ist, sind wir überzeugt, wird der Markt das System akzeptieren.

Sie haben an den verrücktesten Orten Krane aufgestellt. Trotzdem: Gibt es eine spezielle Kranherausforderung, der Sie sich unbedingt einmal stellen wollen?

André Kaufmann: Das könnte ich jetzt so nicht sagen. Wir haben wirklich schon fast überall Krane aufgestellt.

Thomas Kaufmann: Wir sind offen: Wenn also jemand eine gute Idee hat, an welcher ganz speziellen Lage man einen Kran aufstellen könnte oder müsste, dann machen wir das möglich. ■

Persönlich



Name: Thomas Kaufmann

Funktion: Verwaltungsrat, Geschäftsleitung, Mitbesitzer der Kaufmann Turmkrane AG

Alter: 57

Zivilstand: verheiratet

Kinder: 3

Freizeit: Motorrad, Wandern, Ski

Werdegang: Elektromaschinenbauer, Instandhaltungsfachmann, Kranexperte

Persönlich



Name: André Kaufmann

Funktion: Verwaltungsrat, Geschäftsleitung, Mitbesitzer der Kaufmann Turmkrane AG

Alter: 44

Zivilstand: ledig

Kinder: 1

Freizeit: Familie, Berge, Wald, Jassen

Werdegang: Elektromaschinenbauer, Instandhaltungsfachmann, Kranexperte