

1 Branche in Kürze

Die Vermieter von Maschinen und Geräten generierten auf dem deutschen Markt 2016 insgesamt einen Umsatz von 13,6 Mrd. € und legten damit marginal um 0,5% gegenüber dem Vorjahr zu. In der sehr heterogen strukturierten Branche, die neben den „Klassikern“ wie den saisonal eingesetzten Bau- und Landmaschinen auch IT-Systeme oder Anlagen zur Energieerzeugung vermietet, entwickeln sich die einzelnen Segmente jedoch sehr unterschiedlich.

Zahl der Unternehmen wächst kaum

So schätzt die European Rental Association das Marktvolumen der deutschen Vermietungsindustrie bei Baumaschinen und -geräten im Jahr 2016 auf 3,9 Mrd. €, was einen Zuwachs von 3,9% gegenüber dem Vorjahr ausmacht. Für 2017 wird ein Plus von 1,5% erwartet. Die sechs im globalen Ranking der Top-Baumaschinenvermietungsunternehmen vertretenen deutschen Unternehmen konnten ihre Umsätze größtenteils kräftig steigern. Ausnahme ist der deutsche Marktführer Zepelin Rental, der 2016 auf Platz 13 der Anbieter in Europa rangierte: Er musste deutliche Umsatzeinbußen verkraften und ist demzufolge gegenüber dem Vorjahr im Ranking um drei Plätze abgerutscht. Mit insgesamt rund 15.200 (2016) wächst die Zahl der Unternehmen seit mehreren Jahren nur sehr geringfügig. Generell sind Vermieter jedoch immer noch die erste Wahl bei Maschinen, die nur für kurze Zeit benötigt werden oder deren Anschaffung sich aus betriebswirtschaftlichen oder konjunkturellen Erwägungen nicht lohnt.

Kleine und mittlere Betriebe prägen die Branche

Kleine und mittlere Unternehmen bis 50 Mio. € Jahresumsatz dominieren den Wirtschaftszweig,

lediglich 41 Unternehmen liegen darüber. Die Insolvenzgefahr ist weiterhin rückläufig und verharrt auf einem überaus niedrigen Niveau.

Doch der Wettbewerb nimmt zu, denn auch Hersteller und Händler drängen in das Vermietungsgeschäft, um ihre Kapazitäten besser auszulasten und ihre Vertriebskanäle zu sichern. Entsprechend durchläuft die Branche seit einigen Jahren einen Konzentrationsprozess.

Im Baumaschinen-Segment beispielsweise schwindet die Bedeutung der europäischen Vermieter zusehends. So sind unter den weltweiten Top 100 der Branche mit 39 europäischen Unternehmen erneut weniger Betriebe als in den Vorjahren vertreten. Diese wachsen zudem meist langsamer als die Vermieter in anderen Regionen der Welt – vor allem in den USA und Asien.

„Shareconomy“ kann klassische Anbieter gefährden

Neue Chancen eröffnen sich für mittelständische und regional tätige Vermieter, die sich auf bestimmte Kundenbereiche konzentrieren und ihr Marktsegment mit flexiblen zusätzlichen Dienstleistungen abdecken. Diese reichen vom Ersatzteilservice über die Investitionsberatung bis hin zu Finanzierungsangeboten.

Durch die unentgeltliche „Shareconomy“ entstehen internetbasierte neue Geschäftsmodelle, die das klassische Vermietungsgeschäft gefährden können – dies vollzieht sich jedoch sehr viel langsamer als vorhergesagt. Einige große Branchenanbieter haben trotzdem bereits darauf reagiert und ihrerseits Onlineplattformen eingerichtet.

Auszug aus Kap. 6: Chancen und Risiken im Überblick

Chancen
Technologische Entwicklungen und Digitalisierung
Flexiblere Vertragsmodelle
Risiken
Kapitalintensität und hohe Investitionskosten
Konzentrationsprozess und Wettbewerbsdruck

Quelle: Eigene Recherchen

Inhalt

1	Branche in Kürze	2
2	Branchenbeschreibung	4
3	Branche in Zahlen	6
3.1	Volkswirtschaftliche Kennzahlen	6
3.2	Branchenspezifische Kennzahlen der Sparkassen-Finanzgruppe	11
4	Branchenwettbewerb	16
4.1	Wettbewerbssituation	16
4.2	Bedeutende Unternehmen	18
5	Rahmenbedingungen	20
6	Trends und Perspektiven	22
	Glossar	27
	Programm der Branchenreports 2017	28
	Impressum	29

