



KT-Umfrage

Mit Miete gut unterwegs

Finanzieller Notnagel oder betriebswirtschaftlicher Hit – die Ansichten über Maschinenmiete sind sehr unterschiedlich. Generell interessieren sich jedoch immer mehr Kommunen dafür. Die Redaktion KommunalTechnik hat sich umgehört.

Sehr gute Erfahrungen mit der Maschinenmiete hat die **Stadt Nürnberg**. Seit Jahren mietet der Fachbereich Werkbetrieb und Baustoffbeschaffung, geleitet von **Gerhard Kuncz**, für die Zeit vom 1. November bis 31. März zwischen 30 und 40 Kompakttraktoren für den Winterdienst inklusive Anbaugeräten wie Salz-/Splitsreuer, Schneeräumschilde und Kehrmaschinen. „Speziell der Winterdienst erfordert in unserem Aktionsradius Maschinenkapazitäten, die wir in der Sommersaison nicht im vergleichbaren Umfang auslasten können“, berichtet er.

Die Entscheidung darüber, ob Maschinen gekauft, gemietet oder geleast werden, ist für ihn ein klares Rechenexempel, wie er weiter ausführt. Im Falle der Kauf-Variante würde eine Nutzungszeit zwischen zehn und zwölf Jahren anzusetzen sein. Weitere wichtige Kostenfaktoren sind unter anderem der Maschinenunterhalt, eventuelle Reparaturen und das relativ schwer abschätzbare „Restrisiko“ des Gebrauchtmachinespreises am Ende der Nutzungszeit.

Im Vergleich dazu sind mit dem Mietzins bereits die meisten der anfallenden Kosten abgedeckt – und zwar in definierbarer Größenordnung. Im Prinzip sei nur noch der Aufwand für Fahrer und Kraftstoff zu addieren. Allerdings übernehme das betriebseigene Serviceteam auch die regelmäßig anfallenden Wartungsarbeiten wie zum Beispiel Ölwechsel selbst, so Gerhard Kuncz. Diese Leistungen seitens des Nürnberger Betriebshofes seien mit den Vermietern vertraglich vereinbart. Der Wartungsaufwand wird monatlich mit den Mietzahlungen verrechnet.

Da Miete keine klassische Finanzierung ist, sondern rechtlich als Nutzungsentgelt bewertet wird, müsste eine derartige Leistung an sich nicht aus dem Vermögenshaushalt bestritten und nicht öffentlich ausgeschrieben werden. Im Falle Nürnbergs ist das Gesamtpaket jedoch erheblich oberhalb des für Städte und Gemeinden zulässigen Schwellenwertes von gut 190.000 Euro, sodass auch für die Miete eine Ausschreibung unumgänglich ist, wie der Fachbereichsleiter weiter erklärt.

Im Bieterverfahren finden sich daher sehr unterschiedliche Fabrikate wieder. Allerdings kristallisierte sich in der Vergangenheit ein relativ konstantes Portfolio heraus. Das hatte zum Teil auch mit den technischen Vorgaben zu tun. „Ein Teil der Kompakttraktoren muss unter

anderem mit Doppelkabine ausgerüstet sein, um eine Begleitperson mitnehmen zu können, die zum Beispiel in Kreuzungsbereichen ergänzende Arbeiten durchführt. Derartige Kabinen sind nicht bei jedem Traktorhersteller verfügbar, was die Zahl der Alternativen schon eingrenzt“, meint der Fachbereichsleiter.

Einzelne Maschinen mit diesen angesprochenen Spezifikationen übernimmt Gerhard Kuncz deshalb bei Bedarf durchaus auch schon mal am Ende der Mietzeit in seinen Fuhrpark. Grundsätzlich bleibe aber die Miete das Mittel der Wahl, zumindest im Winterdienst.

Service ist sichergestellt

Für den **Land- und Kommunaltechnik-Fachbetrieb Thome-Bormann** in Prüm-Dausfeld ist die Vermietung von Maschinen zu einem erheblichen Faktor des Leistungsspektrums geworden. Mittlerweile erreicht der Umsatz mit diesem „Nutzungsentgelt“ jährlich eine siebenstellige Größenordnung. Dahinter steht ein Mietpark mit rund 60 Fahrzeugen und



Gerhard Kuncz, Leiter des Fachbereichs Werkbetrieb und Baustoffbeschaffung der Stadt Nürnberg, mietet regelmäßig einige Dutzend Kompakttraktoren samt Ausrüstung für den Winterdienst.



Geräten, unter anderem Traktoren, aber auch Geräteträger bis hin zu LKW.

Zu den Mietkunden zählen Dienstleister für den Garten- und Landschaftsbau sowie den Winterdienst, aber ebenso Städte und Gemeinden im Umkreis von rund 250 Kilometern, zum Beispiel Köln, Wiesbaden, Offenbach oder Dortmund. Eine herausragende Position nimmt dabei sicher der Frankfurter Flughafen ein, an den Fachhändler Wolfgang Bormann einige Dutzend Maschinen inklusive Ausrüstung geliefert hat, sowohl in der Saisonmiete als auch in länger laufenden Agreements, sei es nun Miete oder auch Leasing. Saisonale oder gar mehrjährige Nutzungsvereinbarungen bestehen ebenso mit Städten, Gemeinden, Landkreisen oder auch Landesstraßenmeistereien, wie er hinzufügt.

Speziell die Miete nimmt nach seiner Einschätzung nach wie vor zu, auch in Kommunen, deren derzeitigen Anteil an seinen Mieterlösen er auf etwa 20 Prozent beziffert. „Natürlich verkaufen wir die Maschinen auch gern, neue wie gebrauchte. Unser Vorteil aus Sicht der Kunden ist unter anderem, dass wir das gesamte Leistungspaket abdecken, sehr flexible Lösungen finden und auch den Service für die Maschinen sicherstellen. Natürlich haben diese Dienstleistungen ihren Preis. Trotzdem können die wirtschaftlichen Vorteile zum Beispiel der Miete erheblich sein, je nach Konstellation des Kunden“, so Wolfgang Bormann.

Kürzer und komplexer

Verhalten optimistisch schätzt Sönke Wiegel, Verkaufsleiter der **Land- und Bau Kommunalgeräte GmbH** in Rendsburg, das Thema Vermietung von Kommunalmaschinen ein. Er beobachtet einen zunehmenden Trend zu immer kurzfristigeren Nachfragen und kürzeren Mietlaufzeiten „Außerdem stellen wir fest, dass die Anfragen vor allem in Richtung kompletter Techniksysteme gehen, also zum Beispiel Gras mähen plus sammeln oder aufsaugen. Und

dies primär auftragsbezogen, also eher für zeitlich limitierte Großprojekte“, berichtet er. Kommunalfahrzeuge und -geräte machen am Gesamtmietumsatz des Unternehmens etwa ein Viertel aus, und dies auf relativ stabilem Niveau.



Sönke Wiegel ist Verkaufsleiter der Land und Bau Kommunalgeräte GmbH in Rendsburg.

Zwar nicht projektbezogen, aber eindeutig zeitlich limitiert in den Mietlaufzeiten ist Winterdiensttechnik. „Sie ist hier im Norden zwischen den Meeren nicht in jedem Winter wirklich ausgelastet.

Aber wenn es schneit, dann richtig, und oft verbunden mit viel Wind, also mit heftigen Schneeverwehungen. Dann könnten wir aus dem Stand die doppelte Fahrzeugstückzahl vermieten, wie im Fuhrpark vorhanden sind. Aber aus den Rippen können wir sie uns dann auch nicht schneiden“, meint er mit einem deutlichen Schmunzeln.

Trotzdem ist der finanzielle Aufwand zum Vorhalten eines marktkonformen Mietparks auch so bereits erheblich, wie er weiter erklärt. Größere, teurere Technik mit immer kurzfristigeren Anfragen und schrumpfenden Einsatzfenstern zieht letztlich höhere Mietkosten pro gemieteter Zeiteinheit nach sich. Diese sind nach seiner Erfahrung leider nicht immer umsetzbar. Doch als Fachhändler müsse man diesbezüglich eine klar definierte Linie fahren, schließlich sei das Mietgeschäft kein Zuschusstopp als sprichwörtlicher Vorbereitungsboden für Verkaufsgeschäfte oder die Produktion „junger Gebrauchter“.

Dr. Dieter Wilkens ist geschäftsführender Gesellschafter der Ahlborn GmbH, die zusammen mit der RKF Bleses GmbH die gemeinsame Tochtergesellschaft Kom-Rent betreibt.



Wird seitens der Kunden Neutechnik für die Miete gewünscht oder stehen größere Ausschreibungsprojekte an, bezieht er in der Regel einen Finanzdienstleister seitens eines Herstellers in das Projekt mit ein. Parallel hält „Land und Bau“ jedoch einen eigenen kleinen Mietpark vor. Durchaus regelmäßig tritt in Rendsburg aber der Fall ein, dass aus dem ohnehin vorhandenen Gebrauchtmaschinenbestand ein passendes Gerät genommen wird. „Häufig werden Kommunalmaschinen gebraucht, weil ein vorhandenes Gerät defekt ist und/oder die Kommune im laufenden Haushaltsjahr keine Mittel für Maschineninvestitionen frei hat. Dann kommt es darauf an, schnell eine Lösung zu finden“, erläutert Sönke Wiegel.

Im Gebraucht-Fahrzeugpark finden sich bei Land und Bau auch diverse Unimogs unterschiedlicher Altersklassen. Sie stammen meist aus Inzahlungnahmen und werden fast durchweg in der eigenen Fachwerkstatt aufwändig aufbereitet. Dank der vielseitigen Einsetzbarkeit sind sie nicht nur für den Winterdienst prädestiniert, sondern bringen ihre Stunden auch bei anderen Aufgaben. „Dann stimmt die Auslastung und damit der Preis. Aber generell gilt: Zuverlässige, moderne Technik gibt es auch in der Miete nun mal nicht zum Discounterarif.“

Kreativität ist gefragt

Die Auslastung des Gemeinde- oder Stadteigenen Fuhrparks ist und bleibt eine Kernfrage. Deshalb steht immer wieder die Frage an: Maschine kaufen oder Arbeit auslagern? „Der Wunsch nach Eigenmechanisierung und damit Autarkie ist in vielen Verwaltungen nach wie vor sehr ausgeprägt. Zunehmend rücken jedoch auch dort betriebswirtschaftliche Überlegungen in den Vordergrund. Neben der Option einer Arbeitsverlagerung an private Dienstleister wird immer häufiger auch über Maschinenmiete nachgedacht. Darauf haben wir uns eingestellt“, berichtet Dr. Dieter Wilkens,

Arbeiten mit System ↻ spezielle Arbeitsgeräte für Straßenunterhaltung und -sanierung



Randstreifenfräse



Bankettfräse mit Verdichter



Drei-Plattenverdichter



Randstreifenfräse mit Verladeband



Asphaltfräse



Professionelle Arbeitsgeräte für jeden kommunalen Bauhof

Alfred Söder Bau- und Kommunaltechnik - Sondermaschinenbau - D-97772 Wildflecken
 Tel. (09745) 93003-0 Fax (09745) 93003-10
 e-mail info@asbaugeraete.de www.asbaugeraete.de

Der Land- und Kommunaltechnik-Fachbetrieb Thome-Bormann hat rund 60 Fahrzeuge in seinem Mietpark.



geschäftsführender Gesellschafter der **Ahlborn GmbH**, die als Unimog-Generalvertretung agiert.

Dieser Kommunaltechnik-Fachbetrieb hat Mitte 2011 zusammen mit der Firma **RKF-Bleses GmbH** eine Tochtergesellschaft namens **Kom-Rent GmbH** gegründet. Über die sieben Niederlassungen der beiden Gesellschaften sowie eines halben Dutzend Partnerbetriebe ist sie auf die Vermietung von Kommunalmaschinen spezialisiert und in der nördlichen Hälfte der Bundesrepublik präsent. Deren Bestand an Fahrzeugen und Anbaugeräten ist in den ersten 18 Monaten bereits kräftig gewachsen, so Dr. Wilkens weiter, hat aber bei weitem das Potenzial noch nicht ausgeschöpft. „Die Anfragen nach Miettechnik nehmen spürbar zu, vor allem aus Richtung der Kommunen, mit denen wir rund 75 Prozent unseres Umsatzes machen. Dementsprechend bauen wir unser Angebot aus. Gefragt sind zunehmend technisch sehr spezifische Lösungen, bis hin zu Sonderaufbauten und Umrüstungen, die wir über unsere Schwestergesellschaft KomTec GmbH sicherstellen können.“

Die Spannbreite der Mietangebote ist breit aufgestellt und reicht von Kurzzeitmiete bis hin zu Mehrjahresmieten. Beides wird nach Aussage des Fachhändlers nachgefragt.

Als typische Kurzzeitmiete nennt er Holzhacker im Zusammenhang mit Hecken- und Gehölzpflege. Den Schwerpunkt bilden derzeit Projekt-bezogene oder saisonale Mieten, wie zum Beispiel die Winterdiensttechnik. Die Nachfrage zur Sommermiete ist bislang naturgemäß geringer, da hier der Druck bei weitem nicht so groß ist. „Wir können die Kunden sehr spezifisch beraten. Dies empfiehlt sich aus kommunaler Sicht, denn Kreativität in Sachen Finanzierungen sollte nicht erst beginnen, wenn die Haushaltslage angespannt ist“, so seine Überzeugung.

Immer aktuell und flexibel

Bereits seit längerem nutzt auch die Stadt Prüm in der Eiffel Mietangebote für Kommunalmaschinen, vorrangig für das Thema Winterdienst. Die entsprechenden Ausschreibungen

laufen jährlich. In der Regel stehen zwei Standardtraktoren inklusive der entsprechenden Schnee- und Streuräumtechnik an, die für den Zeitraum November bis März gemietet werden. „Diese Fahrzeuge nutzen wir primär für den Straßen-Winterdienst in unserem doch recht weitläufigen Stadtgebiet plus Umland. Neben dem Mietpreis tragen wir als Nutzer über die Kraftstoffkosten hinaus zusätzlich die Versicherung. Alle anderen maßgeblichen Kosten liegen beim Vermieter, sodass wir zumindest bei den Maschinenkosten gut planbare Gesamtkosten haben“, schildert **Mathilde Weinandy, Bürgermeisterin der Stadt Prüm**, ihre Beweggründe. Vermieter ist der Kommunaltechnik-Fachbetrieb Thome & Bormann, dessen Chef Wolfgang Bormann sie bereits vor einigen Jahren von den betriebswirtschaftlichen Vorteilen überzeugte.

Zwar seien die Mietkosten (für beide Maschinen plus Geräte zusammengerechnet) zwischen 35.000 und 40.000 Euro für die genannten fünf Monate durchaus beachtlich, aber die Eigenanschaffung wäre bei einer Vollkostenkalkulation nach Einschätzung der Bürgermeisterin mindestens so teuer oder höher. „Angesichts der gegenwärtigen Auslastung bei uns und schwer kalkulierbaren Folgekosten bei gekauften Maschinen ist die Miete daher für uns eine gute Option. Anders sieht dies bei unseren drei kompakten Geräteträgern aus. Sie können wir ganzjährig vielseitig einsetzen und erreichen so eine gute Auslastung. Da rechnet sich der Kauf eindeutig“, meint Mathilde Weinandy dazu.

Mathilde Weinandy, Bürgermeisterin der Stadt Prüm: „Für die Miete sprechen unter anderem die gut planbaren Gesamtkosten.“

Mathilde Weinandy, Bürgermeisterin der Stadt Prüm: „Für die Miete sprechen unter anderem die gut planbaren Gesamtkosten.“

Einen weiteren Aspekt sollte man nach ihrer Meinung nicht unterschätzen: Über die Miete kommt das neunköpfige Betriebshof-Team regelmäßig in den Genuss der Nutzung neuer Technik – ebenfalls ein Stück weit Motivation und Spaß an der Arbeit. „Schließlich ist Winterdienst eine Phase großer Belastung für die Kollegen, da darf das Arbeitsumfeld schon stimmen“, betont die Bürgermeisterin abschließend.

>> Der Autor: Jens Noordhof

Auf Kommunen eingestellt

Die vielfältigen Register der Finanzierungsform zieht auch der Hersteller **Hako** in Bad Oldesloe. Darunter fällt somit ebenfalls die Miete. In dieses Konzept sind übrigens auch die Hako-Vertriebspartner integriert. Nachgefragt werden in Sachen Miete nach eigener Darstellung vor allem Geräteträger. Dazu gehören die knickgelenkten „Citymaster“ genauso wie die Multicar-Fahrzeuge oder die Kompakttraktoren. Die möglichen Mietlaufzeiten reichen von einem Tag bis hin zu mehreren Jahren. Auf Wunsch sind zusätzliche Fullservice-Vereinbarungen möglich.

Bei der so genannten Saison-Miete wird die Maschine für einen klar abgegrenzten Zeitraum gemietet, für den Winter zum Beispiel vom 1. November bis zum 31. März. Die Sommermiete wird dann für klassische Pflegearbeiten wie „Sportflächen mähen“ oder ähnliches im Zeitraum von Mitte April bis in den Oktober angeboten. Die angebotene Kommunal-Miete ist eine Sonderfinanzierungsform speziell für Kommunen.

Der Unterschied zwischen Leasing und Miete lässt sich nach Darstellung seitens Hako eher über den Zeitraum definieren, über den die Maschine genutzt wird: Leasing-Verträge müssen demzufolge mindestens über einen Zeitraum von 12 Monaten abgeschlossen werden. Damit ist die Miete vor allem für kürzere Zeiträume die richtige Finanzierung, zum Beispiel zum Abfangen von Bedarfsspitzen über einige Wochen.

Die bei der Hako-Miete zu erfüllenden Vorgaben ähneln denen der Autovermieter, so Michael Bentin, der im Unternehmen für Öffentlichkeitsarbeit und Marketing zuständig ist: „Natürlich sind die entsprechenden Führerscheine eine Voraussetzung. Und Schäden müssen sofort gemeldet werden. Wichtig ist, dass die Maschine nicht an Dritte untervermietet werden darf. Außerdem ist der technische Support nur bei uns beziehungsweise einer unserer Vertragswerkstätten durchzuführen.“ Gebrauchte Maschinen aus der Mietflotte vermarktet der Hersteller über sein Gebrauchtmaschinenzentrum in Hürth bei Köln. Die Maschinen werden hier aufgearbeitet und geprüft, bevor sie dann als kostengünstige Alternative wieder ihre Abnehmer finden. Die Vertriebs- und Servicepartner haben Zugriff auf die dort vorhandenen Maschinen und können sie anbieten.

jn



Für Kommunen hat Hako spezielle Mietangebote entwickelt.