

# Overcapaciteit verdwijnt langzaam uit de markt

**Het aantal kranen in Nederland neemt verder af. In 2013 is het kranenpark met bijna 30% gekrompen ten opzichte van 2008. Overtollige kranen vinden hun weg naar het buitenland en geven de kraanverhuurder bij verkoop de benodigde liquiditeit. Langzaam komt de capaciteit weer in lijn met de vraag naar verticaal transport. Zo komt onderlinge inhuur van kranen weer mondjesmaat voor. Dit geeft aan dat (sommige) kraanverhuurders hun eigen kranenpark dusdanig hebben laten inkrimpen dat ze de flexibele schil weer gaan aanspreken.**

### Kranenpark krimpt verder

Het aantal kranen neemt in 2013 in Nederland verder af. Waren er in 2008 nog bijna 2.200 kranen, in 2013 beschikten kraanverhuurders nog maar over ruim 1.500 kranen. Dit is een daling van bijna 30% terwijl in dezelfde periode de bouwproductie van vooral de nieuwbouw en de bijbehorende vraag naar hijscapaciteit in ongeveer een even hard tempo af nam (figuur 1). Naar verwachting zal de bouwproductie in 2014 nog licht krimpen. Er blijft hierdoor nog een kleine overcapaciteit aan verticaal transport bestaan en de verwachting is dat het aantal kranen de komende jaren ook nog licht zal afnemen.

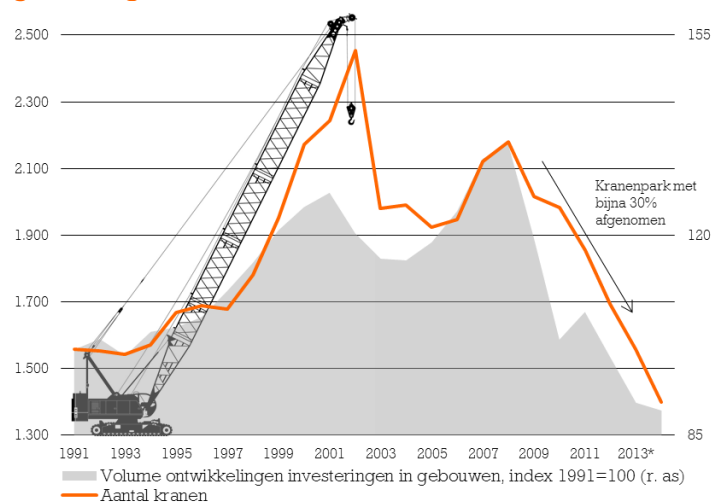
### Onderlinge inhuur komt weer langzaam op gang

De eerste tekenen dat de capaciteit van verticaal transport meer in lijn komt met de vraag zijn er. Zo komt de onderlinge inhuur van kranen tussen verhuurders weer mondjesmaat op gang. Jarenlang was het devies "eigen kranen eerst", maar nu veel kraanverhuurders hun kranenpark drastisch hebben ingekrompen, hebben zij op sommige momenten zelf niet meer voldoende capaciteit en huren dan extern kranen in.

### Middelgrote kraanverhuurders profiteren van onderlinge inhuur

Het zijn vooral de middelgrote kraanverhuurders die profiteren van de licht toenemende onderlinge inhuur. Zij waren voor de crisis de flexibele schil van veel andere verhuurders. Toen in 2009 de vraag naar verticaal transport drastisch afnam kregen deze middelgrote verhuurders ook de zwaarste

**Figuur 1 Ontwikkeling kranenpark en investeringen alle gebouwen, 1991-2014**



Bron: VVT en CBS, bewerking ING Economisch Bureau

klappen te verduren doordat hun capaciteit niet meer nodig was. Nu het kranenpark in Nederland flink is afgenomen profiteren zij weer doordat onderlinge verhuur weer langzaam meer voorkomt. Toch blijven deze middelgrote kraanverhuurders het moeilijk hebben. In de concurrentie met de kleinere kraanbedrijven hebben zij in vergelijking relatief hoge vaste kosten en zijn minder flexibel. Daarnaast zijn ze vaker actief in de zwaar getroffen nieuwbouw. Kleinere kraanbedrijven zijn juist vaker actief in de minder getroffen renovatiemarkt. De grote kraanbedrijven zijn vaak werkzaam in de petrochemie, telecom en in de plaatsing, vervanging en onderhoud van windmolens. Ook deze markten zijn minder geraakt door de recessie. Voor deze klussen zijn vaak grotere kranen van soms meer dan 600 ton nodig waarin doorgaans alleen de grote bedrijven in kunnen investeren.

### Kranen vinden hun weg naar het buitenland

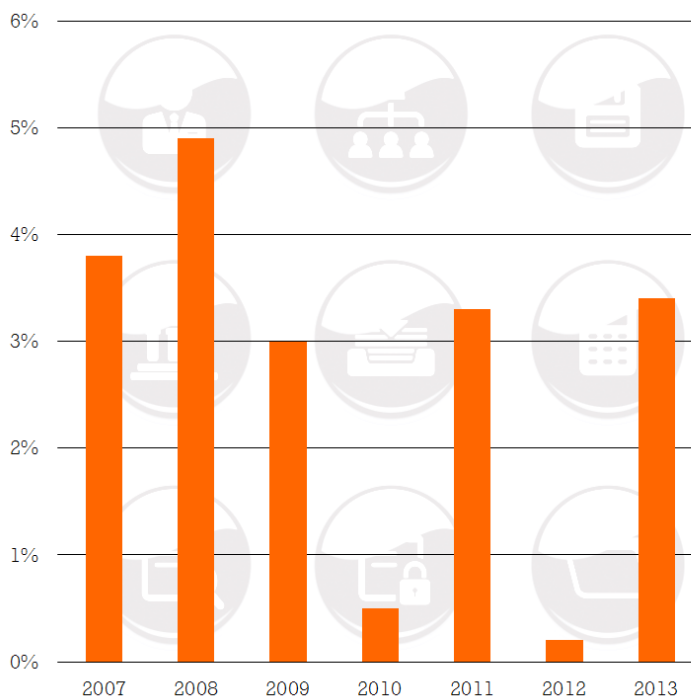
Internationaal is er nog steeds een goede markt voor Nederlandse kranen. Overtollige kranen vinden vaak hun weg naar Brazilië, het Midden-Oosten en Afrika. Verkoop van een

kraan geeft de verhuurder weer de benodigde liquiditeit en verlaagt de vaste kosten. Bij wat oudere kranen worden deze vaak ook nog boven de boekwaarde verkocht. Het zijn daarbij vooral de telekranen die relatief makkelijk van de hand zijn te doen. Voor de mobiele torenkranen is nauwelijks een internationale markt. Naast de verkoop worden kleinere kranen ook ingeruild bij de verkoper voor grotere nieuwe kranen van vaak meer dan 400 ton. Voor deze grote kranen is nog wel werk in de petrochemie, windmolensector, bouw van energiecentrales en dergelijke.

### Kostprijs stijgt flink in 2013

Voor mobiele torenkranen nam de kostprijs de afgelopen 6 jaar met gemiddeld 2,7% per jaar toe. In 2013 stegen de gemiddelde kosten met 3,4% (figuur 2). Dit kwam vooral door hogere rentekosten, verzekeringskosten en loonkosten. Gemiddeld steeg het rentepercentage dat betaald wordt door kraanverhuurders van 3,28% in 2012 naar 3,33% in 2013, de verzekeringskosten stegen met 14,8% en de lonen met gemiddeld 2,1%. Grotere kranen zijn vaak nieuwer dan kleinere kranen waardoor de financiering hiervan nog veel minder is afgelost en een hoger rentetarief hierdoor bij de grotere kranen de kostprijs meer opdrijft.

**Figuur 2 Kostenontwikkeling mobiele torenkraan 2007-2013**



Bron: Panteia / NEA

### Afbouwen van capaciteit, maar tariefverhogingen blijven voorlopig uit

Ondanks dat het kranenpark langzaam meer in lijn komt met de vraag is er nog steeds overcapaciteit. Veel kraanverhuur-

ders zullen hun capaciteit nog verder moeten afbouwen zodat de vaste kosten dalen en de bezettingsgraad stijgt. Ook kan de capaciteit dalen door bedrijfsbeëindigingen doordat DGA's de pensioengerechtigde leeftijd bereiken en faillissementen. Alleen als de overcapaciteit verdwijnt, zal er uiteindelijk weer ruimte zijn voor hogere uurtarieven. De verwachting is echter dat de vraag naar verticaal transport de komende jaren onder druk blijft staan door de gematigde economische verwachtingen. Daarbij leert de ervaring dat als de markt uiteindelijk herstelt, prijsverhogingen van kraanverhuur door de langjarige raamovereenkomsten die door kraanverhuurders aan aannemers aangeboden zijn, vaak nog lang op zich laten wachten.

### Hogere tarieven bij extra dienstverlening

De overcapaciteit en de sterke onderhandelingspositie van bouwbedrijven zijn de voornaamste oorzaken van aanhoudende druk op de verhuurtarieven. Om hogere tarieven te bewerkstelligen gaat het steeds meer om additionele diensten, specialistische klussen, bijvoorbeeld op het gebied van binnenstedelijke bouw en betrouwbaar partnerschap. Tarieven en marges zijn dan beduidend beter. Veel bouwbedrijven blijven echter vooral op de inkooprijzen letten. Bijkomend nadeel is dat inkoopafdelingen van aannemers vaak 'separaat' werken van het uitvoerende bouw personeel. De inkoopers worden zelf vaak intern voornamelijk op de laagste prijs afgerekend en hebben weinig contact met het personeel op de bouwplaats. Een kraanverhuurder die daadwerkelijk meerwaarde levert door bijvoorbeeld goed geschoold en ervaren machinisten in te zetten kan van dit concurrentievoordeel nauwelijks profiteren doordat de geleverde meerwaarde vaak niet bij de inkoop van de aannemer bekend is.

### Duurzaamheid levert meerwaarde

Duurzaamheid is steeds meer een randvoorwaarde bij ondernemen. In het huidige tijdsgewricht is het milieu een hot item voor diverse sectoren. Ook kraanverhuurders kunnen zich door duurzaamheid hoog in het vaandel te hebben steeds meer gaan onderscheiden waardoor het niet alleen meer om de prijs gaat. Vooral grote bouwbedrijven hebben bij aanbestedingen zelf steeds meer te maken met opdrachtgevers die ook selecteren op een duurzaam bouwproces. Van belang hierbij is dat toeleveranciers en dus ook kraanverhuurders duurzaam ondernemen. Kraanverhuurders kunnen door bijvoorbeeld hun CO<sub>2</sub>-uitstoot te beperken hun concurrentiepositie bij deze bouwers verbeteren. Ook het inzicht in de totale uitgestoten hoeveelheid broeikasgassen van een organisatie is hierbij van belang. Dat kan berekend worden door de CO<sub>2</sub> prestatieladder van het bedrijf te bepalen. Dit instrument wordt ook door opdrachtgevers en opdrachtnemers gebruikt bij aanbestedingen.

### Bouw

**Bouw: Nog steeds belangrijkste afnemer van kranen**  
De meeste kranen, naar schatting meer dan 60%, worden

nog steeds ingezet in de bouwsector. Binnen de bouw is vooral de burgerlijke- en utiliteitsbouw (B&U) de belangrijkste afnemer.

**Tabel 2 Bouwproductie naar deelsectoren (%j.o.j.)**

	2012	2013	2014
<b>Woningbouw</b>			
Nieuwbouw	-12,7%	-10,0%	-2,0%
Verbouw	-8,4%	-4,0%	-1,0%
Onderhoud	-4,6%	0,5%	0,5%
<b>Utiliteitsbouw</b>			
Nieuwbouw	-5,7%	-7,5%	-1,0%
Verbouw	-5,4%	-3,0%	0,0%
Onderhoud	-5,6%	0,5%	0,5%
<b>Infrasector</b>			
Nieuwbouw & verbouw	-6,6%	-3,0%	-2,0%
Onderhoud	-4,3%	-3,0%	0,0%
<b>Totaal bouw</b>	<b>-7,5%</b>	<b>-5,0%</b>	<b>-1,0%</b>

Bron: CBS en ramingen ING Economisch Bureau

### Herstel- en verbouw zorgen in B&U sector voor groei

In het tweede en derde kwartaal 2013 is de bouwproductie voor het eerst sinds 2008 weer twee kwartalen op rij gegroeid (1,5% in q2 en 2,5% in q3 k.o.k.). Het is de herstel- en verbouwmarkt die in deze periode het groeipad in sloeg. Steeds vaker wordt er gekozen voor transformatie, renovatie of verduurzaming van bestaande gebouwen in plaats van nieuwbouw. Zo groeide de waarde van de afgegeven vergunningen voor herstel, verbouw en uitbreiding in de B&U sector in de 1<sup>e</sup> helft van 2013 (figuur 3). Het tijdelijk verlaagde btw-tarief op arbeid kan daarbij voor een extra duwtje in de rug gezorgd hebben. De nieuwbouw bleef in de B&U nog wel krimpen maar de groei in de herstel- en verbouwmarkt was dusdanig dat de totale bouwproductie ook toenam.

**Figuur 3 Waardeontwikkelingen afgegeven vergunningen B&U sector per kwartaal**



Bron: CBS, bewerkt door ING Economisch Bureau

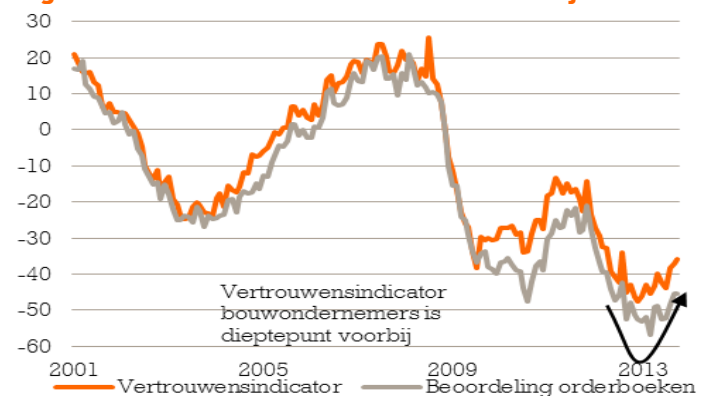
### Investeringen van telecombedrijven

In de infrasector was in het tweede en derde kwartaal 2013 ook een volumegroei ten opzichte van een kwartaal eerder. Dit kwam tot stand door investeringen van telecombedrijven waarvan kabelleggers en ook kraanverhuurders profiteerden.

### In 2014 nog een lichte krimp verwacht

Het sentiment van aannemers is de afgelopen maanden duidelijk verbeterd (figuur 4). De flinke volumedalingen lijken voorbij. Ondanks twee kwartalen van groei, krimpt de bouwproductie door een zeer zwak 1<sup>e</sup> kwartaal in geheel 2013 nog wel. De gematigde economische vooruitzichten zorgen er ook voor dat 2014 ook nog een kleine krimp laat zien.

**Figuur 4 Vertrouwensindicator bouwbedrijven**

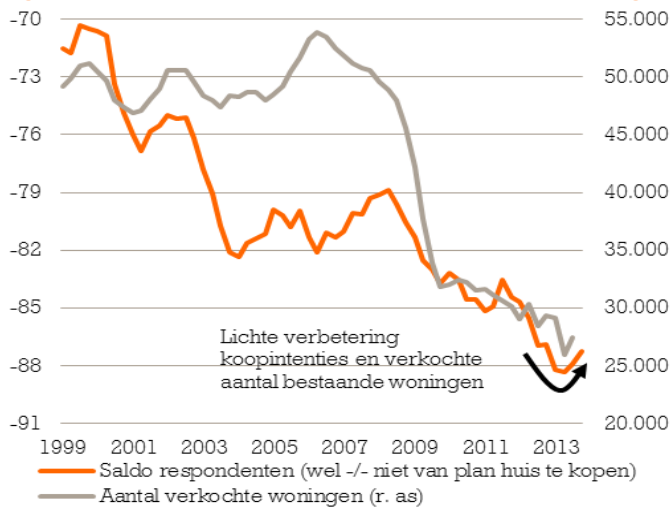


Bron: Europese Commissie

### Lichte verbetering sentiment woningmarkt

Op de woningmarkt lijkt de ergste krimp voorbij. Zo is het aantal transacties in het derde kwartaal 2013 ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder gestegen en stijgt het aantal consumenten dat een huis wil gaan kopen weer licht (figuur 5). De sterke daling van de verkopen van nieuwbouwwoningen is in 2013 ook beëindigd. Zo werden er in het 2<sup>e</sup> kwartaal 2013 bijna 3.200 nieuwbouwwoningen verkocht. Desalniettemin is dit toch nog een daling van 10% (%j.o.j.). Ook orderboeken van woningbouwers krimpen niet meer en stabiliseren rond 5,4 maanden voorhanden werk. Door de zeer beperkte economische groei in 2014 zal het aantal nieuwbouw verkopen stabiliseren. Een toenemende doorstroming op de markt van bestaande woningen kan uiteindelijk leiden tot meer verkopen van nieuwbouw. Door nog een flink groeiend aantal huishoudens tot 2020 kan bij een aantrekkende economie en herstel van de woningmarkt op middellange termijn de vraag naar nieuwbouwwoningen wel weer aantrekken.

**Figuur 5 Koopintentie & aantal transactie woningen**

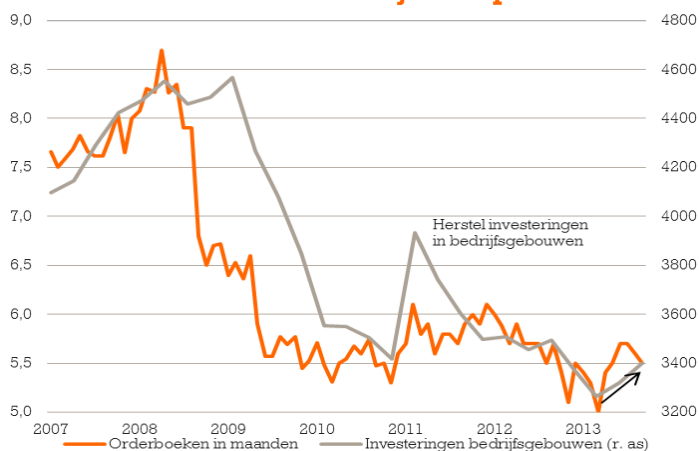


Bron: CBS

**Verdere krimp utiliteitsbouw in 2014**

Voor 2014 verwacht ING Economisch Bureau nog een krimp van de productie in de utiliteitsbouw. De economische neergang zorgt er voor dat bedrijven nog voldoende vierkante meters hebben en weinig behoefte hebben aan nieuwe bedrijfspanden. De bezettingsgraad in de industrie ligt bijvoorbeeld in oktober 2013 op 78%. Sinds begin 2013 is deze hiermee wel licht gestegen maar ligt nog ver onder het niveau van enkele jaren geleden. De hoge leegstand in de kantorenmarkt van 15% in combinatie met een afnemende vraag door onder andere de opmars van Het Nieuwe Werken zorgt ook voor een verdere daling van de bouw van nieuwe kantoren.

**Figuur 6 Investeringen bedrijfsgebouwen en orderboeken utiliteitsbouw in € miljoenen per kwartaal**

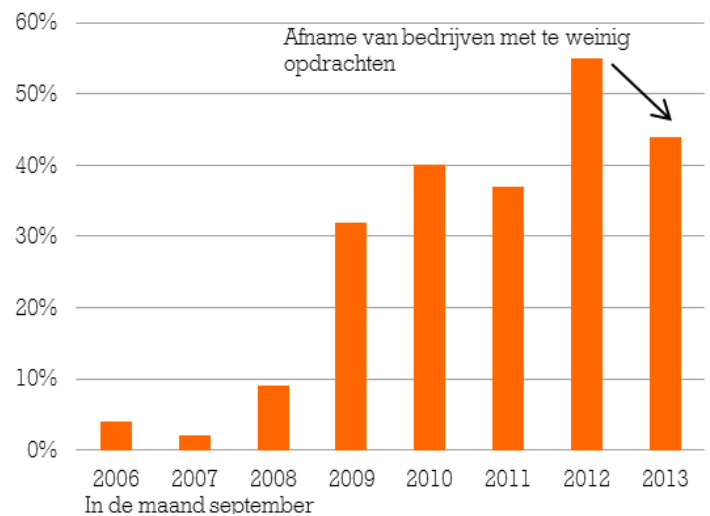


Bron: CBS, bewerkt door ING Economisch Bureau

**Te weinig opdrachten komt minder vaak voor**

Het aantal utiliteitsbouwers dat aangeeft te weinig opdrachten te hebben krimpt (figuur 7). De toenemende opdrachtestroom van herstel en verbouw opdrachten is hier deels verantwoordelijk voor. Daarnaast hebben uiteraard veel bouwbedrijven gereorganiseerd en zo de capaciteit verkleint.

**Figuur 7 % Utiliteitsbouwers met te weinig opdrachten als belangrijkste belemmering**



Bron: EIB

### **Disclaimer**

De informatie in dit rapport geeft de persoonlijke mening weer van de analist(en) en geen enkel deel van de beloning van de analist(en) was, is, of zal direct of indirect gerelateerd zijn aan het opnemen van specifieke aanbevelingen of meningen in dit rapport. De analisten die aan deze publicatie hebben bijgedragen voldoen allen aan de vereisten zoals gesteld door hun nationale toezichthouders aan de uitoefening van hun vak. Deze publicatie is opgesteld namens ING Bank N.V., gevestigd te Amsterdam en slechts bedoeld ter informatie van haar cliënten. ING Bank N.V. is onderdeel van ING Groep N.V. Deze publicatie is geen beleggingsaanbeveling noch een aanbieding of uitnodiging tot koop of verkoop van enig financieel instrument. ING Bank N.V. betreft haar informatie van betrouwbaar geachte bronnen en heeft alle mogelijk zorg betracht om er voor te zorgen dat ten tijde van de publicatie de informatie waarop zij haar visie in dit rapport heeft gebaseerd niet onjuist of misleidend is. ING Bank N.V. geeft geen garantie dat de door haar gebruikte informatie accuraat of compleet is. De informatie in dit rapport kan gewijzigd worden zonder enige vorm van aankondiging. ING Bank N.V. noch één of meer van haar directeuren of werknemers aanvaardt enige aansprakelijkheid voor enig direct of indirect verlies of schade voortkomend uit het gebruik van (de inhoud van) deze publicatie alsmede voor druk- en zetfouten in deze publicatie. Auteursrecht en rechten ter bescherming van gegevensbestanden zijn van toepassing op deze publicatie. Overneming van gegevens uit deze publicatie is toegestaan, mits de bron wordt vermeld. In Nederland is ING Bank N.V. geregistreerd bij en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten

**Meer weten?**  
**Kijk op [ING.nl](http://ING.nl)**  
**Of bel met**

**Adri Norder,**  
Assetspecialist ING Lease  
Nederland  
020 57 69 624

**Maurice van Sante,**  
Senior econoom (auteur)  
020 57 68 547