

17. Mai 2024



Peter Kriston

Bild: Crane Now

**CRANE NOW: SMARTER
WEG ZU KRANEN
UND BAUMASCHINEN**

HAFEN ANTWERPEN-BRÜGGE
VOESTALPINE
CRANE NOW
BVL LOGISTIK DIALOG 2024
VIE - CARGO
DP WORLD - CONSTANTA
HHLA - INTERMODAL



Bild: Crane Now

Crane Now: Smarter Weg zu Kranen und Baumaschinen

Der Firmenname steht für Europas erste bedarfsbasierte und unabhängige B2B-Plattform für die smarte Vermittlung und den Verkauf von Kranen, Arbeitsbühnen, Baumaschinen und mehr.

Peter Kriston lebt seine Mission. Er tut das mit großem Optimismus. Sein Startup-Unternehmen Crane Now steckt noch in den Kinderschuhen. Das Projekt startet in der DACH-Region und soll in zwei weiteren Phasen eine Ausweitung auf die CEE Region sowie nach USA und Asien erfahren.

„Mit einer gezielten Vertriebsstrategie werden wir innerhalb weniger Monate mehrere Hunderttausend potenzielle Kunden und Vermieter ansprechen. Wir wollen die Wirtschaftstreibenden davon überzeugen, dass Crane Now die Prozesse der Geräte-Anmietung/Vermietung wesentlich vereinfacht“, skizziert Peter Kriston die Strategie seines Startup-Unternehmens. Die Adressaten seiner Botschaft haben dabei wenig zu verlieren. Bis Ende 2024 ist der Zugang zur Plattform sowohl für Vermieter als auch für Bedarfsträger aus dem Baugewerbe, der Windkraftindustrie oder dem Anlagen- und Maschinenbau kostenlos. Die einmalige Registrierung reicht – und schon kann es losgehen. Crane Now erhält für jede erfolgreiche Transaktion jeweils 3 Prozent der Auftragssumme vom Vermieter und dessen Kunden.

Es gibt in Europa circa 4 Mio. potenzielle Kunden für den „Newcomer“. Selbst wenn die zentrale Botschaft des Startup-Unternehmens nur einen einstelligen Prozentsatz davon erreicht, ist das ein toller Erfolg. Das umso mehr, weil viele Firmen gar nicht wissen, an wen sie sich bei komplexeren Aufgabenstellungen wenden können. Bei Crane Now winkt ihnen eine

hohe Geräteverfügbarkeit in ganz Europa, zuzüglich der kompletten Angebotsabwicklung und Kommunikation über die Plattform – inklusive Dokumenten-Upload. Die Vorteile für die Vermieter liegen in der gesamten Angebotsabwicklung und Kommunikation auf der Grundlage einer enormen Reichweite. Die Preisgestaltung erfolgt nach dem Marktplatzprinzip.

„Kosten entstehen nur bei einer tatsächlichen Anmietung/Vermietung eines Gerätes oder von Personal. Alle weiteren Details vereinbaren der Kunde und sein Vermieter nach dem erfolgreichen Abschluss eines Deals“, erklärt Peter Kiron die Vorgehensweise. Der Jungunternehmer plant bereits die nächste Ausbauphase für Crane Now. Dabei geht es um die Gebrauchtgerätevermittlung mit fixen Provisionen, die Erstellung von komplexeren Offerten und das Angebotssplitting auf mehrere Vermieter. Die Plattform als solche geht in deutscher und englischer Sprache an den Start. Der Investitionsaufwand für die Programmierung der Software ist enorm.

Auch deshalb hat das Projekt Crane Now dem Firmengründer Peter Kiron eine große Überwindung abverlangt. Der Absolvent des Studiums des Wirtschaftsingenieurwesens an der Universität Budapest hat beruflich Stationen bei LKW Walter, Gebrüder Weiss und zuletzt als Vertriebsleiter International in der Kranabteilung der Firma Prangl durchlaufen. Der Wechsel in die Selbstständigkeit bringt beträchtliche Risiken für ihn mit sich. Jedoch ist das Umfeld günstig. Der Gewinn von Neukunden stellt für jedes international agierende Unternehmen eine große Herausforderung dar. Die Erfolgsquote beträgt vielleicht 10 Prozent. Es laufen praktisch überall Projekte zur Optimierung und Verschlinkung der Vertriebsorganisationen. Hier setzt Crane Now mit der nach allen Seiten offenen B2B-Plattform an.