

# Rakennuslehti

12.6.2008 | nro 21 | www.rakennuslehti.fi |

## talous & trendit

# Ramirent uskoo konevuokrauksen kasvun jatkuvan

SANNA AUTIO  
GDANSK

Konevuokrausbisneksessä eletään muutosaikaa. Rakentamisen viime vuosien kova vauhti on pitänyt Ramirentin kasvukäyrät nousussa lähes kättä kädessä. Nyt edessä on kahdensuuntaista kehitystä. Venäjällä varsinkin Pietarin alue ja iso osa itäistä Keski-Eurooppa ovat huimassa kasvussa. Toisilla osamarkkinoilla on sen sijaan isoja tai pieniä pilviä: Pohjoismaissa yksi asuntorakentaminen, ensin Viron ja nyt myös Latvian rakentamisessa mennään lujaa alaspäin. Unkari on kärsinyt pahasta budjettialijäämästä, joka on leikkannut julkisia investointeja.

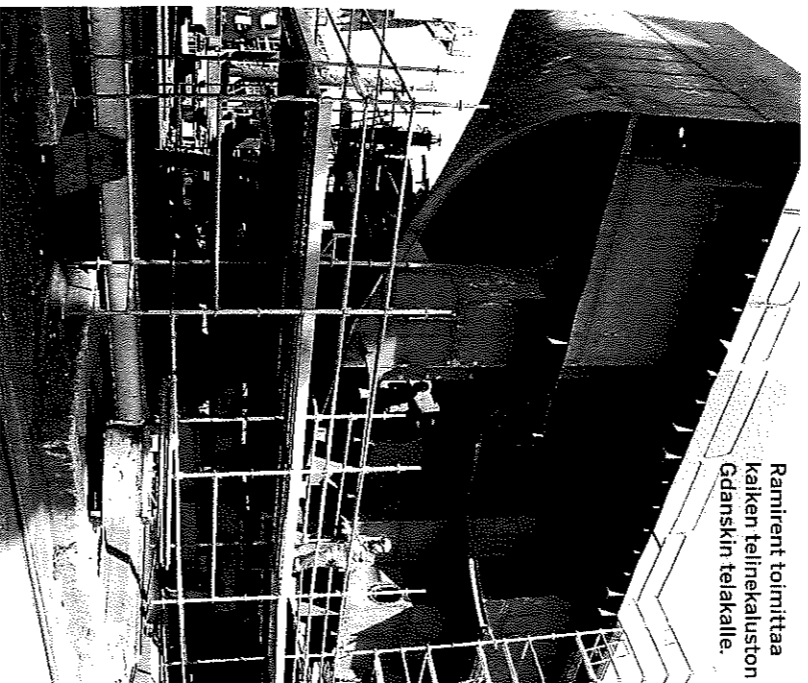
## Asuntorakentamisen Pohjoismaissa

Skandinaavian maiden rakennusmarkkinoiden yhteinen trendi on asuntotuotannon notkahdus, joka on ollut rajuinta Tanskassa. Kerrostalotuotanto tuli siellä nopeasti alas 30–40 prosenttia. Ramirentin liiketoimintaan asuntorakentaminen ei vaikuta silti samalla tavalla kaikissa maissa. Esimerkiksi Suomessa asuntorakentamisen osuus Ramirentin vuokrausliiketoiminnasta on vain kymmenen prosenttia. Ramirent Suomi on Pohjoismaissa rakentamiseen, rakennusliikeasiantuntijoiden osuus liikevaihdosta on vain puolet, muissa maissa luku on selvästi suurempi.

Tanskassa konevuokrauksen kilpailutilanne on kiireä. ”Tanskassa kilpallaan nyt myös hinnoilla, joidenkin tuotteiden kohdalla ne joutuvat lähtäviköinä alaspäin”, Tanskan maajohtaja Erik Høi sanoo.

Norjassa rakentamisen puodotus iski erityisesti Oslon seudulle, joka on Ramirentin vahva alue. Usella Ramirentin kilpailijoilla sen sijaan on isoja asiakkaita Lounais-Norjan öljyalueella, joten kilpailijoihin rakentamisen notkahdus ei ole iskenyt yhtä rajusti. Norjassa Ramirent tosin teki ison sopimuksen yhden maan suurimmalla rakennusliikkeellä. Vedekkeen kanssa.

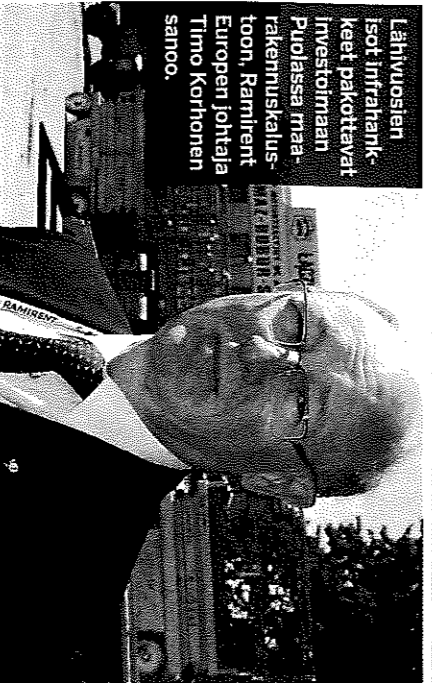
Ruotsissa Ramirentin viime vuosien haaste on ollut, miten vuonna 2002 ostettu isoihin varikoihin perustunut NCC:n entinen kalustoyhtiö Altima on muunnettu



Ramirent toimittaa kaiken telinekaluston Gdanskin telakalle.



Ramirentin toimitusjohtaja Kari Kallio on mukana Venäjällä edetään harkittu uusien kaupunkien kehitykseen.



Lähtivuosien keuhkot ovat pakottaneet investoimaan Puolassa maarakennuskalustoon. Ramirent Euroopan johtaja Timo Korhonen sanoo.

paikallisten konevuokraamoyhtiöiden kanssa. Maajohtaja Mikael Öberg kertoo, että kuudessa vuodessa toimijoihden määrä on noussut 22:sta 57:ään, ja NCC:n osuus liikevaihdosta on pudonnut 80:stä noin 40 prosenttiin. NCC on edelleen iso asiakas, ja NCC:n sopimuksen jatkuminen on Ramirentille erittäin tärkeää.

## Baltissa laskevat markkinat

Ramirent jakoi muun muun Euroopan liiketoiminnan kahdeksaan divisioonaan. Itä-Eurooppaan kuuluvat Venäjä, Ukraina ja Baltian maat. Keski-Eurooppaan kuuluvat Puola, Tšekki ja Unkari. Slovaakia ja Unkari. Idässä Pietarin alueen liiketoiminta kasvaa kaikkein no-

peimmin, mutta toimintaa on myös Moskovassa. Laajentuminen uusiin kaupunkeihin on toimitusjohtaja Kari Kallion mukaan iso kysymys. Venäjällä välimarkat ovat pöytäkaluston siirtelyn kannalta. Toimen ongelma on huolto, sillä Venäjällä ei ole toimivia huoltopalvelumarkkinoita. Sotien tulevat olympiahankkeet kiinnostavat, mutta uusille alueille edetään Venäjällä varovaisesti.

Baltian maista Virossa ja Latviassa mennään rakentamisessa selvästi alaspäin. Lietuan näkymät ovat paremmat, Lietua ei ole myöskään täysin pääkaupungin varassa, vaan maassa on useampia keskuksia.

Ramirent Europan johtaja Timo Korhonen uskoo, että Itä-Euroopassa vuokratuluston osuus eli vuokrauksen penetraatioaste kasvaa vielä reilusti ja tämä paikka osin rakentamisen volyymin laskua.

”Uskomme, että myös heikkenevillä markkinoilla tehdään kannattavaa bisnestä.”

## Laajenemishaluja on, muttei Valko-Venäjälle

Ramirentin Keski-Euroopan divisioonan maissa petytymys on tällä hetkellä vain Unkari. Budjetin paha alijäämä on pakottanut valtion karsimaan ja lykkäämään infrahankeita. Tämä iskee Ramirentin bisneksiin, josta noin puolet tulee Unkarissa juuri infra-rakentamisesta. Nyt edessä on kaluston painopisteen muuttaminen toisenlaiseksi.

Slovakiassa Ramirent sai lentävän lähdön osamalla paikallisen markkinajohtajan. Puolet yhtiön liikevaihdosta tulee tosin konemyymistä, ja näistä liikevoimioista pyritään tyhjentääsi eroon. Puolassa rakentamisella menee hyvin, ja toimipaikkaverkosta kasvatetaan jo vauhdilla myös pienissä kaupungeissa. Puolassa Ramirentillä on myös teollisuusasiakkaita, erityisesti telakoita. Tšekissä etsittin pitkään sopiva ostokohde, mutta sitä löytyi, joten liikevoimioita aloitettiin greenfield -poljalla eli tyhjästä.

Ramirent pyrkii olemaan kaikilla markkinoilla yleisvuokraaja, mutta täydellistä tuotesortimetta ei kaikissa maissa ole. Itä- ja Keski-Euroopassa ei vuokrateta esimerkiksi torniostureita. Paikallisilla kilpailijoilla on runsaasti vanhaa venäläistä kalustoa, jonka kanssa ei voi lähteä hintakilpailijoilla on runsaasti vanhaa venäläistä kalustoa, jonka kanssa ei voi lähteä hintakilpailijoina. Varsinkin Puolassa rakennetaan lähivuosina infraa, ja tämä pakottaa Korhosen mukaan suunnitamaan enemmän investointeja maarakennuskoneisiin ja muuhun infartuomaiden tarvitsemaan kalustoon. Uusia maita etsitään jatkuvasti, mutta esimerkiksi Valko-Venäjä jää valkoiseksi läntiksi kartalla jatkossakin.

”Jos meillä ei ole riittävästi ongelmia, niin sitten menemme sinne”, Timo Korhonen toteaa. □

# Cramon kasvun veturi puuskuttaa idässä



MARTTI LOHI

Cramo-konserni, entinen Rakentajan Konevuokraamo, on sulattanut vuoden 2006 ison hankintansa hyvällä menestyksellä. Yritys harppasi tuotain ruotsalaisen Cramon ostola eurooppalaisten konevuokraajien kärkijoukkoon. Nimikin vaihtui tunnetummaksi Cramoksi.

Nyt pörssiyrhtiö Cramolla menee hyvin. Konserni oli viime vuonna liikevaihdolla mitattuna maanosan viidenneksi suurin vetoaupa: rakentamisen kasvot viime vuonna Cramon kaikilla markkina-alueilla. Liikevaihto kasvoi lähes neljänkaksella 496 miljoonaan euroon, kannattavuus parani ja taloudellisia tavoitteita hitaattiin viime vuonna ylöspäin. Konsernin johtoa ilahduttane vahva kasvu ja kannattavuuden paraneminen tärkeimmällä markkina-alueella, Ruotsissa.

## Kahdet markkinat, kahdet strategiat

Cramo toimii Ruotsissa, Suomessa, Norjassa ja Tanskassa sekä Venäjällä. Baltiassa ja itäisessä Keski-Euroopassa - itäisessä samoina markkina-alueilla kuin isompi suomalaiskilpailija Ramirent. Kullakin markkina-alueella erillään kasvustrategia. Muutointuskin voisi olla kaan: Pohjoismaiden kypsät konevuokrausmarkkinat eroavat itäisestä Euroopasta kuin yö ja päivä.

Skandinaviassa on turha odottaa rajua rakentamisen kasvua. Cramo-konsernin toimitusjohtaja Vesa Koivula arvioi lisäksi uusien kansainvälisten toimijoiden haakeutuvan Ramirentin ja Cramon hallitseman Pohjojan lintrukoitoon.

Tästä on jo saatu esimakua: Euroopan ykkönen, ranskalainen Loxam etabioitui viime vuonna Tanskaan, jonka konevuokrausmarkkinoita pidetään kil-

”Kansainvälistymisen jatkuu sekä yritysostoin että organisesti”, Jarmo Laasanen sanoo. palluimpina Pohjoismaissa. Cramo luopui hiljattain Hollannin liiketoiminnostaan.

Niinpä Pohjoismaissa heetaan kasvua kone- ja laitevuokrauksen ”innovatiivisella” kehittämällä. Iso ostettava on loppu, mutta pienempiä yrityksiä hankitaan. Tuoreimpia, taktisesti luonneldittuja ostoja ovat norjalainen Kranentreprenören AS, ruotsalainen GMM Hyrserve i Lund ja suomalainen Pohjojan Telne. ”Kasvun veturi puuskuttaa meidän strategiamme idässä”, Cramon Keski-Itä-Euroopan johtaja Jarmo Laasanen sanoo. ”Alue käsittää Venäjän, Baltian sekä itäisen Keski-Euroopan -tällä haavaa Puolan ja Tšekin tasavallan. Slovaakistaakin on laasaan mukaan saatu ”pieni nurkka”.

Rakentajan Konevuokraamo oli kilpailija Ramirentia hitaampi kansainvälistyvä. Se oli kuitenkin ehtinyt Pietariin ja Viroon, ja Puolasta oli ostettu keuhkolla 2005 henkilöstötyhtiö. Yrityskauppa kuitenkin auttoi, sillä osa ulkomaan-toiminnosta tuli Ruotsin Cramon perintönä.

Cramon tavoite on olla kahden suurimman joukossa kaikilla markkina-alueilla. Nyt Cramo on markkinajohtaja Virossa, Liettuassa ja Tšekin tasavallassa.

Pietarissa on siis oltu jo pitkään. Venäjälle on myös perustettu johtavan nosturifirman Rentakranin kanssa yhteisyritys. ”Cramon kaise valuu etelään. Muistan meren rannoille”, Laasanen sanoo.

”Sotien olympialaistenkin vuoksi vahvan rakentamisen alue. Perustamme kesällä toimijoihin lähteeseen Krasnodarissa, joka on alueen hallinnollinen pääkaupunki.” □