

Aichi on Tour



Dank Ihrer Deutschlandrundreise sind die Mitarbeiter von APSE ins Gerede gekommen. Tim Whiteman fragte nach, warum sich Theo Plichta, Geschäftsführer von APSE und Carsten Bielefeld, Vertriebsleiter Deutschland von APSE gerade darüber sehr freuen.

Rund 16 Wochen dauerte die Tour von Aichi Platform Service Europe (APSE) durch den deutschsprachigen Raum – im Gepäck eine SP 18 AJ mit 20 Metern Arbeitshöhe. Theo Plichta, Geschäftsführer von APSE und Carsten Bielefeld, Vertriebsleiter Deutschland von APSE berichten über ihre Erfahrung mit ihrer Deutschland Tournee.

Bei rund 45 interessierten Kunden haben beide vorbeigeschaut und diese Maschine vorgestellt. „Wir wollen, dass unsere Kunden über diese Maschine reden“, erklärt Plichta den Hintergedanken. Mit der SP 18 AJ steigt Aichi in den Markt der radgetriebenen Teleskoparbeitsbühnen ein. „Wir lassen das Gerät auch mal für eine Woche beim Vermieter, damit sich auch seine Kunden von der Maschine überzeugen können“, betont Bielefeld und hofft, dass „ein Kunde, der einmal eine Aichi gefahren hat, keine andere mehr will“.

Das Gerät ist nach den Schätzungen der beiden Protagonisten rund zehn Prozent teurer als der Wettbewerb, aber nach ihrer Einschätzung auch 40 Prozent leistungsfähiger. Bei Arbeitsbühnen, die jenseits der 60.000 Euro-Marke liegen, müsse ein anderes Marketing gemacht wer-

den, erläutert Plichta: „Man verkauft dem Kunden keine Aichi-Maschine. Wenn überhaupt, kauft der Kunde das Gerät!“

Erst testen, dann verkaufen.

Die Kettengeräte sind im Markt eingeführt, jetzt gälte es, das Radmodell bekannt zu machen. „Eigentlich sind wir zwei Jahre zu spät auf den Markt gekommen“, weiß Plichta, aber „Aichi bringt ein Gerät erst dann auf den Markt, wenn 100 Maschinen getestet worden sind. Das ist auch ein Verkaufsargument, denn für uns ist es wichtig, dass die Kunden zufrieden sind“, nennt der Geschäftsführer einen wesentlichen Grund für die lange Testphase.



Theo Plichta, Geschäftsführer von APSE und Carsten Bielefeld, Vertriebsleiter Deutschland von APSE

Als Vorteile bezeichnen Plichta und Bielefeld die solide Verarbeitung, die hohe Standsicherheit, gute Geländegängigkeit und die einfache Handhabung. Darüber hinaus verfügt die Maschine standardmäßig über eine Korblastsicherung und Endlagendämpfung. Dazu wird dem Kunden das so genannte HV-System angeboten. Ein Knopfdruck und der Korb wird entweder ganz gerade entlang einer horizontalen oder vertikalen Linie bewegt. Damit vereinfachen sich Arbeiten an Wänden oder Decken, da kein Nachsteuern notwendig wird. Anspruchsvoll ist auch die Lackiertechnik, die Maschine ist sandstrahlgeschützt.

Bis zu fünf Jahre Garantie

Im Verkaufspreis inbegriffen sind zwei Jahre Vollgarantie und weitere drei Jahre Garantie auf Ersatzteile. Mit diesen Geräten will APSE in den „Erneuerungsmarkt“, wenn bei Firmen alte Bühnen gegen neue ausgetauscht werden. Liefer-

schwierigkeiten gäbe es nicht. „Es sind immer fünf bis zehn Einheiten pro Modell auf Lager“, meint Bielefeld, so auch die SP 18 AJ.

Die Beschaffung von Ersatzteilen wurde nach Ansicht Plichtas für den Kunden so einfach wie möglich gestaltet. Das beginnt mit der ausführlichen und detaillierten Beschreibung jedes einzelnen Elements in der Bedienungsanleitung – damit ein einfacher Kippschalter auch einmal im Baumarkt besorgt werden kann – und endet schließlich bei der Bevorratung der Einzelteile, damit ein 24-Stunden-Lieferservice für 95 Prozent der Teile gewährleistet ist. Für das Unternehmen seien Ersatzteile kein Geschäft: „Es werden fünf Jahre Garantie auf die Teile gegeben“, erklärt der Geschäftsführer oder kurz gesagt: „Es geht zu wenig kaputt“.

Zukünftige Planungen

Neben dem 20- und 23-Meter-Gerät werden in den kommenden zwölf Monaten eine 28-Meter und eine 32-Meter-Teleskopbühne auf den Markt gebracht. Alle Maschinen



gibt es als Modell mit oder ohne Korbarm. Darüber hinaus wird gerade an Finanzierungsmodellen gearbeitet, die bisher in der Arbeitsbühnenbranche so unbekannt sind.

Insgesamt sieht Plichta die Marktaussichten mehr als positiv, auch wenn Aichi-Maschinen, wie oben bereits erwähnt, in der Anschaffung meist teurer sind. Beim Verkauf werde zudem kein Unterschied zwischen fünf oder 100 Maschinen gemacht. Der Preis pro Maschine bleibt der Gleiche. **K&B**