



Fotos: PartnerLIFT



▲ **Mehr als nur Vermietung:** In zahlreichen Einsatzfällen sind neben dem eigentlichen Gerät auch Fachwissen und ergänzende Dienstleistungen gefragt.

◀ **Kooperation für sichere und fachgerechte Arbeitsbühnenvermietung:** Joachim Metzner (GF PartnerLIFT, li.) und Malcolm Bowers (Vorsitzender Access Link).

ARBEITSBÜHNEN Vermietung unter Druck

Der derzeitige Nachfrageschwund ist auch bei der Hubarbeitsbühnen-Vermietung zu spüren. Joachim Metzner, Geschäftsführer ABKS PartnerLIFT GmbH aus Hannover/Langenhagen, hat sich zu den Folgen, die sich aktuell aus dieser Entwicklung ergeben, mal ein paar grundlegende Gedanken gemacht.

Angebot und Nachfrage regeln den Preis bei einer intakten Wettbewerbswirtschaft, das ist eine volkswirtschaftliche Binsenwahrheit. In Zeiten der Krise ist die Nachfrage deutlich geringer als das Angebot, sodass normalerweise die Preise für Dienstleistungen und Güter sinken. Diese Situation haben wir zurzeit auch in der Arbeitsbühnenvermietung. In der PartnerLIFT-Kooperationsgemeinschaft, mit weit über 100 Mietstationen und über 11.000 Geräten im Pool Europas größtem Verbund selbständiger, mittelständischer Arbeitsbühnenvermieter, wird diese Thematik und die Konsequenzen daraus heiß diskutiert.

Skeptisch bei Maklern

Besonders kritisch wird die Situation bei manchen so genannten „Vermietungsmaklern“ gesehen, die bundesweit zu Dumpingpreisen Arbeitsbühnen und sonstige Maschinen anbieten. Diese werden dann bei regionalen Vermietern in der Umgebung der Baustelle zu noch geringeren Raten angemietet. Die Folge ist häufig, dass der regionale Kunde vom überregionalen Makler eine Maschine geliefert bekommt, die er von seinem regionalen Vermieter bisher deutlich teurer eingekauft hat. Es ist auch denkbar, dass diese Maschine sogar von eben diesem regionalen Vermieter