

BUILDING THE FUTURE TOGETHER

EXPERTISE - INNOVATION - NETWORKING

20.-25. April 2015

Paris-Nord Villepinte - Frankreich

INTERMAT
Paris

Internationale Ausstellung von Maschinen und Technik
für die Bau- und Baustoffindustrie

an event by
comexposium
The place to be

IMF GmbH - Ilona Wohra
Worringer Straße 30 - 50668 Köln
Tel: 0221/13 05 09 02 - Fax: 0221/13 05 09 01
i.wohra@imf-promosalons.de

www.intermatconstruction.com

[f](#) [in](#) [fr](#) [yt](#) [BLOG](#) [t](#) #intermatparis

Frisch foliert: Palfinger ließ die P480 NX vom Stapel und konnte 20 davon auf der Messe verkaufen

Größer als in Maastricht: das Außengelände in Amsterdam



Zwei Messestars waren Genies neue Gelenkbühnen Z-62/40 und die hier zu sehenden Z-33/18

Amsterdamer Allerlei

APEX 2014 – ein Termin, viele Fragen. Wie kommt der neue Termin im Frühsommer an? Wie ist die Premiere am neuen Standort in der quirligen Metropole Amsterdam gelungen? Bleibt die Messe dort? Zu Beginn, im Laufe des ersten Messtages, zeigten sich viele skeptisch: Sowohl Besucher als auch Aussteller monierten unisono, dass es zu ruhig zugehe. Und die allermeisten Befragten sehnten sich einfach nur nach Maastricht zurück. Doch nach einem schleppenden Start konnte die Messe einen gut besuchten, sehr geschäftigen zweiten Tag auf ihrer Habenseite verbuchen. Auch der Donnerstag lief besser als gedacht. Friede, Freude, Eierkuchen also? Man kann mit der Messe im Großen und Ganzen zufrieden sein. Ob sich die APEX am neuen Standort lohne, das war allortens gleich zu hören, werde man erst nach der Veranstaltung sehen, wenn Bilanz gezogen wird. Bei jedem einzelnen Aussteller. „Ich finde den jetzigen Termin gut, aber ich bevorzuge ganz klar Maastricht“, sagt Christer Dijnér von Kranlyft – stellvertretend für viele.

Die Kosten für die Aussteller sind durch den neuen Standort deutlich gestiegen. Die Standpreise liegen zwischen 20 und 25 Prozent über denen, die in Maastricht verlangt wurden. Zudem sind die Nebenkosten wie Unterkunft, Verpflegung und was sonst so anfällt schätzungsweise doppelt so hoch wie am bisherigen Standort. Ein Beispiel, wenn auch nicht repräsentativ: das Bier im Hotel für 8,50 Euro! Das mag für große internationale Hersteller ein Klacks sein, für die Kleinen vielleicht aber ein K.O.-Kriterium. Trennt sich dadurch die Spreu vom Weizen?

Auch am Konzept wird die Messeleitung sicherlich noch feilen müssen. Gewisse Anfangsfehler sind völlig normal, wenn man neues Terrain betritt. So war die Besucherlenkung auf der Messe für etliche Aussteller sicherlich alles andere als optimal. Während an der Schnittstellen zwischen Innen- und Außengelände viel los war, sodass sich der Besucherstrom in der Halle bis zum Genie-Stand und im Freigelände bis zur „LKW-Bühnen-Achse“ erstreckte, gerieten alle anderen Ecken fast durchgehend zu toten Winkeln. >>

Neuer Standort und neuer Termin. Wie ist die Premiere der APEX in Amsterdam ausgefallen? Ein Fazit von Kran & Bühne.

Der hundertste „Height Performance“-Käufer wird geehrt: Hasan Aydin (l.), Inhaber der türkischen Firma Aydin Vinc, mit Ruthmann-Geschäftsführer Rolf Kulawik



Blick in die Halle

Einen starken Auftritt legte auch JLG hin, hier der 3614RS



Skyjacks Reich auf der APEX 2014



Gut besuchtes Heimspiel für Holland Lift mit seiner Hybridschere und der neu angekündigten 34-Meter-Schere in „narrow“



Platform Basket zeigte seine neue Raupe Spider 33.15



» „In Maastricht hatten wir bislang immer einen Stand in 1b-Lage“, sagt der Vertreter eines kleinen Ausstellers. „Nun haben wir 3a.“ Unverbunden und weit auseinandergezerrt am Rand liegend waren einige Aussteller so gut wie von der Bildfläche verschwunden, gar nicht erst sichtbar. Sei es, dass sie hinter großen Messestandaufbauten verschwanden, sei es auf Grund der losen Ansiedlung an der Peripherie, sei es aufgrund eines fehlenden Parcours. Die mangelnde Sichtbarkeit einer ganzen Reihe von Ausstellern gegenüber der überdeutlichen Präsenz weniger großer, dominanter Stände war denn auch eines der Hauptprobleme. Adrian Fekete von Europelift redet Klartext: „Meiner Meinung war das schwach bisher. Es war besser, mit Maastricht nahe an Deutschland zu sein. Deutschland ist das industrielle Zentrum Europas.“

Ganz abgesehen davon, dass die Frage erlaubt sein muss, was denn die Zusammenlegung mit der IRE (International Rental Exhibition) bewirken soll. In eben jener zweiten Halle war in der Regel so gut wie gar nichts los. Gelangweiltes, mit sich selbst beschäftigtes Standpersonal – das vielgesehene Bild spricht Bände. Auch bei „Beach Party“ und Catering ist noch Luft nach oben. Die vom Messekonzept her angepeilte Internationalität der APEX immerhin scheint aufgegangen, wie eine Reihe von Ausstellern bestätigen.

In erster Linie die großen renommierten Hersteller scheinen indes von der „neuen“ APEX zu profitieren. Wer bei Genie, JLG, Bronto, Ruthmann oder eben Palfinger nachfragte, blickte in strahlende Gesichter: „Wir sind glücklich. Für uns ist die APEX ein voller Erfolg!“, freut sich Stephan Kulawik, „der Umzug von Maastricht nach Amsterdam ist perfekt.“ Auch ATN hatte einen geschäftigen Stand in zentraler Lage. Und der Termin? Kam selbst bei mittsommerbegeisterten Nordlichtern überwiegend gut an. „Jeder Termin ist eigentlich gleich schlecht“, fasst es lachend ein deutscher Vermieter zusammen.

K & B

Oil&Steel Snake 2010 H plus: mit H-Abstützung

