



NO SKY FALL

PAL CARD

Als Handwerker ist man tagtäglich Gefahren ausgesetzt – besonders, wenn Sie in großen Höhen arbeiten. Die PAL-Card ist Ihre Lizenz zum Leben und sicheren Arbeiten auf Hubarbeitsbühnen. Weitere Infos unter ipaf.org.



MESSEKALENDER DEUTSCHLAND

NORDBAU



Jährliche Messe rund ums Bauen
04. – 08. September 2024; Neumünster
 Tel: 04321 910 190; Fax: 04321 910 199

PLATFORMERS' DAYS 2024



Deutschlands Fachmesse für Hebe- & Zugangstechnik
06. – 07. September 2024; Karlsruhe
 Tel: 0721 3720 5096; Fax: 0721 3720 995 096

IAA TRANSPORTATION



Leitmesse für Nutzfahrzeuge, Aufbauten
 und Transporteinheiten
17. – 24. September 2024; Hannover

Tel: 030 8978 420; Fax: 030 8978 42600

GLASSTEC



Fachmesse für Glas, Glasherstellung &
 -bearbeitung
22. – 25. Oktober 2024; Düsseldorf

Tel: 0211 4560 01; Fax: 0211 4560 87404

TURMDREHKRAN-BRANCHENTREFF DES VDBUM



Firmenbesuch, Treffen und Infoveranstaltung
25. – 26. November 2024; Luckau/Brandenburg
 Tel: 0421 8716 80; Fax: 0421 8716 888

BAUMA 2025



Die weltweit größte und wichtigste Baufach-
 messe in 33. Auflage
07. – 13. April 2025; München

Tel: 089 9492 0720; Fax: 089 9492 0729

INTERNATIONALE SCHWERLASTTAGE



„Keine Angst vor schweren Brocken“
19. – 20. September 2025; Hohenroda
 Tel: 06181 9060 705

MESSEKALENDER INTERNATIONAL

VERTIKAL DAYS



Das britische Kran-, Bühnen- und
 Teleskopladerevent
11. – 12. September 2024; Newark, Großbritannien

Tel: +44 (0)1902 851 334; Fax: +44 (0)1902 533 151

JDL



Krane, Bühnen und Stapler à la française
25. – 27. September 2024; Beaune, Frankreich
 Tel: +33 (0)3 8020 7083

BAUMAG 2025



Die Schweizer Baumaschinenmesse
23. – 26. Januar 2025; Luzern, Schweiz
 Tel: +41 (0)56 204 2020; Fax: +41 (0)56 204 2010



Die Links zu den Webseiten der Messen finden
 Sie auf www.Vertikal.net

Haifischbecken

Oft wird davon gesprochen, dass es in der Wirtschaft zugeht wie in einem Haifischbecken. Es herrscht ein Hauen und Stechen, und dennoch: Dies wird nach unausgesprochenen Regeln getan. Alle haben eine gleiche Ausgangssituation und begeben sich dann hinein in das Becken.

Was aber, wenn diese Gleichheit nicht gegeben ist, wenn nicht mit gleichen „Waffen“ gekämpft wird? Dann wird zu einem „schärferen Schwert“ gegriffen – die Protagonisten rüsten auf. Es entsteht ein Wirtschaftskrieg. Und der wird von vielen Faktoren beeinflusst.

Lange Jahre konnten der Westen und Deutschland sich darauf verlassen, dass ihr Wissens- und Organisationsvorteil ausreicht, um ihre Produkte in der Welt platzieren zu können. Von dieser Zeit gilt es, sich zu verabschieden. Wird etwas hergestellt, so steht die Fabrik immer häufiger in Asien, vor allem in China. Dort konnte man preiswert produzieren, dank der niedrigen Lohnkosten ...

Inzwischen tun das nicht mehr nur nicht-chinesische Unternehmen, sondern rein chinesische Unternehmen. Die Verbindung zwischen Unternehmen und Staat ist allerdings viel intensiver als hierzulande. Vereinfacht gesagt: Man hilft sich.

Das ist in den letzten Jahren insofern verstärkt zu bemerken, als die Zahl rein chinesischer Unternehmen, die hierzulande aktiv sind, explosionsartig zugenommen hat, speziell im Bereich der Arbeitsbühen.

Hiesige Akteure sahen die „Gleichheit der Waffen“ nicht mehr gegeben, haben ihrerseits wiederum ihr Arsenal betrachtet – und kontern nun. Die Europäische Union wurde angerufen, um Importzölle zu prüfen, da die Preisdifferenz nicht nur mit höherer Produktivität zu begründen sei. Die Zölle sind da, und damit werden die importierten Bühnen teurer.

Wie geht das Ganze weiter?, lautet nun die Frage. Wenn die EU Zölle erhebt, macht das China jetzt auch? Und bleibt es dann bei Arbeitsbühen, oder werden es andere Produktgruppen sein? Welche „Schwerter“ werden ausgepackt? Die Zeiten werden unruhig.

Gut beraten ist, wer nun besonnen handelt, einen Plan B für sich im Petto hat. Denn es gilt auch das Prinzip: Wenn zwei sich streiten, freut sich der Dritte.

Ihr



Rüdiger Kopf | Chefredaktion → rk@vertikal.net