

chancen, die dieser Markt aufgrund der weltweiten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bietet. Darüber hinaus sieht Peter Wolf, Chef von Mitsubishi Deutschland, deutliche Wettbewerbsvorteile für die drei Diamanten: „Wir nutzen neueste Technologie, die unsere Wettbewerber teilweise noch nicht haben – zum Beispiel in Bezug auf abgasarme und umweltfreundliche Motoren.“ Vor allem aber mit dem Preis-Leistungs-Verhältnis will sich Mitsubishi deutlich gegenüber den „großen“ Herstellern im Schwerlastbereich profilieren. Mit den Premium-Anbietern des Marktes will man sich dabei ohnehin nicht vergleichen. Das geböten allein schon die Vertriebsstrukturen.

### Geteilter Markt

„Unsere Klientel bilden Unternehmen, die etwa zwischen einem und 20 Staplern einsetzen“, so Wolf. Großkunden mit 100 und mehr Staplern zu beliefern, sei sicherlich eine Option für die Zukunft – aber auch nur dann, wenn das Händlernetz entsprechend dafür aufgestellt ist. Im süddeutschen Raum besteht diesbezüglich zum Teil noch in einigen Regionen ein gewisser Nachholbedarf. Die Ursache hierfür sieht man bei Mitsubishi unter anderem auch in einer Zweiteilung des deutschen Marktes, ein Phänomen, dass Peter Wolf vor allem auf den großen Fachmessen beobachtet haben will. So zieht die CeMAT überwiegend den norddeutschen Markt auf sich, während Süddeutschland sich eher auf die LogiMAT und teilweise auf die Leipziger Messe konzentriert.

### Realistische Ziele

In diesem Zusammenhang warnt Wolf auch vor unrealistischen Zielvorstellungen. Mitsubishi peilt für die nächsten zwei bis drei Jahre an, 2500 bis 3000 Maschinen jährlich zu verkaufen. Dies entspräche einem Marktanteil von rund fünf Prozent.

Bei einem Anteil von 44 Prozent, den die beiden großen Anbieter der Stapler-Branche auf sich vereinigen, könne man die eigene Position somit realistisch einschätzen. Während die Großen der Branche relativ weit entfernt sind, formiert sich auf der anderen Seite die Konkurrenz aus dem Niedrigpreis-Sektor, vor allem aus China, die mangels fester Vertriebsstrukturen hauptsächlich im Baumaschinen-Handel vertrieben werden. Eine direkte Bedrohung sieht Wolf daher aus dieser Richtung nicht. „Unsere Antwort heißt: drei Jahre Vollgarantie. Die kann kein Niedrigpreis-Anbieter bieten.“ Zusammen mit einem etablierten Servicenetz dürfte sich Mitsubishi damit nach Ansicht Wolfs deutlich abgrenzen.

**MOBILE**  
**AUFFAHRRAMPEN**  
 -Individuelle Modulbauweise-

feuerverzinkt  
 wartungsarm  
 robust

7-10 t  
 Standard-  
 Tragfähigkeit

**BEYER**

STAHL+ MASCHINENBAU  
 PATENTE LÖSUNGEN FINDEN  
 www.beyer-stahl-maschinenbau.de

04621- 97 78 40  
 04621- 97 78 42

24857 Fahrdorf • Bremland 15

www.  
 (online)

in-FBLL.de

IAA 2008  
 Halle 13 - Stand A10

**EGGERS**  
 Brinkum - Bremen

- FAHRZEUGBAU -

FOERSTER  
 FAHRZEUGLOGISTIK  
 GMBH - VERKEHRSSYSTEME  
 WWW.FOERSTER.CO.AT

Pritschenaufbauten  
 Kofferaufbauten  
 Anhänger  
 Sattelanhänger  
 Wechselsysteme

Eggers Fahrzeugbau GmbH  
 Brunnenweg 3 · 28816 Stuhr  
 Telefon: 0421/8 99 09-0  
 Telefax: 0421/8 99 09-15

www.eggers-fahrzeugbau.de