

## GIE+EXPO

••• Mehr als 24.000 Besucher an vier Messetagen waren für die Veranstalter der GIE+Expo eine gute Marke, die Hoffnung macht für die nächsten Jahre. •••

# USA-Branchentreff wächst weiter



Foto: GIE+Expo

**Voller Erfolg für die Leitmesse der Grünflächenpflege und Motoristen in den USA: Die GIE+Expo steht auf der Top-100-Liste der wichtigsten Messen in den Vereinigten Staaten. Doch was haben deutsche Händler und Industrie davon, den Sprung über den Teich zu wagen. MOTORIST fragte Eberhard Lange, Geschäftsführer von AS-Motor, zu seinem Engagement auf der Messe und seinen Eindrücken.**

**E**ine Fortsetzung des Aufwärtstrends der Besucher- und Ausstellierzahlen der 2017er GIE+Expo, die vom 18. bis 20. Okt. 2017 auf dem Kentucky Expo Center in Louisville stattfand, bekräftigt den Stellenwert der Veranstaltung. Die Messe erzielte in drei Folgejahren einen Anstieg der Aussteller und Besucher. Mehr als 24.000 Gäste aus der ganzen Welt besuchten die Show einen Anstieg um 7 % gegenüber 2016. Die jährlich stattfindende Veranstaltung zeigt alle Segmente des Outdoor Power Equipment und der Rasen- und Motorgeräteindustrie. Die GIE+Expo wird gefördert vom Outdoor Power Equipment Institute (opei), von der Professional Grounds Management Society (PGM) und der National Association of Landscape Professionals (Nalp). Damit zeigt die Messe ihren Stellenwert für die amerikanische Galabau-Szene.

## EXKLUSIV FÜR HÄNDLER

Wie bei vielen Messen gibt es auch bei der GIE+Expo einen exklusiven Händlertag. Am ersten Tag bietet die Messe ein breites Vor-

trags- und Diskussionsforum zur Kommunikation zwischen Industrie und Handel. Für die Größe des Landes waren die Zahlen der Vortragsteilnehmer jedoch überschaubar. Händlerberater Bob Clements verzeichnete im Durchschnitt rund 160 Teilnehmer an jeder seiner drei Sitzungen. Wichtig ist in diesem Zusammenhang zu sagen, die USA sind ein großes Land und die Entfernungen riesig. Nach einer langen Durststrecke kommt die Messe jedoch wieder in Fahrt und wird als Informationsplattform von internationalen und nationalen Handelspartnern geschätzt.

Der Händler Lunch, gefördert durch Unternehmen wie Stihl und andere, zog über 400 Teilnehmer an. Bei dem abendlichen Empfang stifteten verschiedene Aussteller exklusive Preise. Bei Countrymusik, typischer amerikanischer Küche und guten Gesprächen wurden die wertvollen Präsente verlost. Matthäus Owen von Big Ridge Outdoor Equipment, Brevard, NC, gewann ein Stihl Werbegeschenk im Wert von \$ 5.000. AS-Motor, Hersteller von steilhangtauglichen Hochgrasmähern mit Sitz im deutschen



Foto: GIE+Expo

Foto: AS-Motor

••• Neben vielen Hallen war das große Außengelände ein Anziehungspunkt der Besucher. Dort gab es viele Geräte der Großflächenpflege zum Testen. •••

••• Etwas exotisch waren die Geräte von AS-Motor für die amerikanischen Besucher schon. Denn in den USA liebt man Zero-Turn-Mäher mit Hebelsteuerung. •••

Bühlertann, war 2017 bereits zum dritten Mal dabei. Zu den Trends auf dem US-amerikanischen Markt und zur Bedeutung der Messe für das Unternehmen stellte sich Eberhard Lange, Geschäftsführer von AS-Motor, den Fragen der MOTORIST-Redaktion.

■ **MOTORIST:** Herr Lange, Sie kommen gerade aus den USA von der diesjährigen GIE+Expo in Louisville, Kentucky, zurück. Was ist Ihr Eindruck vom US-amerikanischen Markt? Wohin geht der aktuelle Trend?

■ **Eberhard Lange:** Aufgefallen ist: Viele Aussteller waren erstmals mit Mährobotern auf der Messe, wie sie bei uns schon seit zehn oder 15 Jahren auf dem Markt sind. In den USA sind die hingegen noch ziemlich exotisch. Die Amerikaner mähen ihre Grünflächen entweder selbst oder es kommt der Dienstleister, meist mit einem Zero-Turn-Mäher.

Auch Akkumäher sind in den USA noch nicht üblich. Dort kommen überwiegend mit Benzin betriebene Motorrasenmäher zum Einsatz. Der Markt für Akkumäher befindet sich daher noch im Aufbau, wächst aber von

Jahr zu Jahr. Die bekannten Akkuprodukte aus Asien sind auch dort auf der Messe führend. Die Ausstellungsfläche der etablierten Anbieter ist in diesem Marktsegment noch klein, nimmt aber weiter zu.

Zum Mähen im Steilgelände sind in den USA noch überwiegend Freischneider im Einsatz, wofür echter körperlicher Einsatz erforderlich ist. Solche steilhangtauglichen Mäher, wie wir sie bei AS-Motor für schwieriges Terrain, extreme Steigungen mit hohem Gras oder Gestrüpp produzieren, kennt man in den USA bislang nicht.

■ **MOTORIST:** Auch AS-Motor war mit einem Stand vor Ort.

■ **E. Lange:** Ja, wir waren dieses Jahr bereits zum dritten Mal in Folge auf der Messe. Neben unseren Bestsellern, dem AS 901 Schlegelmäher und dem AS 940 Sherpa XL, haben wir dort zum ersten Mal den AS 940 Sherpa RC präsentiert. Dieser Aufsitz-Allmäher ist weltweit der erste, der neben dem Aufsitzbetrieb auch die Möglichkeit der Fernsteuerung bietet. Hohes Gras in steilem Gelände lässt sich

damit bequem, ökonomisch und für den Anwender vor allem auch sicher mähen. Für diese Geräte haben wir eine Zulassung in den USA, für die vergleichsweise strenge Arbeitsschutzanforderungen zu erfüllen sind. Mit allen drei Profimähern sind wir einzigartig auf dem amerikanischen Markt, da es keinen Hersteller gibt, der wie wir auf Hochgras am Steilhang spezialisiert ist.

■ **MOTORIST:** Welche besonderen Herausforderungen ergeben sich für Sie als deutscher Hersteller von Profimähgeräten auf dem US-amerikanischen Markt?

■ **E. Lange:** In den USA gelten andere Standards und Normen, was die Anforderungen für Produktsicherheit und Umweltschutz angeht. Um diese zu erfüllen, ist ein hoher Aufwand erforderlich, der an vielen Stellen bis in die Produktdetails geht: Das fängt bei der Ausstattung mit profilierten Pedalen an, geht über die kontrollierte Rückführung von Benzindämpfen aus Tank und Leitungen bis hin zu speziellen Steinschlagtests, die wir in unserem hauseigenen Prüfraum in Bühlertann durchführen und



Foto: AS-Motor

Im Interview: AS-Motor-Geschäftsführer Eberhard Lange berichtet über seine Messeerfahrungen in Kentucky.



Foto: AS-Motor

Aus der Vogelperspektive wird sichtbar, wie wichtig das praktische Testen der Geräte den Besuchern der Messe ist.



Foto: GIE+Expo

Neben den bekannten internationalen Marken waren auf der Messe auch Newcomer mit starkem Akkusortiment vertreten.



Foto: AS-Motor

Teststrecke für das Probefahren der AS-Sherpa-Modelle. Durch praktisches Erleben konnten die Besucher die Leistungsfähigkeit testen.



Foto: GIE+Expo

Livemusik mit Countrystars – Uncle Kracker sorgte für super Stimmung unter den Besuchern des Messeopenings.

dokumentieren. Der Benzintank muss Carb- und EPA-genormt sein. Das bedeutet, dass wir den Tank in den USA von lizenzierten Herstellern produzieren lassen und anschließend nach Deutschland importieren, um ihn dann in den Mäher für den amerikanischen Markt einzubauen. Wichtig ist, nicht nur zu wissen, was im Detail in den Regelwerken steht, gleichzeitig muss man die Gebräuche des Marktes verstehen. Denn es geht nicht nur um die Papierlage, sondern auch darum, die Praxis zu kennen und welche Auslegung im Einzelnen vertretbar ist.

**MOTORIST:** Warum ist die GIE+Expo für Sie als Aussteller wichtig?

**E. Lange:** Wir können dort Kontakte knüpfen zu Händlern und Importeuren. Das ist für uns ein wichtiger Baustein, um den Markt für unsere Geräte in den USA flächendeckend auszubauen. Und auch den Kunden können wir dort unsere Produkte zeigen und vorführen. Wichtig ist, dass die Mäher direkt ausprobiert werden können und die Anwender ein Gefühl für die Vorteile einer Arbeitsweise

bekommen, mit der sie bislang nicht vertraut sind. So konnten sie auf der Messe im simulierten Steilgelände mit dem AS 940 Sherpa RC selbst testen, wann der Punkt erreicht ist, an dem man gern vom Aufsitzmäher absteigt und auf Fernsteuerung umstellt.

**MOTORIST:** Was sind die wichtigsten Unterschiede dieser US-amerikanischen Leitmesse zur demopark in Eisenach?

**E. Lange:** Die GIE+Expo ist eine Messe, auf der es praktisch ausschließlich ums Mähen geht. Der US-Markt wird speziell von Zero-Turn-Mähern dominiert, die hauptsächlich als Aufsitzmäher mit Panzerlenkung und bis zu 2,5 Metern Schnittbreite ausgeführt sind. 700.000 Stück davon werden pro Jahr dort verkauft – in Deutschland sind es geschätzt weniger als 10.000. Ein grundsätzlicher Unterschied zu Deutschland ist, dass die Messelandschaft in den USA aus verschiedenen zielgruppenspezifischen Spezialmessen besteht. Die GIE+Expo richtet sich an Händler und Landschaftsgärtner.

**MOTORIST:** Was ist Ihre persönliche Bilanz von der GIE+Expo 2017?

**E. Lange:** Mein Fazit ist positiv. Unsere Profimähgeräte sind auf großes Interesse gestoßen; wir haben neue Geschäftsbeziehungen und Kontakte zu Händlern und Importeuren gewinnen können – und zu neuen Kunden: Den AS 940 Sherpa RC haben wir an den Botanischen Garten in Chicago verkauft. Dort gibt es viele anspruchsvolle Steilflächen, die sich mit unseren darauf spezialisierten Geräten optimal bearbeiten lassen. Auch ein GaLaBau-Unternehmer, der sich auf steilste Hanglagen spezialisiert hat und für mehrere Städte in Texas Hunderte Flächen pflegt, war von unseren Geräten begeistert und will sie beschaffen. Das ist ein großer Erfolg, und wir freuen uns jetzt darauf, gemeinsam mit Partnern und Kunden die Marke AS-Motor und unseren Ruf als Hochgrasmäherspezialist in den USA weiter auszubauen.

**MOTORIST:** Wir danken Ihnen für das Gespräch.