

Monopol im Aufzugsgeschäft ?

Baugesellschaften, Architekten, Kunden, Vorsicht vor den Giganten

Durch irreführende Informationen über die Sicherheit von Aufzügen für niedrige Gebäude bzw. Homelifts, werden Bauunternehmen, Architekten und Endverbraucher von den großen internationalen Aufzugsherstellern dazu bewegt, Maschinenraumlose (MRL) Seilaufzüge, anstelle der sicheren, zuverlässigeren und günstigeren hydraulischen Aufzüge einzusetzen.

Um das Aufzugsgeschäft, wo möglich, an sich zu ziehen, schalten Sie die Konkurrenz von kleinen, effizienten Firmen aus, indem sie sich Patente von fragwürdigem erfinderischen Niveau beschaffen und damit anderen Firmen untersagen Reparaturen durchzuführen oder Ersatzteile auszutauschen. Dieses wird als Sicherheitsmaßnahme dargestellt, wobei die Realität anders aussieht. Im Notfall können nur Fachkräfte, welche meistens nicht gleich erreichbar bzw. vor Ort sind, helfen. Wichtige Zeit geht dabei verloren.

Hydraulische Aufzüge sind grundlegend einfacher und sicherer zu installieren sowie wartungsfreundlicher als Seilaufzüge und daher ideal für kleine, effiziente Aufzugsfirmen, die sich im Normalfall auf regionale Installationen mit konkurrenzfähigen Leistungen konzentrieren.

Die Verkaufsargumente für MRL Aufzüge sind irreführend indem viel über die Sicherheit geschrieben wird, aber es im Endeffekt ein weniger sicheres System als das hydraulische darstellt, speziell bei Erdbeben, Feuer oder Stromausfall.

Die Installation und Wartung von MRL Aufzügen im Schacht anstatt in einem sicheren Maschinenraum gefährdet die Sicherheit der Monteure und bringt somit auch die Aufzugspassagiere in Gefahr.

MRL's sollen angeblich umweltfreundlicher und energiesparender sein. Die Tatsache ist aber, dass sich die jährliche Differenz der Stromkosten in einem Haushalt oder Apartmentblock nur zwischen €50 und €150 bewegt. Wenn man jedoch Fahrzeiten, Benzinbedarf und die intensivere Wartung von MRL's berücksichtigt, dann ist der MRL nicht umweltfreundlicher als der hydraulische Aufzug.

Die Anstrengung der großen Firmen die Aufzugsindustrie zu monopolisieren indem sie den hydraulischen Aufzug ausgrenzen, kann man an den öfters subventionierten Erstinstallationspreisen der MRL Aufzüge erkennen. Die Übernahme von kleineren Firmen, die sich auf das hydraulische Aufzugsgeschäft konzentriert haben, ist nur eine Frage der Zeit.

Vom Konkurrenzdruck befreit erzielen die großen Aufzugsfirmen Rekordprofite durch hohe Wartungskosten auf Kosten der falsch informierten Kunden.