

LIFTING THE UK: PALFINGER UND APS BÜNDELN EXPERTISE IM BEREICH HUBARBEITSBÜHNEN

PALFINGER, ein weltweit führender Anbieter innovativer Hebelösungen, startet im Vereinigten Königreich eine neue Vertriebspartnerschaft für Hubarbeitsbühnen mit APS (Access Platform Sales). Damit setzt das Unternehmen einen wichtigen Schritt, um seine Position in diesem Bereich im britischen Markt weiter auszubauen.



➤ PALFINGER startet strategische Partnerschaft mit APS für Hubarbeitsbühnen in UK ab 1. April 2026. Copyright: PALFINGER

Hubarbeitsbühnen kommen überall dort zum Einsatz, wo Menschen sicher und effizient in der Höhe arbeiten müssen. Sie sind sehr vielseitig, schaffen hohen Kundennutzen und eröffnen PALFINGER langfristig attraktive Marktchancen. Elektrifizierung, Digitalisierung, leistungsstarke Materialien und innovatives Engineering stärken diese Entwicklung zusätzlich und sind in der Strategie 2030+ klar verankert. Sie definiert Hubarbeitsbühnen als wesentliche Säule im Produktportfolio und als eines der fünf wichtigsten strategischen Programme. Um das Geschäft im britischen Markt gezielt auszubauen, arbeitet PALFINGER künftig mit APS zusammen.

Zwei starke Partner mit klarem Fokus auf Kunden im Vereinigten Königreich

APS übernimmt künftig Vertrieb, Verkauf und After-Sales-Service für das PALFINGER Hubarbeitsbühnen-Portfolio im gesamten Vereinigten Königreich. Mit starker Marktpräsenz, umfassender technischer Expertise und einem klaren Fokus auf Kundenzufriedenheit bringt APS beste Voraussetzungen mit, um weiteres Wachstum voranzutreiben und PALFINGER Kunden erstklassig zu betreuen.

In den kommenden Monaten werden PALFINGER und APS eng zusammenarbeiten, um Kontinuität und eine durchgängig hohe Servicequalität für Kunden und Partner im gesamten britischen Markt sicherzustellen.

„Mit der neuen Partnerschaft mit APS stärken wir unser Hubarbeitsbühnen-Geschäft im Vereinigten Königreich gezielt weiter. APS bringt genau die Expertise, das Engagement und die Kundennähe mit, die hervorragend zu unseren strategischen Ambitionen passen“, betont Bernd Winderle, VP Sales & Service EMEA PD bei PALFINGER.

Andy Bray, Managing Director von APS, ergänzt: „Wir sind stolz auf die Partnerschaft mit PALFINGER. Gemeinsam stellen wir sicher, dass ihre bewährten Hebelösungen Kunden im gesamten Vereinigten Königreich erreichen. Mit 35 Jahren Erfahrung und einem starken landesweiten Servicenetzwerk schaffen wir die Grundlage dafür, dass Kunden sicher und produktiv in der Höhe arbeiten können. Wir sorgen für einen nahtlosen Übergang und liefern den hohen Service- und Supportstandard, den PALFINGER Kunden erwarten.“

➤ ÜBER PALFINGER

PALFINGER setzt mit innovativen Kran- und Hebelösungen weltweit Maßstäbe. Als ein führendes Technologie- und Maschinenbauunternehmen transformiert PALFINGER die Bedürfnisse seiner Kunden in nahtlos integrierte Lösungen. Ein breites Produktportfolio und regionaler Footprint ermöglichen ausbalanciertes profitables Wachstum. Dabei liefert PALFINGER herausragende Performance mit dem Versprechen von Lifetime Excellence über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg.

Rund 12.000 Mitarbeitende, 30 internationale Fertigungsstandorte und ein globales Vertriebs- und Servicenetzwerk sorgen für weltweite Nähe zum Markt.

Seit 1999 an der Wiener Börse notiert, erzielte die PALFINGER AG im Jahr 2025 einen Umsatz von 2,34 Milliarden Euro.

Rückfragehinweis:

Elisabeth Baumann-Rott | Teamlead External Corporate Communications | PALFINGER AG
M +43 664 85 13218 | e.baumann-rott@palfinger.com

Daniel Coe | Digital Marketing Manager | ACCESS PLATFORM SALES LTD
M +44 1480 775421 | daniel.coe@accessplatforms.co.uk

Text und begleitendes Bildmaterial stehen unter „News“ auf der Internetseite www.palfinger.com zur Verfügung.