

UpRights langer Weg

Vor rund einem halben Jahr hat UpRight das Chapter-11-Verfahren positiv abgeschlossen. Ian Menzies, Präsident und CEO von UpRight sowie Steve Couling, jüngst zum Leiter der Abteilung Sales & Marketing für EAME ernannt, beantworteten Warren Wadsworth die grundlegende Frage: Wie hat es UpRight geschafft, immer noch da zu sein?



Ian Menzies (l.), Präsident und CEO von UpRight und Steve Couling (r.), Leiter Sales & Marketing für EAME

Menzies vergleicht das Chapter-11-Verfahren mit „sich während eines Wolkenbruchs in einer Höhle verkriechen – wenn man dann eine gefunden hat, was ziemlich schwer sein kann, findet man es ganz gemütlich“. Heutzutage scheint der Sturm über UpRight hinwegzuwehen und hinterlässt eine Luft mit einer ganz eigenen Selbstsicherheit, denn nur zwölf von etwa 2000 Unternehmen haben Chapter-11 letztes Jahr erfolgreich abgeschlossen.

„Der Inhaber hätte das Unternehmen zu jeder Zeit verlassen können“, sagt Menzies „aber er ist schon so eine lange Strecke gegangen und spielt weiter eine wichtige Rolle bei UpRight. „Chapter 11 selbst“, fährt Menzies fort, „ist die größte Herausforderung, die ich je bestritten habe. Gläubiger, Finanziers, das Gericht und der Eigentümer selbst müssen alle davon überzeugt sein, dass das Unternehmen wieder funktionieren kann. Wir hätten das Chapter-11-Verfahren schon einige Monate früher abschließen können, aber der Sturm hatte immer noch gewütet. Das Unternehmen hat einen Fünfjahresplan entwickelt, der“ so Menzies, „immer noch in der Durchführungsphase ist, aber UpRight zu einem kundenorientierten Unternehmen machen wird.“

Seit September wieder profitabel

„Es ist kein aggressiver Plan“, fügt Menzies an und basiert nicht auf den Finanzdaten von 1999 und 2000, da dies unrealistisch wäre, jedoch „sind wir nun seit September 2002 profitabel und haben nun zwei der modernsten, sauberen Produktionsstätten der Welt“.

„Kunden erwarten einen höheren Servicestandard als zuvor“ sagt Steve Couling der hinzufügt, dass „es sich in den nächsten zwei oder drei Jahren ein anderes Geschäft entwickeln wird. Dieses Jahr wird lau sein, da viele Maschinen auf den Markt gekommen sind und kommen werden und

viele Maschinen bleiben länger im Bestand. Im Jahr 2004 erwarten wir ein mäßiges Wachstum.“

Der Teleskopladermarkt ist ebenso ein Bereich, der für UpRight nicht unbekannt ist. Das Unternehmen hat mindestens eine Million Pfund in eine eigene Maschine investiert, aber an Volvo verkauft. „Die fortschreitende Entwicklung hätte den Fokus auf die Restrukturierung von dem Unternehmen entfernt und



Neueste Entwicklung ist die AB 38 mit Bi-Antrieb. Zur Bauma sind zwei weitere Neuheiten geplant.

Investitionen konnten zu dieser Zeit nicht gerechtfertigt werden“, erklärt Menzies. UpRights Entwürfe wurden von Volvo gekauft, wo die Maschinen in Zukunft erhältlich sein werden, die rund 80 Prozent von Original UpRight-Entwürfen enthalten werden. Eine kleine Rechtsklausel in dem Vertrag mit Volvo gestattet UpRight diese Volvo-Teleskoplader unter dem eigenen Namen zu vertreiben und es wird auch erwartet dies zu tun.

Das Unternehmen wird ebenso sein Verkaufs-Portfolio mit der Präsentation von zwei neuen Arbeitsbühnenmodellen auf der Bauma 2004 anschieben. Gerüste werden weiterhin eine sehr wichtige Rolle in den Bilanzen des Unternehmens spielen.

In einer Nusschale, „hat sich das Unternehmen für eine sich erholende Industrie verändert“, sagt Menzies. „Unser Inhaber in Australien ist unter anderem involviert in Kohlebau und Landwirtschaft, aber UpRight hat das Potenzial das größte Geschäft seines Portfolios zu werden.“