

Platformers' Days 2008



29. & 30. August 2008 in
Hohenroda/Hessen

zum
10. Mal



Mobiles Heben und Bewegen — Auf der Leitmesse für mobile Hebetchnik und mobile Höhenzugangstechnik im deutschsprachigen Raum präsentieren Aussteller aus dem In- und Ausland Neuheiten und Bewährtes: Arbeitsbühnen, Krane, Materiallifte, Mobilgerüste, Personenlifte, Teleskopstapler uvm.

Wann: Am 29. und 30. August 2008

Wo: Im Hessen Hotelpark Hohenroda

Ihre Informationsanfrage an 2008@platformers-days.de beantworten wir gerne.

www.platformers-days.de

In fünf Jahren hochgezogen

Vor fünf Jahren hat Holger Johan mit Power-Lift den Sprung ins kalte Wasser gewagt. Rüdiger Kopf sprach mit dem Geschäftsführer über seine Anfänge und was heute daraus geworden ist.



Holger Johan (3.v.l.) und sein Team von Power-Lift

■ **KB:** Vor fünf Jahren wurde die Power-Lift aus der Taufe gehoben. Das Jahr 2003 war aber nicht das rosigste. Woher kam der Entschluss sich damals selbstständig zu machen?

■ **Johan:** Richtig. Die Zeiten waren tatsächlich nicht rosig. Alle Hersteller hatten ihre Absatzprobleme, so auch die „alte“ UpRight. Aufgrund der damaligen Neustrukturierungsmaßnahmen, die Anfang 2002 begannen und sich überaus negativ auf meine deutsche Kundschaft auswirkten, hatte ich nur zwei Alternativen: Wechsel oder Selbständigkeit. Die sehr guten Kontakte zu Kunden halfen mir in meiner Entschlussfindung und so startete ich mit einem Telefon, einem Fax und einem PC sowie sehr viel Enthusiasmus und Einsatzfreude.

■ **KB:** Was waren ihre ersten Ziele?

■ **Johan:** Um ehrlich zu sein, wollte ich meinen alten Kunden endlich wieder, wie in der Vergangenheit von mir gewohnt, ein zuverlässiger Partner sein. Das war in der Zeit vor meiner Selbständigkeit aufgrund der von UpRight getroffenen Maßnahmen so gut wie nicht mehr möglich. Jetzt konnte ich meine Entscheidungen wieder selbst treffen und im Sinne meiner Kunden handeln, was sehr positiv bewertet wurde.

■ **KB:** Was hat die „alte“ UpRight dazu gesagt?

■ **Johan:** Die waren zu Anfang natürlich nicht unbedingt glücklich, konnten jedoch feststellen, dass die Umsätze wieder schneller wuchsen. Wenn ich daran denke, wie viel Ersatzteile ich zur damaligen Zeit in Küche und Keller gelagert hatte, schmunzle ich jetzt noch. Trotz der schwierigen Marktsituation waren es lustige Zeiten.

■ **KB:** Wenn man die Jahre von 2003 bis 2006 betrachtet, hatte sich bei der Power-Lift vieles verändert.

■ **Johan:** Stimmt! Nachdem mein Keller mit Ersatzteilen voll war und der Maschinenverkauf anfang stärker zu werden, war es logisch nach einer Halle und Büro mit entsprechender Flexibilität und Expansionsfähigkeit zu suchen. Bis zu diesem Zeitpunkt hatte ich die logistische Maschinenverkaufsabwicklung über meinen Transportpartner Marcus in Wuppertal abge-



Power-Lift vertriebt die Geräte von UpRight in Deutschland

wickelt. Das jetzige Gebäude in Erkrath Unterfeldhaus bot diese Flexibilität, somit war der Entschluss schnell gefasst dorthin umzuziehen.

■ **KB:** Und dann kam die GmbH.

■ **Johan:** Ja, das war dann am 1.1.2006 soweit. Mein

alter Kollege Elmar Eckenbach, der viele Jahre Serviceleiter bei der UpRight Deutschland war, war der ideale Partner. Zu diesem Zeitpunkt hatte das Unternehmen dann dreieinhalb Mitarbeiter. Die Anzahl an Kunden wuchs ständig an und wir hatten damit auch die Möglichkeit selbst Servicearbeiten durchzuführen. Nichtsdestotrotz arbeiten wir auch heute noch mit vielen Servicepartnern, die ich über viele Jahre kenne, bundesweit zusammen.

■ **KB:** Mit der Übernahme von UpRight durch die Tanfield-Gruppe haben sich die Zeiten noch mal für die Power-Lift geändert?

■ **Johan:** Das kann man wohl sagen. Von der Tatsache abgesehen, dass wir weltweit der erste Master Distributor für UpRight wurden, ist zu erwähnen, dass die neuen Inhaber die Zeichen der Zeit erkannt hatten. Es wurden viele Millionen investiert. Auch bei uns stand der Invest an erster Stelle. Die Lagervorräte an Maschinen wurden erhöht. Das Ersatzteillager wuchs weiterhin. Die ursprünglich angemieteten Lager- und Büroflächen konnten aufgrund der bereits angesprochenen Flexibilität erweitert werden. Auch der Personalbestand wuchs auf heute sieben Personen. Unsere Kundenliste reicht vom Kleinunternehmen bis hoch zur Großindustrie. Doch wir ruhen uns auf unseren

Lorbeeren nicht aus. Mich persönlich zum Beispiel kann man immer noch 24 Stunden am Tag und mindestens 360 Tage im Jahr erreichen. Das ist und bleibt meine alte Philosophie. Und das ist auch die Philosophie unseres Unternehmens.

K&B