

„Im gemeinsamen Einkauf der PartnerLIFT Mitglieder sehen wir noch ein großes Kostensenkungspotenzial in der Zukunft.“

Schon am 18. März gab Monika Metzner auf der PartnerLift-Jahreshauptversammlung bekannt, dass Kai Schliephake ab dem 01.07.2012 neuer Geschäftsführer der PartnerLift Kooperationsgemeinschaft sein wird. Eine Meldung, die innerhalb der Bühnenbranche für Aufsehen sorgte. Im Interview mit der BM-Redaktion erörtern sowohl Monika Metzner als auch Kai Schliephake ihre Entscheidung.

BM: Frau Metzner, auf der diesjährigen Jahreshauptversammlung haben Sie den PartnerLift-Mitgliedern den neuen Geschäftsführer (seit 1. Juli), Kai Schliephake, vorgestellt. Können Sie uns die Entscheidung für Kai Schliephake näher erläutern?

Metzner: Wir haben es uns mit der Suche nach einem geeigneten Nachfolger nicht leicht gemacht, nachdem klar war, dass Oliwer Dahms aufgrund seines Engagements in seiner eigenen Mietstation nicht wie vorgesehen die PartnerLIFT Kooperationsgemeinschaft weiterführen kann. Wir haben ein Anforderungsprofil aufgestellt, dessen wichtigste Kriterien waren: Erfahrene und bekannte Führungsperson in der Branche, mittleren Alters (35-45 Jahre), internationale Erfahrung im Arbeitsbühnenmarkt, insbesondere auch im Arbeitsbühnenvermietmarkt, fließende Englischkenntnisse, europäische Kontakte zu Herstellern und Vermietern, möglichst akademische Ausbildung

als Betriebswirt oder Ingenieur mit kaufmännischer Erfahrung sowie deutliche Motivation, unsere Organisation weiter zu entwickeln.

Außerdem sollte der Kandidat auch einfach sympathisch und nett sein, sowie gut und überzeugend reden können. Diese Kriterien hat Kai Schliephake vollständig erfüllt.

BM: Herr Schliephake, Sie haben über viele Jahre erfolgreich die Geschicke der JLG Deutschland GmbH gelenkt. Welche Beweggründe veranlassten Sie zu diesem Wechsel?

Schliephake: Ich habe bei JLG eine tolle Zeit erleben dürfen, insofern ist der Abschied nicht ganz leicht gefallen. Ich bin sehr dankbar für die Zeit in einem sehr großen US-amerikanischen Konzern, in der ich viel gelernt habe und blicke auf viele aufregende Erfahrungen zurück. Trotzdem war es nach 11 Jahren auch einmal Zeit sich über neue Herausforderungen Gedanken zu machen. Als PartnerLIFT



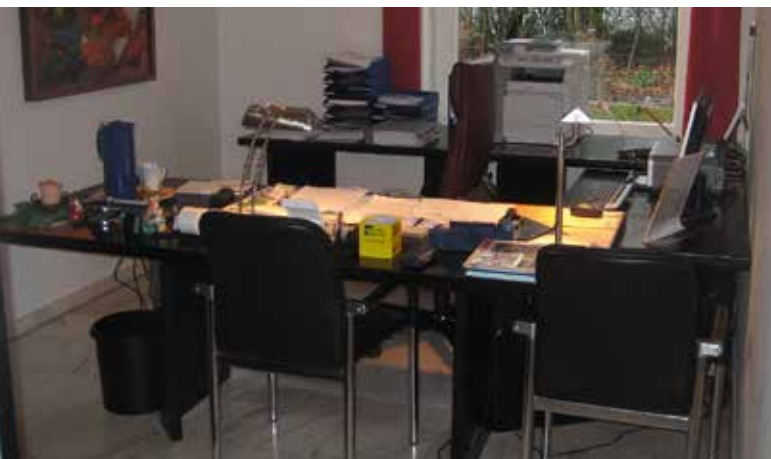
Monika Metzner und Kai Schliephake von der PartnerLift Kooperationsgemeinschaft.

dann an mich herangetreten ist, ist mir aber schnell klar geworden, dass die Herausforderung, die bereits heute größte Organisation ihrer Art führen zu dürfen, und an ihrer Weiterentwicklung aktiv mitzugestalten doch so verlockend ist, dass ich zugesagt habe. PartnerLIFT hat auf Grund seiner Struktur noch ein enormes Wachstumspotenzial, das ich gerne nutzen möchte. Bei der Neupositionierung der ehemaligen Ringlift Organisation wurden damals die Defizite der alten Organisation ausgemerzt und die neue PartnerLIFT ist dabei entstanden. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit – nicht nur in der Untereinandervermietung – steht im Vordergrund. Eine räumliche Eingrenzung durch bestimmte Gebiete wurde eliminiert und die unternehmerische

Eigenständigkeit der Mitglieder soll nicht durch eine übermäßig starke Dominanz der Marke PartnerLIFT verwässert werden. Sehr wohl hilft die Marke PartnerLIFT allen Mitgliedern beim überregionalen Auftritt und dem Erfahrungsaustausch zwischen den zum Teil recht unterschiedlich strukturierten Betrieben. Das ist eine sehr spannende Angelegenheit.

BM: Frau Metzner, Herr Schliephake hat als langjähriger Geschäftsführer eines Arbeitsbühnen-Herstellers sicherlich eine andere Sichtweise auf die Vermietbranche als jemand, der aus dieser selbst kommt. Welche Vorteile bietet das für seine neue Aufgabe bei PartnerLift aus Ihrer Sicht?

Metzner: Natürlich wäre auch ein Geschäftsführer eines große-



Von hier aus wird von der Geschäftsführung die PartnerLIFT-Zentrale geleitet.



Über die passende App findet der Interessierte den nächsten PartnerLIFT-Partner.

ren Maschinenvermietern, der die oben angeführten Kriterien erfüllt hätte, auch infrage gekommen. Der Vorteil von Kai Schliephake ist, dass er aufgrund seiner 11-jährigen Geschäftsführertätigkeit bei JLG Deutschland ein nicht zu unterschätzendes Wissen mitbringt, wie ein Hersteller „tickt“. Er kennt das Kalkulationsschema von Gerätepreisen für Vermieter, kennt aus Sicht eines großen amerikanischen Herstellers deren Einschätzung des deutschen und des europäischen Marktes, kennt die Produktpolitik und kann sicher der PartnerLIFT Organisation neue Chancen für ihre Einkaufspolitik eröffnen. Im gemeinsamen Einkauf der PartnerLIFT Mitglieder sehen wir noch ein großes Kostensenkungspotenzial in der Zukunft.

BM: Herr Schliephake, PartnerLift möchte sein Netzwerk wenigstens auf alle Staaten der Europäischen Union ausdehnen. Wie beabsichtigen Sie dieses ehrgeizige Ziel zu erreichen?

Schliephake: Zunächst steht für mich erst einmal die Stärkung der heutigen Organisation und das Kennenlernen der Mitglieder, die ja auch heute schon in mehreren Staaten der EU aktiv sind, im Vordergrund. Wir haben aber parallel bereits heute Anfragen von potenziellen internationalen Partnern und wir glauben, dass die Idee der Untereinandervermietung und der partnerschaftlichen Kooperation und der dazugehörige Gedankenaustausch auch in anderen europäischen Staaten und natürlich prinzipiell in allen Teilen dieser Erde funktionieren kann. Zudem sind viele unserer heutigen Partner als Vertreter der Exportnation Deutschland

immer mehr auf qualitativ hochwertige Partner – nicht nur in der EU – angewiesen. Wir folgen also auch hier wieder den Interessen unserer Partner. Natürlich bringt dieses auch einen direkten Nutzen für unsere potenziellen neuen Partner in allen anderen Ländern. Meine langjährigen auch internationalen Kontakte helfen hier sicherlich auch weiter, unser Netzwerk auszubauen.

BM: Gibt es einen Zeitraum, in dem dieses Ziel erreicht werden soll, Frau Metzner?

Metzner: Wir denken, dass wir bis Ende 2014 einen guten Teil dieses Weges zurückgelegt haben werden.

BM: Herr Schliephake, im März dieses Jahres hatte die Kooperationsgemeinschaft 125 Mietstationen. Wie hoch könnte die Anzahl Ihrer Meinung nach sein, wenn die Ziele umgesetzt sind?

Schliephake: Im Vordergrund steht die partnerschaftliche Kooperation der Mitglieder und nicht das reine Wachstum in der Anzahl der Mietstationen. Wir sind heute bereits die größte Organisation dieser Art, möchten aber gerne unsere Flotte sowohl im Bereich Arbeitsbühnen, aber auch explizit bei den Baumaschinen, Staplern und Kranen weiter ausbauen. Darüber hinaus wird der gemeinsame Einkauf aller Güter in den kommenden Monaten eine wichtige Rolle spielen. Wir wollen nicht immer den billigsten Preis für unsere Mitglieder erreichen, da Service und Ersatzteilversorgung auch für unsere kleineren Partner immer wichtiger werden. Der „Spaß“ darf nach dem Einkauf nicht aufhören. Nur die Anbieter, die heute eine überzeugende Aftersales-Strategie vorweisen können, werden wir langfristig berücksichtigen können.

BM: Frau Metzner, eine abschließende Frage. Sie bleiben PartnerLift nach eigenen Angaben bis Ende 2014 erhalten. Wie sehen Ihre Zukunftspläne darüber hinaus aus?

Metzner: Ich werde mir gemeinsam mit meinem Ehemann ein sportliches Hobby zulegen, reisen und bei Bedarf unsere Enkelkinder betreuen. Darüber hinaus werden mein Mann und ich aber möglicherweise auch ehrenamtliche Funktionen innerhalb der Branche übernehmen, zum Beispiel Jungvermietern auf Wunsch unsere Erfahrungen mitteilen. Wir werden Kai Schliephake auf Wunsch ebenfalls weiterhin mit Rat zur Seite stehen. Darüber hinaus kann ich mir persönlich auch ehrenamtliche Tätigkeiten in unserer Gemeinde vorstellen, zum Beispiel in der Kinder- und auch Seniorenbetreuung.

BM: Wir danken für das Gespräch.

ALIMAK HEK präsentiert: Die TPL 500.

Die preiswerteste Maschine ihrer Klasse.



Merkmale TPL 500:

Flexibilität: Materialtransport und Personenbeförderung

Qualität: CE-Kennzeichnung, ISO-zertifizierte Produktion

Modularität: Laderampe/Falt-Tor an drei Seiten möglich

Praxisorientierung: Montage an Gerüst und Gebäude

Optimierte Bauteile: Masten mit unverlierbaren Schrauben

Einfache Bedienung: Schütz-Steuerung mit 16A-Anschluss



www.alimakhek.de