



Aus den Geschäftsfeldern

Lifta setzt auf Simon Hegele

Lifta hat sich längst zu einem Synonym für Treppenlifte entwickelt. Ist auch das Prinzip eines Treppenliftes simpel, so ist seine Bedeutung für die Lebensqualität vieler Menschen unbezahlbar.

1977 wurde die Lifta Lift und Antrieb GmbH als Schwesterunternehmen eines Aufzugsbauers gegründet. Aufgrund der 100-jährigen Erfahrung in der Fertigung von Aufzügen und Fahrstühlen entstand die Idee, Treppenlifte zu entwickeln, um die Mobilität vieler Menschen zu verbessern. Wurden im ersten Jahr neun Liftas verkauft, waren es im dritten Jahr bereits mehr als 200. Heute ist Lifta unangefochtener Marktführer im deutschsprachigen Raum mit über 60.000 zufriedenen Kunden.

Partner für Komplettlösungen

Hat der Kunde sich nach der persönlichen und unverbindlichen Beratung für einen Lifta entschieden, wird ein genaues Aufmaß der Treppe erstellt, damit der Lifta passgenau konstruiert werden kann. Die verschiedenen Modelle, die inzwischen sogar gemietet werden können, passen auf nahezu alle Treppentypen – egal ob sie gerade, kurvig, eckig oder rund sind. Da jeder Treppenlift eine Maßanfertigung ist und aus verschiedenen Einzelteilen besteht, sind bei der Auslieferung logistische Komplettlösungen notwendig.

Seit Oktober 2006 ist Simon Hegele als Dienstleister für Lifta tätig. Die operative Abwicklung und die zentrale Steuerung erfolgt über das Hegele Logistikcenter in Duisburg. Das dort ansässige Abwicklungsteam ist für alle relevanten Aktivitäten des Tagesgeschäftes verantwortlich. Mit einer Ende 2007 realisierten Datenanbindung zwischen Simon Hegele und der Lifta Zentrale in Köln wurde ein weiterer wichtiger Schritt für den Ausbau der gemeinsamen Zusammenarbeit gelegt. Die per DFÜ übermittelten Aufträge werden durch die Duisburger Kundenbetreuung in das bundesweite Hegele Netzwerk weitergeleitet. Geliefert wird direkt zum Lifta-Kunden. Einen Tag nach der Auslieferung durch SH wird der maßangefertigte Lifta durch einen Lifta-Techniker innerhalb eines halben Tages beim Kunden eingebaut. Im Rahmen eines erweiterten Kundenprofils ist hier Potential in den Segmenten „Installation und Montage“ vorhanden, eine Standarddisziplin von Simon Hegele. Gemeinsam mit Lifta ist für 2008 ein weiterer Ausbau der Zusammenarbeit geplant. Auch sind Aktivitäten in anderen Dienstleistungsfeldern denkbar. Neben Montage und Installation,

Service und Lagerlogistik ist das Segment „Ersatzteillogistik“ ein möglicher Ansatz mit dem Ziel neue Synergien zu schaffen.

Erfolg als Gemeinsamkeit

Eine weitere Gemeinsamkeit zwischen Simon Hegele und Lifta sind zahlreiche Auszeichnungen für innovatives und kreatives Unternehmertum. 2001 wurde Lifta erstmals in die TOP 100 aufgenommen. Bei der aktuell im Januar 2008 stattgefundenen Preisverleihung des „TOP JOB“ im Landschaftspark Nord in Duisburg erhielt Lifta zum dritten Mal in Folge diese begehrte Auszeichnung. Auch Simon Hegele wurde auf dieser Veranstaltung zum zweiten Mal als „TOP JOB“ Unternehmen des deutschen Mittelstandes geehrt.

Dies zeigt, dass auch bei Lifta die eigenen Mitarbeiter das wertvollste Kapital sind. Denn nur gemeinsam mit allen Mitarbeitern kann das Ziel beider Unternehmen – größtmögliche Kundenzufriedenheit – erreicht werden.

Ansprechpartner:
Michael Richter, Key Account Manager