

»Wir leben die Hingabe zum Produkt«

Vor zweieinhalb Jahren ist das vor 40 Jahren in Braunschweig gegründete Unternehmen GS-Gabelstapler Service GmbH ins nur wenige hundert Meter von der jetzigen A 36 entfernte Wolfenbütteler Gewerbegebiet West gezogen. Eine Entscheidung, die der gesellschaftsführende Inhaber Torsten Franke und sein Mitgeschäftsführer Olaf Oppermann nicht bereut haben. Wer als angemeldeter Gast oder Kunde das Firmengebäude des Gabelstapler- und Logistik-Spezialisten betritt, wird charmant und persönlich empfangen: Gut sichtbar für alle prangen auf einem Monitor im Entree Name und Funktion der eintreffenden Person. So etwas habe es am vorherigen Standort in Braunschweig-Lamme nicht gegeben, schon aus Platzgründen. »Aufgrund der gewachsenen Produktpalette waren wir dort definitiv am Ende. Wir mussten uns entscheiden: Wollen wir jetzt klein bleiben oder wagen wir den Schritt in die Expansion«, skizziert Franke, der in seinem Unternehmen für die Bereiche Vertrieb und Werkstatt verantwortlich zeichnet.

Perfekte Standortwahl

Die Entscheidung für das Wachstum bedeutete den unvermeidbaren Abschied aus Braunschweig, waren Gewerbeflächen in der Löwenstadt doch bereits damals ebenso Mangelware wie heute. »Nachdem wir diesen Schritt 2015 diskutiert und ein Jahr später entschieden haben, wurde direkt gebaut. Neun Monate später im Februar 2017 sind wir schließlich umgezogen«, so Franke. Das alles sei »traumhaft« verlaufen. Und unglaublich schnell: in drei Tagen war alles von A nach B geschafft.

Jetzt melde sich der Sohn des Firmengründers Klaus Franke am Telefon mit GS-Gabelstapler Service Braunschweig-Wolfenbüttel: »Die Lage ist wirklich super, die Erreichbarkeit für unsere Kunden, die aus ganz Südost-Niedersachsen kommen, durch die direkte Anbindung an die Harzautobahn um Längen besser als vorher und Braunschweig erreicht man ja trotzdem in zehn Minuten.«

Pudelwohl fühlen sich auch die Mitarbeiter am neuen Firmensitz. Dessen Planung und Realisierung wurde durch den Staplerhersteller Hyster intensiv unterstützt, was sich unter anderem im Farbverhalten an vielen Stellen des Gebäudes widerspiegelt, das individuell auf die Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnitten wurde.

Produkttreue und eigene Markenbildung

Seit etwa zehn Jahren arbeitet GS-Gabelstapler als »stolzer Vertragshändler« herstellerseitig ausschließlich mit Hyster zusammen. Davor hat der Mittelständler drei Dekaden auf Nissan-



Produkte gesetzt. Der drittgrößte japanische Automobilhersteller jedoch verkaufte das Staplergeschäft an einen anderen Hersteller. Als dem deutschen Importeur der Marke schließlich der Vertrag gekündigt wurde, habe man der Vorgehensweise nicht getraut, »In dieser Zeit ist das Team unseres Importeurs in Teilen zu Zeppelin Baumaschinen gewechselt. Die waren da schon etwa fünf Jahre Importeur für die Hyster-Gabelstapler in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Über diesen Sprung haben wir die Möglichkeit bekommen, Partner zu werden«, frohlockt Franke, der dem Angebot mit Olaf Oppermann sowie seinem Kundendienstleister eingehend auf den Grund ging, was soweit reichte, dass gemeinsam die Produktionsstätten von Hyster unter die Lupe genommen wurden.

Auch die Belegschaft wurde befragt, weil die Wahl eines Anbieters in der Branche durchaus als »Lebensentscheidung« betrachtet werden darf. »Ich habe den Mitarbeitern mitgeteilt, dass ich gerne Hyster-Händler werden möchte, ihnen aber auch gesagt, dass ich den Schritt nur im Falle einer Hundertprozententscheidung mache. Letztlich hatte ich Rückendeckung der gesamten Mannschaft«, schildert Torsten Franke nicht ohne Stolz.

Die Kunden – in vielen Fällen besteht eine in 40 Jahren gewachsene Partnerschaft – haben GS-Gabelstapler Service derweil die Stange gehalten, was beide Geschäftsführer auch darauf zurückführen, dass im Laufe der Zeit neben

Das Innenleben eines sieben Jahre alten Gabelstaplers: Nach der Trockeneisreinigung sieht alles aus wie neu. dem Hersteller und dessen Produkt das eigene Unternehmen mehr und mehr zur Vertrauensmarke geworden ist.

Klarer Fokus auf Neustapler

Die Gründe dafür liegen sicher darin, dass das umfangreiche Produkt- und Dienstleistungsportfolio keine Wünsche offenlässt. Das Kerngeschäft bildet »zu 95 Prozent« der Verkauf von Hyster-Neustaplern. »Dieses Produkt verkaufen wir allerdings auch gebraucht. Darüber hinaus nehmen wir Stapler aller anderen Hersteller in Zahlung, Diese werden anschließend gepoolt an große Gebrauchthändler verkauft«, erklärt Franke. Zusätzliches Geschäft generiert GS durch Servicedienstleistungen sowie die Vermietung von Gabelstaplern. Hier beträgt der

Hyster-Anteil etwa 90 Prozent. Nur Nischenprodukte, die der Exklusiv-Partner nicht im Programm führt, werden anderweitig ergänzt.

Angst, sich durch die starke Fixierung auf einen Hersteller in eine allzu große Abhängigkeit zu begeben, hat das Geschäftsführerduo nicht. Es sei auf diesem Wege vielmehr eine gewisse Geborgenheit und Zuverlässigkeit gegeben. »Wir haben einen Fünfahresvertrag und brauchen uns in dieser Zeit keinen Kopf machen. Klar, wir müssen Ziele erreichen, aber darauf können wir uns auch konzentrieren – und da haben wir Bock drauf. Wir leben die Hingabe zum Produkt«, betont der gelernte Industriekaufmann Olaf Oppermann, der im Hause für die Bereiche Finanzen, Personal, Kundendienst, Ersatzteile, IT und Audits zuständig ist und in den 14 Jahren seiner Firmenzugehörigkeit,





abgesehen vom Vertrieb, irgendwie alles mal gemacht hat: »Dadurch, dass ich mit diesen Themen schon in Berührung gekommen bin, kenne ich natürlich sämtliche Prozesse.«

Besser als Doppelspitze

Diese Prozesssicherheit – unter anderem – hat für Torsten Franke im vergangenen Jahr den Ausschlag gegeben, seinen kaufmännischen Leiter und Prokuristen zu sich in die Geschäftsführender Gesellschafter voll vertretungsberechtigt und am Ende bestimme ich, was geschieht. Nichtsdestotrotz war es mir wichtig, dass jemand da ist, der entscheiden kann, falls mir einmal etwas zustoßen sollte«, erklärt Franke. Außerdem höre er zu bestimmten Themen gerne verschiedene Meinungen und lasse sich im Einzelfall durchaus von alternativen Vorgehensweisen überzeugen. Dass dieser Weg erfolgreich ist, belegen die Zahlen.

Derzeit beschäftigt die GS-Gabelstapler Service GmbH 46 Mitarbeiter, was kumuliert 38 Vollzeitstellen entspricht. 23 davon entfallen auf den gewerblichen, der Rest auf den administrativen Bereich. Damit hat Torsten Franke

den Personalkörper des Unternehmens seit seiner Geschäftsübernahme im Jahr 2002 mehr als verdoppelt. Damals waren 20 Mitarbeiter beschäftigt. Noch eindrucksvoller ist die Ent-

Gesundes Wachstum

wicklung des Umsatzes im gleichen Zeitraum. Gestartet bei 2,5 Millionen Euro, könnte in diesem Jahr erstmals die 10-Millionen-Euro-Marke durchbrochen werden. »Wenn alles gut läuft«, ergänzt der Chef.

Das Geschäft habe sich freilich schon vor dem Umzug sehr gut entwickelt, insbesondere durch den Rückzug der Firma Zeppelin als Importeur vor fünf Jahren. Fortan konnte GS als direkter Hyster-Händler agieren. »Dadurch haben wir Großkunden in der gesamten Region übernommen«, sagt Franke, der einst LKW-Schlosser gelernt, dann das Abitur nachgemacht und schließlich Fahrzeugtechnik in München studiert hat. Anschließend sammelte er bei Linde in Aschaffenburg und bei Liebherr in Kirchdorf an der Iller Berufserfahrung.

Auf gut ausgebildeten Nachwuchs und Mitarbeiter mit der Bereitschaft zur Horizonterweiterung setzen Franke und Oppermann auch im eigenen Unternehmen. Der allseits beklagte Fachkräftemangel betreffe ihre Branche, zumindest aber GS-Gabelstapler Service, bislang nicht allzu sehr. Vor allem für den Office-Bereich kämen nach wie vor relativ viele Bewerbungen. Und auch sonst habe man bislang alle Stellen besetzen können, sowohl die der fertigen Mitarbeiter als auch der Auszubildenden. »Im Office-Bereich bilden wir in diesem Jahr das erste Mal aus. Bei den Land- und Baumaschinenmechatronikern sind es aktuell sieben Azubis über vier Lehrjahre verteilt. Wenn wir alle zwei, drei Jahre einen bei uns halten können, sind wir absolut im Schnitt«, erklärt Torsten Franke

Die Arbeit wird komplexer

Die Anforderungen sind hoch. Da Hersteller Hyster selbst keine Motoren baut, sondern zukauft, müssen die Monteure verschiedene Baureihen kennen und entsprechend geschult werden. Viel habe das Neu-Wolfenbütteler Unternehmen deshalb zuletzt in den Bereich Ausbildung investiert, zu Beginn unterstützt durch den ehemaligen Importeur Zeppelin, der die Händler wein bisschen an die Hand nahms.

Einstellen auf Veränderungen

Für die Mechaniker sei die modernere und anspruchsvollere Technik eine Chance gewesen, das eigene Können zu zeigen. »Unseren Mitarbeitern hat das richtig Spaß gemacht. Gleichzeitig war der Herstellerwechsel für uns eine Chance, qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen. Hyster ist zwar nicht so bekannt, aber das Standing in der Branche hat sich ständig verbessert«, so Oppermann.

Überhaupt habe sich die Stapler-Welt im Laufe der Zeit brutal verändert, »Was die Öffentlichkeit womöglich deshalb nicht so wahrnimmt, weil die Leute auf ihrem Werksgelände ja in der Regel mit einem bestimmten Fahrzeug arbeiten«, erklärt Franke. 65 Prozent der von GS insgesamt bestellten Stapler hätten heute elektrischen Antrieb, Das Thema E-Mobilität sei in der Branche weitestgehend abgearbeitet, im Grunde Standard. Und auch der Mietpark werde sukzessive elektrischer. Mehr als 60 der derzeit 430 Stapler in diesem Segment würden mit Lithium-Ionen betrieben, so der geschäftsführende Gesellschafter: »Daher brauchen wir in der Werkstatt den Vorschlaghammer ebenso wie das Laptop.« Dass die Mitarbeiter aufgrund der unterschiedlichen Anforderungen



voneinander lernen, liegt auf der Hand und ist erwünscht: Handwerkliches (zum Beispiel Schweißarbeiten) könnten die alten Hasen aufgrund jahrelanger Erfahrung meist besser, während Aufgaben in Zusammenhang mit neuen Technologien den jungen Leuten naturgemäß schneller von der Hand gingen.

Das machen, was man kann

»Wir sind sehr gut strukturiert und haben effektive Prozesse, nicht nur in der Werkstatt«, freut sich Torsten Franke. Das Firmengelände würde eine weitere Expansion durchaus erlauben, allerdings sei man mit der Betriebsgröße ebenso zufrieden wie mit dem Status Quo insgesamt. Auch Erweiterungen des Portfolios, beispielsweise in Richtung Bühnen- und Reinigungstechnik stünden nicht zur Debatte.

»Mehr Mietstaplergeschäft bei gleichbleibendem Personal würde ich mir noch wünschen, also eine Effizienzsteigerung in diesem Bereich. Ansonsten wollen wir nur Stapler machen. Das ist das, was wir können. Dafür stehen wir – und das weiß auch der Kunde.«

pau

