



## DER SCHREIBTISCH VON ...

# Torsten Franke

Geschäftsführer der GS Gabelstapler-Service GmbH

VON FRANK WÖSTMANN

**D**ieser Mann hat Tempo! Wem es gelingt, eine Lücke im prallvollen Kalender von Torsten Franke zu ergattern, der darf sich auf einen rasanten Termin gefasst machen. Der 52-Jährige ist nicht nur hochpräsent bei allen Themen rund um seine Firma GS Gabelstapler-Service, er ist auch nie um eine Antwort verlegen – und zum Schluss gibt es noch einen Betriebsrundgang im Eilschritt.

Diese Rasanz hat Franke auch auf die Firma übertragen, die 1979 von seinem Vater und zwei weiteren Gesellschaftern gegründet worden war. „Als ich sie 2001 übernommen habe, hatten wir 20 Mitarbeiter, inzwischen sind es 45.“ Das kleine Grundstück in Lamme war dieser Entwicklung nicht gewachsen, und so zog die GmbH 2017 nach Wolfenbüttel ins Gewerbegebiet West. „Diese Entscheidung habe ich nicht bereut“, sagt der Chef, der sich und seinen Mitarbeitern große, helle Büros gönnte.

Zwar wird der Schreibtisch des Geschäfts-

führers von gleich drei Bildschirmen dominiert, aber die Fenster geben den Blick frei auf 13.000 Quadratmeter Grundstück. Dort stehen die neuen Hallen für Werkstatt und Lager, und doch gibt es noch rund 3000 Quadratmeter Expansionsfläche. „Unsere Green Area“, sagt Franke schmunzelnd. In den Zwischenräumen ließ er Dutzende Obstbäume pflanzen. „Alte, robuste Sorten, die Bienen und anderen Insekten das Leben ermöglichen.“

Sein Metier hat er von der Pike auf gelernt, das erste Geld verdiente er in der frisch gegründeten Firma als 14-Jähriger mit niederen Hilfsdiensten zwischen Hubwagen und Gabelstaplern. „Ich hab Teile geputzt.“ Später kam eine Ausbildung zum LKW-Schlosser dazu, schließlich ein Studium der Fahrzeugtechnik. Viel Erfahrung sammelte Franke bei renommierten Firmen (Linde, Liebherr), ehe er doch zurück nach Braunschweig kam – um hier Vollgas zu geben. Fortan baute er konsequent das Geschäft mit Mietstaplern aus, mittlerweile hat er 380 Stück. Während

das eigentliche Geschäftsgebiet für Verkauf (neu und gebraucht) sowie die Wartung von Helmstedt bis Hannover, Celle bis Göttingen und in den gesamten Harz reicht, gibt es für Mietgeräte quasi keine Grenzen in Deutschland. „Vor allem bei den Long-Term-Rentals sind wir gut im Geschäft.“

Sein nahezu rastloser Einsatz für den Vertrieb von Gabelstaplern zahlt sich vor allem aus, seitdem der Neu-Wolfenbütteler in 2009 die Vertretung für Hyster-Produkte übernahm. Der Hersteller (mit Fertigungsstätten in Nordirland, Holland und Italien) bildet ein Portfolio ab, das vom Hubwagen bis zum Großstapler alles beinhaltet. „Damit haben wir ein größeres Sortiment als je zuvor.“

Und genau das wird benötigt, freut sich Franke. Selbst das Spitzenprodukt, ein Reachstacker mit 80 Tonnen Leergewicht, wurde kürzlich vom Braunschweiger Hafen geordert. „Der hebt bis zu 46 Tonnen“, erklärt der Chef mit dem Stolz des Technikers. Von einem kürzlich ausgelieferten 18-Tonner-Diesel-Schwerlaststapler mit Drehsitz gibt es sogar ein Video im Internet. Das Besondere: Er wurde mit Drehsitz ausgestattet, kann also ebenso vorwärts wie rückwärts gefahren werden. „Das ist nicht so trivial, wie es klingt“, erklärt er. „Es muss ja nicht nur das Lenkrad rumdrehen, sondern auch sämtliche Bedienelemente“

Neben intensiven Kundenkontakten gibt es noch weitere Gründe, warum der Chef nur die geringste Zeit der Arbeitswoche an seinem Schreibtisch verbringt: Er hat mittlerweile Sitz und Stimme in mehreren Hyster-Gremien, darunter dem Vertreter-Beirat. „Es gehört zu meinem Anspruch, mich persönlich einzubringen in solche Geschäftsbeziehungen“, betont er. Bei den Engländern kam offenbar gut an, dass er die neuen Gebäude in Wolfenbüttel an markanten Ecken mit Hyster-CI ausstattete. Es gibt sogar einen Hyster-Raum, in dem verstärkt Produktschulungen stattfinden. „Im Juni 2017 kamen 50 Vertriebsmitarbeiter der D-A-CH-Region, also aus Deutschland, Österreich und der Schweiz zu uns. Und das europäische Used-Truck-Meeting war auch schon zu Gast.“

Keine Frage: Der Umzug nach Wolfenbüttel hat zwar mit Neubauten „eine stattliche Investition“ gekostet, brachte der Firma aber einen tollen Schub. In 2017 belief sich der Jahresumsatz auf 8,5 Millionen Euro, viel wichtiger sind dem Geschäftsführer aber eine ganz andere Zahl: „Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit bei uns beträgt 11 Jahre.“ Dieser Beleg für Zufriedenheit führt er auf das Wir-Gefühl und ein Klima des Aufbruchs und der permanenten Fortbildungsmöglichkeiten zurück. „Wir konnten seit Jahren unsere sechs Lehrstellen ohne Probleme besetzen.“

Übrigens gibt es durchaus Momente, in denen Torsten Franke es mal ruhiger angehen lässt. Zum Beispiel, wenn er sich ans Steuer seines Oldtimers setzt, eines Büssing-Pritschenwagens Modell UK7 Supercargo von 1965. Mit dem blauen LKW made in Braunschweig kann man ihm Ende Juni beim großen Büssing-Treffen begegnen.