

LiftEquip baut After Sales Service weiter aus



LiftEquip

Schwerpunkt seiner Arbeit wird die Ausweitung des Schulungsangebotes im LE – Centre oder auch in den Unternehmen vor Ort sein. Der Fokus liegt hier auf den Umrichtern MFC und MFR aber auch Montageschulungen für LEA® – Bausätze und Klärung der Schnittstellen zu den am Markt verfügbaren Steuerungssystemen.

LiftEquip, Anbieter von Bausätzen, Komponenten und Homelifts, konnte Thorsten Woitanowski als Experten für das Unternehmen gewinnen. Er wird das Team verstärken, um die Kunden von LiftEquip noch umfassender in allen Fragen rund um die elektrischen und mechanischen Bereiche des Aufzuges beraten und unterstützen zu können. Ein

Thorsten Woitanowski verfügt mit einer mehr als 25-jährigen Aufzugerfahrung über ein breites Wissen aus unterschiedlichen Bereichen. Er war im Vertrieb und Projektmanagement von Großprojekten, als Sonderanlagenkonstrukteur und zuletzt neun Jahre lang als technischer Trainer für verschiedenste Aufzugssysteme tätig. LiftEquip setzt durch

Woitanowski konsequent seine Strategie fort, den After Sales Bereich weiter auszubauen und den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden.

www.liftequip.de

LiftEquip continues to expand its after-sales service

As a provider of kits, components and home lifts, LiftEquip has succeeded in recruiting another expert for the company in the person of Thorsten Woitanowski. He will reinforce the team in order to be able to provide the clients of LiftEquip with even more comprehensive support in all questions relating to the electrical and mechanical aspects of lifts. A special focus will

be on expanding the training in the LE-Centre or also on the spot at the companies. The emphasis here will be on our MFC and MFR inverters as well as on assembly courses for LEA® kits and clarification of the interfaces for the control systems available on the market.

Thorsten Woitanowski has wide-ranging experience in various areas thanks to over 25 years of experience in the lift sector. He has worked in distribution and project management in major projects, as a special installation designer and most recently for nine years as a trainer for all kinds of lift systems. With Woitanowski's appointment LiftEquip is consistently pursuing its strategy of further expanding the after-sales sector and taking market demands into account.

www.liftequip.com

Treue – auch im Ruhestand

„Senior Experts“, Altersteilzeit, gleitender Renteneinstieg, Langzeitkonten – die Initiativen der Arbeitgeber um in Zeiten des Fachkräftemangels Know-how im Unternehmen zu halten werden vielfältiger. Das Unternehmen Lochbühler praktiziert solch ein Modell bereits seit Jahren – zum Nutzen der Firma, der Mitarbeiter und vor allem der Kunden. Im Oktober feiert Montageleiter Paul Raab sein 60-jähriges Betriebsjubiläum. Mit 14 Jahren begann er seine Ausbildung zum Maschinenbauer und wurde in den 1970er-Jahren Montagemeister. Mit großer Fachkompetenz, vorbildlicher Zuverlässigkeit und außergewöhnlichem Engagement wurde er zur rechten Hand des heutigen Seniorchefs.

Auch bei Kunden hatte er schnell einen ausgezeichneten Ruf, denn er fand immer einen Weg, Sonderwünsche zu erfüllen oder scheinbar unerreichbare Termine einzuhalten. Kein Wunder, dass ihn 2007



Lochbühler

niemand in den Ruhestand ziehen lassen wollte – auch für ihn selbst war das nicht vorstellbar. Daher wurde seine Arbeitszeit drei Jahre vor Renteneintritt um einen Wochentag reduziert. Dafür arbeitete er nach der Pensionierung an zwei Tagen in der Woche weiter. So steht der heute 74-Jährige Geschäftsleitung, Kollegen und Kunden immer noch mit Rat und Tat zur Seite. „Ein toller Übergang. Die Arbeit hält mich jung und es ist schön, sich weiter einbringen zu können“ begründet Raab seine damalige Entscheidung. Seither konzentriert er sich auf besonders knifflige Projekte

und gibt seinen reichen Erfahrungsschatz an junge Monteure weiter.

www.lochbuehler.de

Loyalty – also in retirement

“Senior experts,” semi-retirement, flexible retirement transition, long-term accounts – the initiatives of employers in the era of a shortage of experts for retaining know-how in companies are becoming more diverse. The well-established company Lochbühler has been practising such model for years – to the benefit of the company, the employees and above all the customers.

In October assembly manager Paul Raab celebrated his 60th company anniversary. He began his apprenticeship as mechanical fitter when he was 14 and became a master fitter in the 1970s. He became the right hand of the current head of the company thanks to his great technical expertise, exemplary reliability and extraordinary commitment.

He also quickly acquired an excellent reputation among customers, because he always found a way of meeting special requests or observing apparently unachievable deadlines.

No wonder then that in 2007 no one wanted to let him retire – nor was it anything he could imagine. Consequently, his working time was reduced by one weekday three years before his retirement was to begin. In return, he continued to work for two days a week after his retirement. As a result, the now 74-year old is still available today to the management, his colleagues and customers with help and advice. “A great transition. The work keeps me young and it's nice to be able to continue to make a contribution,” Raab said in justification of his earlier decision.

Since then he has been concentrating on particularly complicated projects and passing on his experience to young fitters.

www.lochbuehler.de