

## Prisbelønnet eksportvirksomhed vil sælge dansk velfærdsteknologi på købedygtigt tysk marked

**Med et nyt selskab i Tyskland går den innovative velfærdsteknologiske eksportvirksomhed, Liftup, efter uudnyttet eksportpotentiale på købedygtigt, men også konservativt tysk marked.**

Selvom Tyskland er Danmarks største eksportmarked, går den største andel af dansk eksport til delstaterne nord for og i Hamburg-området. Væksten og købekraften er ellers stærk i de sydtyske delstater Baden-Württemberg og Bayern, som i høj grad er motorer i den tyske økonomi. Mange danske virksomheder går derfor glip af gode forretninger, fordi den danske eksport til de to delstater ikke har formået at komme op på et niveau, der svarer til delstaternes betydning for tysk økonomi. Det skriver Berlingske Business med henvisning til tal fra blandt andre Dansk Erhverv.

Liftup går dog videre end tendensen til at fokusere på Nordtyskland. Det nye tyske selskab, Liftup GmbH, har adresse i Leipzig, og virksomheden har indtil videre valgt at fokusere sine aktiviteter i netop Bayern, Frankfurt og Berlin. I tråd med beregningerne fra Dansk Erhverv vurderer Liftup, at der er et stort potentiale i disse områder og et marked, der er umiddelbart tilgængeligt.

Forventningerne til resultaterne af udvidelsen mod syd i Tyskland er således høje hos Liftup, der laver innovative hjælpemidler med vægt på værdighed og design for ældre og mennesker med funktionsnedsættelser.

“Vi regner med, at vi kommer til at mangedoble vores omsætning på det tyske marked indenfor de næste fem år,” siger Henrik Haugaard, der er salgschef i den nordjyske virksomhed, som eksporterer 80 procent af de produkter, de årligt producerer. I alt eksporterer virksomheden til 38 lande over det meste af verden.

### **Lokal tilstedeværelse og kulturkendskab et must**

Selvom Liftup anslår, at der er et stort uudnyttet potentiale på det tyske marked, har virksomheden erkendt, at det tyske marked er anderledes end mange af de andre markeder, som virksomheden er tilstede på.

“Vi hører, at det traditionelt er svært for danske virksomheder at få ordentligt fodfæste på det tyske marked. I Tyskland er det en fordel at være til stede med en salgsperson – i særdeleshed hvis vedkommende selv er tysker, som i vores tilfælde,” siger Henrik Haugaard med henvisning til Area Sales Manager for Tyskland, Stephan Engelmann, som udover at være erfaren medarbejder hos Liftup i Støvring, hvor virksomheden har adresse, også er tysk statsborger. Det er derfor naturligt, at det er ham, der skal stå i spidsen for salget i Liftup GmbH i Tyskland.

Stephan Engelmann fremhæver også vigtigheden af, at udenlandske virksomheder prioriterer at være til stede lokalt, hvis de vil slå deres navn fast hos tyskerne:

“Tyskland er et meget unikt marked. Tyskerne er umiddelbart tilbageholdende i forhold til nye ting, men samtidig er de også meget begejstrede. Man skal bevise, at man kan noget, når man introducerer nye produkter på det tyske marked. Sådan er det stort set på hele markedet,” siger han og fortsætter:

“Der er et kæmpe marked i Tyskland alene på grund af befolkningens størrelse, men det er en stor opgave at blive synlig og kendt. Vi har gjort en kæmpe indsats det seneste år for at promovere Liftups navn og produkter ved bl.a. at få kontakt med nye forhandlere og være

tilstede på messer og udstillinger. På den måde har vi lært markedet bedre at kende. Nu intensiveres salgsfasen, og her hjælper det at være til stede i Tyskland med et selskab.”

### **Prisvindende velfærdsteknologi**

Liftup er ved flere lejligheder blevet anerkendt for sine produkter, senest med DI's innovationspris i 2017. Baggrunden er, at virksomheden – udover funktionalitet og sikkerhed – sætter æstetik og design i højsædet på en måde, der ikke er sædvanlig for hjælpemidler og tilgængelighedsløsninger.

Også Liftups batteridrevne mobile løftestol, Raizer, blev i 2015 kåret som en af de fem bedste danske opfindelser. Netop dette produkt spår Stephan Engelmann et stort potentiale i den tyske plejesektor. Stolen kan nemlig, ved brug af kun én hjælper, rejse en person op fra gulvet til næsten stående stilling på få minutter. Vel at mærke uden at hjælpere og plejepersonale skal gennemføre tunge løft.

”I øjeblikket er der en kæmpe diskussion om plejesektoren, som er præget af underbemanding og dårlige arbejdsvilkår. Den tyske plejesektor mangler næsten 30.000 medarbejdere. Det kan vi ikke løse, men med Raizer kan én person løse en opgave, der ellers normalt kræver to. Derfor kan Raizer skabe stor værdi i plejesektoren i Tyskland, og det kan vi fremhæve i vores salg og markedsføring,” siger Liftups tyske Area Sales Manager.

### **For mere information vedrørende Liftup kontakt**

Henrik Haugaard, salgschef i Liftup A/S på tlf: +45 50 99 94 00 eller e-mail: [hh@liftup.dk](mailto:hh@liftup.dk)

### **Brug af billeder**

Billeder kan frit benyttes ved omtale af Liftup GmbH. Kreditering af billeder: Liftup

### **Forslag til billedtekster**

#### **Liftup\_GmbH (1):**

Som Area Sales Manager for Liftup i Tyskland, skal Stephan Engelmann stå for at mangedoble salget af danske løsninger inden for velfærdsteknologi og tilgængelighed. Stefan kender allerede produkterne som erfaren medarbejder hos Liftup i Støvring, hvor virksomheden har adresse, og han er tysk statsborger. Det er derfor naturligt, at det er ham, der nu er rykket til Leipzig for at stå i spidsen for salget i Liftup GmbH i Tyskland.

#### **Liftup\_GmbH (2):**

Area Sales Manager i Tyskland, Stephan Engelmann (tv.) og salgschef Henrik Haugaard foran Liftups hovedsæde og produktion i Støvring. Den nordjyske innovative virksomhed satser nu på at mangedoble salget af velfærdsteknologi i et købestærkt tysk marked.

#### **Liftup\_GmbH (3):**

Area Sales Manager i Tyskland, Stephan Engelmann (tv.) og salgschef Henrik Haugaard foran Liftups flagskibsprodukter – FlexStep og Raizer. Disse produkter skal nu komme ældre og mennesker med funktionshandicap til gode på et købestærkt tysk marked.