

# Raketenhaft

**D**as neue Zuhause von Platform Sales Europe (PSE) ist gerade einmal 100 Meter entfernt vom bisherigen Standort. Nun befindet sich das Unternehmen vis-a-vis von Riwal. Der Umzug war dem rasanten Wachstum geschuldet und beruht auf den enormen Verkaufszuwächsen bei Scherenbühnen und Selbstfahrern. Das Unternehmen, dessen Geschäftsführer Arjan Roelse ist, begann als Händler von MEC für Europa mit dem Verkauf der Scheren des Herstellers. PSE konnte mehrere große Aufträge für sich gewinnen und wuchs im gleichen Maß wie die wieder erstarrende Marke MEC. PSE konnte noch weiter aufstocken, während andere Hersteller schon verlängerte Lieferzeiten einräumen mussten.

Das Unternehmen konnte einen ähnlichen Vertrag mit der Marke UpRight abschließen, kurz nachdem diese von Tanfield übernommen und die Produktion nach Großbritannien verlegt wurde. Dank einiger großer Aufträge konnte sich PSE die Händlerschaft für einen großen Teil Europas für UpRight sichern. Obgleich der Verkauf zweier Marken mit ähnlichen Produkten zu Problemen mit den Zulieferern führte, haben die steigenden Verkaufszahlen dafür gesorgt, dass sie weiter mit PSE zusammen arbeiten.

Das junge Unternehmen verkauft nun auch andere Arbeitsbühnen und Teleskoplader inklusive Maschinen von JLG und Genie und wurde so mehr und mehr zu einem Supermarkt für die Bühnenindustrie. Um dies in die Realität umzusetzen, hat das Unternehmen einige sehr bekannte Namen in Europa für sich gewinnen können. So ist nun beispielsweise Dirk Konings aus den Niederlanden ebenso dabei wie Andrea Holz in Deutschland oder Verania Costa Rivas in Spanien. Dazu kommen Michal Erben aus der Tschechischen Republik und Angelique van der Bijl, die nun im neuen Hauptsitz mit zum Erfolg des Unternehmens beiträgt.

Arjan Roelse führt den Erfolg von PSE auf die Tatsache zurück, dass die Geräte immer auf Lager sind und so die Verkäufe schnell getätigt werden können. Darüber hinaus hat PSE die Kapazität um

**Platform Sales Europe, der Dordrechter Arbeitsbühnenspezialist, hat jüngst sein neues Quartier bezogen. Leigh Sparrow sprach mit Geschäftsführer Arjan Roelse über den Erfolg des Unternehmens.**



Arjan Roelse, Geschäftsführer von Platform Sales Europe



Immer die Ware auf Lager zu haben, ist ein Erfolgsgeheimnis von PSE

den Verkauf der Produkte durch schnelle Ersatzteillieferungen und technischen Knowhow begleiten zu können.

Das neue Zuhause von PSE umfasst 3600 Quadratmeter Fläche für Büros, Werkstätten, Lager und Außenbereich und

ist bereits mit den neusten Arbeitsbühnen bestückt, die schon auf den Weiterverkauf warten. Ein weiterer Pluspunkt am neuen Standort ist das Mehr an Fläche für die Inspektionen vor jeder Auslieferung und die Möglichkeit Reparaturen aller Art durchführen zu können. Das Unternehmen hat eben erst damit begonnen seine Ersatzteilversorgung auf internationaler Ebene bekannt zu machen und beansprucht für sich, dass es alle gängigen handelsüblichen Teile der meisten Marken anbieten kann.

Roelse sagt, dass der Hauptvorteil, den PSE den Kunden bei der Ersatzteilversorgung bieten kann, die erfahrenen Mitarbeiter sind. Alle haben schon einmal auch bei Vermietern oder Händlern gearbeitet, so dass sie diesen Alltag kennen. Zudem arbeitet mit George Janssen nun mit, der mehr als zehn Jahre Erfahrung aus der Batterie-Branche mit bringt. So ist Trojan nun auch Zulieferer von PSE.

Doch damit nicht genug, hat PSE nun auch eine Eisenbahnsparte aufgemacht, Rail Rent genannt. Angefangen hat die Tochtergesellschaft mit der Vermietung und dem Leasing von Arbeitsbühnen und Teleskopladern, die auch auf Gleisen fahren können. Langfristig sollen weitere Produkte hier dazu kommen. Der jüngste Erfolg: Ein Abkommen mit BRP, dem in Großbritannien beheimateten Eisenbahnzulieferer.

Im neuen Gebäude stehen jede Menge Räume und Büros noch zur Verfügung, um für das weitere Wachstum gewappnet zu sein. Wenn es aber in diesem Maße weiter geht, wird weiterer Platz bald von Nöten sein.



Die modernen Räume wurden jüngst bezogen