



Eksport af velfærdsteknologi skaber stor fremgang hos nordjysk iværksætter

I 2016 afsluttede Liftup A/S regnskabsåret med en omsætning og et bruttoresultat, der steg med henholdsvis 59 og 68 procent sammenlignet med året før.

Forventningerne til 2017 er en vækst i samme størrelsesorden som 2016. Forventningerne bygger på et stort salgspotentiale for Liftups velfærdsteknologiske produkter på bl.a. det nordamerikanske og asiatiske marked. Også resultatet for første halvår tyder på, at Liftups høje vækstrate fortsætter.

Liftups høje vækstrate i 2016 skyldes især, at salget af Liftups løftestol Raizer voksede støt på de nordiske og vesteuropæiske markeder såsom Frankrig og Storbritannien. Desuden er salget af Raizer kommet godt fra start på nye markeder som Nordamerika og Australien.

Raizer er en batteridreven mobil løftestol, der kan hjælpe en person op fra gulvet til stående stilling på få minutter. Vel at mærke samtidig med at hjælper helt skånes for tunge løft. De primære kunder til løftestolen er derfor sundheds- og plejesektoren samt redningssektoren.

Liftup erhvervede idéen til løftestolen i 2014 og videreudviklede og redesignede produktet frem til den løftestol, der blev kåret som en af de fem bedste danske opfindelser i 2015 og har nu vundet stort indpas herhjemme og på internationale markeder.

”Vi oplever at markedet virkelig tager godt i mod Liftups produkter, og vi har salgsvækst på både vores tilgængeligheds- og sundhedsprodukter i 2016. Vi er lykkedes med at få det positive budskab om Raizer ud til mange flere, som nu ser, hvordan produktet dagligt gør en forskel på arbejdsmiljøet og for personen, der skal hjælpes tilbage på benene. Et fald er nu noget den enkelte hjælper kan klare med et hjælpemiddel, der let kan være i bagagerummet, i løbet af få minutter. Det gør, at både private og offentlige virksomheder kan opnå større produktivitet og bedre økonomi med Raizer,” forklarer Liftups salgschef, Henrik Haugaard.

Nye markeder erobres

I 2016 udgjorde eksportandelen ca. 70 procent af Liftups omsætning. Med aktiviteterne på nye markeder i 2017 er det ambitionen for den nordjyske virksomhed, at eksport af de velfærdsteknologiske løsninger fortsat skal stige støt.

”I 2016 begyndte vi at tilbyde Raizer i Nordamerika, og vi forudser en pæn efterspørgsel af løftestolen der. På sigt vil vores tilgængelighedsprodukter som fx Flexstep også være at finde her. Amerikanerne og canadierne har sammenlignelige behov, når det kommer til faldulykker og tilgængelighed for mennesker med handicap, som vi har i Europa,” forklarer Henrik Haugaard og fortsætter:

”Den 1. januar 2017 tog vi skridtet og etablerede et datterselskab i USA. Siden har der været arbejdet intenst med opbygningen af et forhandlernetværk til at dække det amerikanske og det canadiske marked.”

Parallelt med opbygningen af datterselskabet i USA har Liftup intensiveret salgsindsatsen i Asien og Afrika, hvor nogle lande, ligesom Danmark, er langt fremme i forhold til ældrepleje og lovgivning på handicapområdet om fysisk tilgængelighed. Det skaber muligheder for dansk eksport af velfærdsteknologi.



Ny direktør skal styre Liftup sikkert gennem vækst

Liftup har nydt godt af et stigende nationalt og internationalt fokus på velfærdsteknologi. Det har været medvirkende til, at Liftup de seneste år har oplevet, at virksomhedens omsætning er steget med 35 til 59 procent per år.

I foråret tiltrådte Søren Elisiussen som adm. direktør hos Liftup, ud fra et ønske om fortsat at styre Liftup sikkert igennem en sund vækst og etablere datterselskaber uden for Europa. Han har stor erfaring med at drive virksomhed med høje vækstrater, der ekspanderer internationalt, senest som adm. direktør i Arcon-Sunmark A/S.

Søren Elisiussen fik overdraget ansvaret af Liftups medstifter og tidligere administrerende direktør, Flemming Eriksen, som nu er chef for virksomhedens afdeling for Forskning og Innovation.

Innovation skal være med til at bære den fortsatte vækst

Til at understøtte Liftups udvikling på etablerede og nye markeder fortsættes investeringerne i markedsføring, salg og ikke mindst udviklingen af nye velfærdsteknologiske produkter. Udviklingen af nye produkter er centralt for virksomheden, som for nylig offentliggjorde en opfordring til opfindere af innovative velfærdsteknologiske produkter om at etablere et samarbejde med Liftup.

Liftup kan hjælpe med at gøre en god idé til et fantastisk produkt, og det er til gavn for alle parter: Liftup bringer produktet til markedet, opfinderne kan fokusere på idéerne, og kunderne får hjælp til at løse konkrete dagligdagsudfordringer inden for sundhed og tilgængelighed.

Virksomheden har, via deres hjemmeside, gjort det nemt for opfindere at komme i kontakt.

Fakta om Liftup A/S

Liftup blev etableret i 2003 og er i dag en innovativ virksomhed, som udvikler produkter, der skaber lige muligheder for adgang til alle med løsninger, der ikke syner af at være et redskab for mennesker med handicap, men som integreres i miljøet.

Liftups vision er at gå forrest, når det gælder udvikling af tilgængeligheds løsninger og velfærdsteknologi, som er anvendelige, æstetiske, og som gør en forskel for brugerne.

Udover FlexStep står Liftup bag forskellige lift-løsninger, hvor fællesnævneren for dem alle er, at de integreres i bygningen og er fleksible. Desuden står Liftup også bag installation af små og fleksible elevatorer i både private og offentlige bygninger.

Liftup er en privat, danskejet virksomhed beliggende i Støvring i Nordjylland og beskæftiger cirka 40 medarbejdere.

I Danmark og USA er Liftup selv ansvarlige for salg af produkterne, mens der i udlandet er etableret samarbejde med en lang række distributører, som forhandler Liftups egenproducerede produkter.

Se Liftups regnskab her: <file:///C:/Users/Bruger1/Downloads/offentliggorelse.pdf>