

Altanmand på elevatoreventyr

Nye højder. Peter Knudsen har fået succes på at levere standardiserede altaner til de danske storbyhjem. Nu lader han altanerne hænge, mens han dedikerer sig til elevatorer.

Af Morten Jasper
mja@berlingske.dk



Han kalder det selv for »en halv orlov«. Stifter af og administrerende direktør for Altan.dk Peter Knudsen vil det næste halve år lade altaner være altaner og bruge langt mere af sin tid på at presse elevatorer ind i gamle køkkentrappeopgange i københavnske baggårde.

»Altan.dk har aldrig haft så stor ordretilgang som lige nu. Forretningen kører rigtig godt, så hvis jeg skal bruge min tid på noget andet, skal det være nu,« forklarer Peter Knudsen om, hvorfor han vil dedikere det meste af sin tid til sit nyeste forretningsområde, Alevator.dk, og peger på, at Altan.dk har opbygget et effektivt ledelsesteam.

Han satte strøm til det nye forretningsområde sidste år, og efter en lovende begyndelse er der nu nogle knaster, som skal files ned, før der for alvor kommer luft under elevatorerne. Derfor vil han selv være med til at løbe den del afforretningen i gang.

»Vi tror på, at der er et kæmpemarked i Danmark, som jo næsten er et uland, når det kommer til elevatorer i etageejendomme. Men vi er også klar over, at det kommer til at tage tid,« fortæller Peter Knudsen.

Alevator.dk skal ikke være underleverandører til større byggerier og holder ligeledes fingrene fra nybyggerier. Strategien er at gå efter de mange køkkentrapper i de cirka 85.000 opgange i etageejendomme uden en elevator i Danmark. I København alene er potentialet 18.000 opgange, baseret på etageejendomme opført i perioden 1900-1960.

Han lægger ikke skjul på, at det er et helt

Efter over en årrække at have monteret altaner på et stort antal etageejendomme giver administrerende direktør Peter Knudsen fra Altan.dk sig nu i kast med at etablere elevatorer i de ældre etageejendomme.

Foto: Altan.dk

➔ fakta

ALTAN.DK OG ALEVATOR.DK

● Peter Knudsen etablerede i 1994 Ringsted Bygningsentreprise og i 2006 Altan.dk, som han købte ud af sin oprindelige virksomhed.

● Altan.dk omsatte i det netop overståede regnskabsår fra oktober til oktober for 125 millioner kroner, hvilket er en stigning i forhold til de 115 millioner kroner året før. Sidste år oprettede han Alevator.dk som et nyt forretningsområde under Altan.dk. Virksomheden hører til i Sorø.



nyt marked, der skal opdyrkes, og at danskerne skal lige vænne sig til tanken om, at det er muligt at få en elevator i ejendommen.

»Der er jo en klar udfordring i at få stueetagen til at se en elevator som en god idé. Vi arbejder på at finde en model, der gør det attraktivt for hele opgangen,« forklarer Peter Knudsen.

Koden er endnu ikke knækket, men virksomheden har blandt andet tilbudt at lave en udgang fra de enkelte stuelejligheder og arbejder ligeledes med en fordeling af betalingen, hvor de øverste lejligheder betaler den største andel.

»Jeg skal også ud at lave noget lobbyarbejde,« forklarer Peter Knudsen.

Han håber, at flere kommuner kan se ideen i at få sat elevatorer ind i etagebyggerier og dermed beholde byens ældre i deres boliger frem for at bygge nye ældreboliger.

Den erfarne byggemand vil overføre de samme principper til elevatorforretningen som dem, der har bidraget til at gøre standardiserede altaner til en solid virksomhed. Han byggede Altan.dk op med små, selvkvørende team, der kan klare hele opgaven, når en altan skal op at hænge. Der er fire måder at sætte altanerne op på, og teamet er i stand til at lave murerarbejdet, sætte dør i og montere altanen. Principperne er de samme for Alevator.dk. Der er tale om en standardelevator, og et hold som kan udføre hele opgaven med at rydde køkkentrappen og klemme elevatoren ind.

Han har solgt ti elevatorprojekter i år og forventer cirka 20 projekter næste år. Det er ambitionen at ramme nul inden for tre til fire år. Om fem år håber han på, at elevatorforretningen udgør 30 til 40 procent af den samlede omsætning.

Forretningssystemer 2013.

» Deltag i Danmarks største konference med fokus på it-baserede forretningssystemer inden for ERP, CRM, BI, HR og meget mere.

Er du beslutningstager i en virksomhed eller en organisation, der planlægger at investere i nye systemer inden for de næste 24 måneder? Eller ønsker du blot at være opdateret om markedet? Så deltag i Forretningssystemer 2013, hvor vi uddeler Årets ERP-pris.

- Hør mere end 30 forskellige indlæg fra kunder, rådgivere og leverandører om projekterfaringer, businesscases, markedstrends og løsningsmuligheder.
- Mød 25 af de væsentligste leverandører og få en uformel dialog omkring dine behov.
- Deltag i rådgivningsmøder med uafhængige konsulenter fra HerbertNathan & Co.
- Deltag i battles, hvor forskellige leverandører kæmper om den samme case.



CLAUS KJELDEN



HERBERT NATHAN



PER ØSTERGAARD JACOBSEN



NICOLAI DRAGSTED

TID: Torsdag 24. oktober kl. 9-17

STED: CinemaxX, Fisketorvet, Kalvebod Brygge 57, 1560 København V

PRIS: 980 kr. ekskl. moms

TILMELDING:
Berlingskeshop.dk/forretningssystemer