

# mateco

Seit gut einem halben Jahr lenkt Alexander Bradfisch die Geschicke von Mateco. Rüdiger Kopf sprach mit dem neuen Geschäftsführer des größten deutschen Arbeitsbühnenvermieters.



Der neue Geschäftsführer von Mateco, Alexander Bradfisch

## „ES GIBT WICHTIGERE DINGE“

Über 16.000 Maschinen, mehr als 60 Standorte in Deutschland und 1.100 Mitarbeiter – die Mateco GmbH beeindruckt durchaus mit ihren Zahlen. Mit Alexander Bradfisch zeichnet nun ein neuer Geschäftsführer für das Vermietunternehmen verantwortlich. Mit ihm kommt Erfahrung aus dem IT-Bereich an den neuen Hauptsitz in Leonberg. „Ich habe in meinem bisherigen Berufsleben immer mit technischen Produkten zu tun gehabt“, erklärt der studierte Betriebswirt und betont: „Ich will die Dinge verstehen und war daher in den ersten Wochen unterwegs und habe Niederlassungen besucht, mich in die Dispo begeben und auch auf den Beifahrersitz bei den Auslieferungen gesetzt. Wenn man mal draußen war, versteht man die Probleme besser.“

Seine bisherigen beruflichen Stationen hatten allesamt einen hohen Grad der Digi-

talisierung. Und wie ist das bei der Vermietung smaschinen? „Die meisten Geräte haben ähnliche technische Voraussetzungen, wie jene, mit denen ich bisher zu tun hatte“, ist sein Eindruck, erkennt aber auch Potenzial: „Die Rahmenbedingungen im Haus können wir noch weiter vorantreiben, Prozesse weiter automatisieren.“ Daten sind ausreichend vorhanden, es gelte, diese sinnvoll einzusetzen und vor allem auch alle Beteiligten zu schulen, damit umzugehen. „Wir halten mehr Maschinen vor, weil wir unsere internen Abläufe noch nicht wirklich darauf abgestimmt haben“, legt er wortwörtlich seinen Finger auf den Tisch und damit in die imaginäre Wunde. Warum nicht Fehlercodes schon im Vorfeld nutzen? Anstatt eine Batterie leerlaufen zu lassen, könnte man ja einen Hinweis oder Alarm bei beispielsweise 20 Prozent Ladezustand schalten, nennt er nur eine der Möglichkeiten. „Wir wollen eine Vorreiterrolle einnehmen, die Digitalisierung vo-

rantreiben und diese Abläufe angehen.“ In all seinen zahlreichen Aussagen kommt er immer wieder zum gleichen Schluss: Die Ressourcen sollen dem Kunden zur Verfügung stehen und nicht intern verbraucht werden.

„Wie ist die Erreichbarkeit für den Kunden, sowohl von den Standorten her als auch bei Problemen?“, stellt der 50-Jährige als Frage in den Raum. Stimmt die Lage der Standorte? Ist deren Fläche ausreichend? Finden sich hier die passenden Geräte? Diese und etliche weitere Fragen gelte es zu beantworten. Meist ist es schlicht so, dass die Kapazitäten der Standorte zu gering sind. „Wir müssen unsere Systematik neu aufstellen und beispielsweise einen großen zentralen Standort haben, der kleinere in seiner Nähe mit bedient. Der Kunde will kurze Wege – oder er geht woanders hin“, resümiert Bradfisch.

Mit der LKW-Bühne „Tappi“ unterstützt Mateco auch soziale Projekte. Die Klinik-Clowns konnten so von „außen“ an die Krankenzimmer und Freude ins Zimmer bringen



Kaum hat er sein Amt angetreten, gab es aus dem Hause Mateco die Nachricht, dass mit der Maltech Schweiz ein weiterer größerer Vermieter übernommen wird. Selbst einige Jahre in der Schweiz als Geschäftsführer tätig, betont Bradfisch allerdings, dass er den Prozess nur begleitet habe. Die Initiative kam vom Mateco-Eigentümer Pascal Vanhalst selbst. Mit der Neustrukturierung der Mateco vor rund zwei Jahren und der Trennung von TVH sind auch die einzelnen Vertretungen in den verschiedenen Ländern eigenständig aufgestellt worden, wo es das Geschäft vom Umsatz her erlaubte. „Pascal Vanhalst hat die klare Strategie, in den Ländern, wo er engagiert ist, es weiterhin zu sein. Weitere Länder werden erst einmal nicht dazukommen. In Deutschland sind wir schon gut aufgestellt und werden vorrangig organisch wachsen“, berichtet Bradfisch.

Auf die Frage nach dem Austausch innerhalb der Branche hat der neue Geschäftsführer eine klare Haltung: „Es ist gut, wenn man sich kennt. Auf Verbandsebene oder auf Messen trifft man sich, aber ansonsten eher nicht.“

Das Unternehmen Mateco wurde 1973 in Stuttgart gegründet. Zum 50-jährigen Bestehen wurde eine Spendenaktion zugunsten des Vereins Herzenswünsche ins Leben gerufen. Zwischen August und Oktober 2023 hat das Unternehmen drei Euro pro Mieter lockergemacht. Außerdem haben die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen einen „deutlich vierstelligen Betrag“ beigesteuert. „Als der Gesamtbetrag feststand, hat Pascal Vanhalst gesagt, da machen wir eine runde Summe daraus“, erzählt Bradfisch. So kam anlässlich des Jubiläums eine viertel Million Euro zustande, „was auch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter richtig stolz macht.“

Sport ist für den groß gewachsenen Bradfisch ein wichtiger Ausgleich. Viele Jahre war er semiprofessionell im Handball und Tennis unterwegs: „Ich liebe es, den Ansporn zu haben, sich auf eine Sache zu fokussieren. Das hilft mir auch im Beruf.“ Jetzt ist er im Tennis noch für den TV Oeffingen gemeldet und in der Herrenliga 50 der Oberliga zu finden. Den gebürtigen Essener hat es zudem nach Jahren in der Schweiz wieder zurück in den Großraum Stuttgart gezogen, wo er seine Karriere begonnen hat. „Als wir in die Schweiz gezogen sind, war unsere Tochter zwei Jahre alt. Als es nun um ihre Einschulung ging, war der Wunsch klar, zurück nach Deutschland zu ziehen“, berichtet der stolze Vater über die Beweggründe: „Mein alter Arbeitgeber hat alles so geregelt, dass das passte. Manchmal gibt es wichtigere Dinge als die eigene Karriere.“



Der neue Standort in Leonberg, westlich von Stuttgart liegt verkehrsgünstig direkt an der Autobahn A8