

# Auf Ausbausekurs

**Die Mateco AG rüstet sich für die Zukunft und hat mit Odewald & Cie einen Partner hinzugenommen (s. S.11). Über den Wandel und die nahe Zukunft des Unternehmens sprach Rüdiger Kopf mit Wolfgang Roth, Vorstandsvorsitzender der Mateco.**



Wolfgang Roth (r.) im Gespräch mit Rüdiger Kopf (l.)

■ **K&B:** Braucht Mateco mehr Geld?

■ **Roth:** Jedes Unternehmen benötigt eine ausreichende Kapitalausstattung. Wir haben eine Eigenkapitalquote von annähernd 50 Prozent und eine gute Liquidität, so dass wir für ein organisches Wachstum gut aufgestellt sind. Die Mehrheitsübernahme durch Odewald & Cie. erfolgte ausschließlich vor dem Hintergrund der zukünftigen Weiterentwicklung des Unternehmens.

■ **K&B:** Lavendon hat Gardemann übernommen. Steht ihre Entscheidung damit in Zusammenhang?

■ **Roth:** Nein. Wir betrachten jedes Jahr die Entwicklung der Märkte, der Branche und unseres Unternehmens. Wir sind zu Beginn des Jahres 2006 zu dem Ergebnis gekommen, dass die Mateco über den organischen Bereich hinaus noch ein erhebliches Wachstumspotential hat. Dies wollen wir gemeinsam mit Odewald & Cie umsetzen.

■ **K&B:** Wird es Änderungen bei den Mitarbeitern und/oder Maschinen geben?

■ **Roth:** Für die Mitarbeiter ändert sich nichts, außer, dass durch die Expansionsstrategie auch Karrieremöglichkeiten im Unternehmen stärker als bisher möglich sind. Zudem werden wir im Jahr 2007 wie geplant insgesamt 10,6 Millionen Euro in Deutschland investieren und somit etwa 250 Arbeitsbühen anschaffen.

■ **K&B:** Was zeichnet ihren neuen Partner Odewald & Compagnie als den richtigen Partner aus?

■ **Roth:** Odewald & Cie ist mittelständisch orientiert. Dies geht allein aus deren Beteiligungs-Portfolio hervor. Sie beteiligt sich ausschließlich an Unternehmen mit Wachstumschancen, die am Markt sehr gut aufgestellt sind. An Unternehmen mit Restrukturierungs- oder Sanierungsbedarf beteiligt sich Odewald & Cie grundsätzlich nicht.

■ **K&B:** Welchen Einfluss werden die neuen Partner bei den Geschäften haben?

■ **Roth:** Unsere neuen Partner nehmen die Kontrollfunktion durch den Aufsichtsrat sehr ernst. Das operative Geschäft ist Sache des Vorstands. Wir werden aber sehr wohl von dem Netzwerk unserer Partner profitieren.

■ **K&B:** Wird die neue Mateco die Branche durcheinander wirbeln und eine Konkurrenz zu Lavendon?

■ **Roth:** Wir sind qualitätsorientiert ausgerichtet, nicht preisorientiert und beanspruchen für uns weiterhin die Qualitätsführerschaft. Die Mateco wird sich in den Gebieten, in denen sie bislang nicht vertreten oder unterrepräsentiert war, ausdehnen, um die Kundennähe und den Service weiter auszubauen. Dies erfolgt sowohl im Inland als auch im europäischen Ausland, durch neue Niederlassungen oder auch durch Akquisitionen

■ **K&B:** Wie lange führen Herr Roth und Herr Kauderer die Geschicke von Mateco weiter und was kommt dann?

■ **Roth:** Mein Vertrag wurde bis Ende 2008 verlängert. Herr Dr.-Ing. Kehler ist jüngst zum weiteren Vorstand bestellt worden. Darüber hinaus besteht die Geschäftsleitung aus dem Vorstand, den Regionalleitern und den beiden Prokuristen für Buchhaltung und Finanzen. Der Aufsichtsrat setzt sich aus den bisherigen Mitgliedern, den Herren Kauderer und Xander, sowie dem neuen Aufsichtsratsvorsitzenden Herrn Dr. Eierhoff von Odewald & Cie. zusammen. Also ist Kontinuität auf breiter Linie angesagt.

■ **K&B:** Wie wird in fünf Jahren der Markt der Bühnenvermieter aussehen? Wird es nur noch einen großen bundesweit agierenden geben nebst etlichen regionalen Anbietern?

■ **Roth:** Die Konsolidierung unserer Branche wird sich weiter fortsetzen. Deutschland ist mit Sicherheit auch für europäische Anbieter interessant, so wie für uns das europäische Ausland Wachstumschancen bietet. Dem kommenden, überschaubaren Wirtschaftszeitraum sehe ich mit Optimismus entgegen. Wir werden auch „Markt machen“ und somit zusätzlich Branchen als unsere Kunden gewinnen. Hier gibt es noch Märkte, die für unsere Branche noch nicht erschlossen sind. Hierfür werden wir unser Key-Account-Management weiter ausbauen. **K&B**



Großeinsatz für Mateco