

Pionier der Arbeitsbühnenvermietung

Seit über 30 Jahren ist die Mateco AG im Arbeitsbühnenmarkt aktiv. Rüdiger Kopf sprach mit Wolfgang Roth, dem Vorstandsvorsitzenden der Mateco AG, über die momentane Situation.



Seit über zehn Jahren leitet Wolfgang Roth – Vorstandsvorsitzender der Mateco AG – die Geschäfte des Stuttgarter Unternehmens.

■ **K&B:** Mateco hat sich in den letzten 30 Jahren von einem regionalen zu einem bundesweit agierenden Unternehmen gewandelt und die einzelnen Regionen mit eigenen Geräten bedient. Ist das eigene Netz in Deutschland flächendeckend?

■ **Roth:** Die Mateco AG und natürlich Gardemann gehören zu den Pionieren der Vermieter im Arbeitsbühnenbereich. Beide Unternehmen haben sich bundesweit ausgedehnt mit unterschiedlichen regionalen Schwerpunkten in Deutschland. Wir können unsere Kunden flächendeckend in Deutschland bedienen. Allerdings haben wir ein gewisses Defizit im Raum München beziehungsweise Bayern. Diesen Mangel werden wir entsprechend unserem Businessplan im Jahr 2005 beheben. Auch hier bietet sich neben der Eröffnung einer eigenen Niederlassung eine Kooperation als Alternative an.

■ **K&B:** Die letzten zwei Jahre konsolidierte sich der Arbeitsbühnenmarkt in Deutschland. Wie hat Mateco darauf reagiert?

■ **Roth:** Die eingeleitete Konsolidierung, die meiner Meinung nach noch nicht abgeschlossen ist, ist ja nicht nur die Folge von hoher Verfügbarkeit von Geräten. Nicht nur die extrem hohen Investitionen der bereits am Markt tätigen Vermieter innerhalb von zwei bis drei Jahren, sondern auch neue Marktteilnehmer mit neuen Geräten und die parallel dazu sich negativ entwickelnde Konjunktur, speziell im Bereich der Baubranche, haben zu dieser Situation beigetragen. Die starke Ausweitung der Vermietparks der Marktteilnehmer hat - so reagiert die Marktwirtschaft - zu einer negativen Veränderung der Preislandschaft geführt.

In den Jahren 2001 und 2003 sind Investitionen im Wesentlichen nicht mehr erfolgt oder doch erheblich zurückgegangen. Die Preisproblematik stellt sich in erster Linie im Bau- und Baubengewerbe. Mateco hat deshalb in diesem Bereich lediglich vorsichtige Ersatzinvestitionen vorgenommen und wir haben aber 2003 für unsere Kunden und Mitarbeiter deutlich gemacht, dass wir den Markt der LKW-Arbeitsbühnen weiter als starken Wachstumsmarkt ansehen und unseren Kunden rund 30 LKW-Arbeitsbühnen zusätzlich zur Verfügung gestellt haben. Inzwischen hat sich diese Maßnahme innerhalb der Konsolidierung

der Branche als richtig erwiesen. Natürlich haben auch wir das Unternehmen von der Kostenseite, aber auch im Bereich des Vertriebs, den Veränderungen angepasst. Wir haben diese Entwicklung als Herausforderung an unser System der sozialen Marktwirtschaft begriffen und angenommen.

■ **K&B:** Sie sind mit RingLift eine Kooperation eingegangen. Kann Mateco nicht mehr aus eigenen Stücken agieren?

■ **Roth:** Umgekehrt wird eher ein Schuh daraus. Die beiden verantwortlichen Manager Joachim Metzner und Wolfgang Dahms haben bei uns angefragt - da wir ja schon seit Jahren mit verschiedenen Kooperationspartnern zusammenarbeiten - ob eine Möglichkeit einer Kooperation bestehe. Wir haben intensive Gespräche geführt und sind zu dem Ergebnis gekommen, dass für RingLift, gerade in der Aufbauphase, ein starker Partner Sinn macht. Darüber hinaus haben Mitglieder von RingLift bereits vor dieser Kooperationsvereinbarung mit uns zusammen gearbeitet.

Sie sehen also, Mateco ist hier mehr unterstützend tätig, wobei wir natürlich in den Regionen, in denen unsere Präsenz nicht ausgeprägt ist, gern die Abwicklung von Aufträgen in die Hände unserer Branchenkollegen legen.

■ **K&B:** Wandelt sich die Szene der Vermieter? Haben flächendeckend agierende Unternehmen noch eine Zukunft?

■ **Roth:** Wir gehen davon aus, dass beide Systeme ihre Berechtigung am Markt haben. Die Anforderung der Nutzer haben sich in den letzten Jahren erheblich geändert und zwar in Richtung bundesweite Abwicklung von Arbeiten, da auch unsere Kunden in zunehmendem Maße bundesweit agieren und teilweise ja auch über die Grenzen hinaus in den europäischen Mitgliedsländern. Aber den Markt vor Ort, den wird es auch in Zukunft geben.

K&B

Das ausführliche Interview finden Sie auf ► www.Vertikal.net