

Die LKW-Bühnen sind bei Gardemann seit 1. März 2016 in der Division „Straßengeräte“



Gardemann stellt die Weichen neu

Einer der größten deutschen Arbeitsbühnenvermieter stellt sich von Grund neu auf. Das Zauberwort dahinter: Konzentration. Alexander Ochs sprach mit Geschäftsführer Dietmar Müller. Das Konzentrat des Gesprächs lesen Sie hier.

Globalisierung? Internationalisierung? Exportorientierung? Vielleicht für Hersteller wichtig. Für Gardemann, als deutsche Tochter eingebettet in den international agierenden Lavendon-Konzern, stehen die Zeichen der Zeit auf Regionalisierung. „Wir haben bereits im Frühjahr 2015 die Weichen hierfür gestellt, indem wir uns auf die drei Großstädte Köln, Frankfurt und Stuttgart konzentriert haben. Nur haben wir diese Regionalisierung nicht konsequent umgesetzt“, gibt Unternehmenschef Dietmar Müller unumwunden zu. „2016 wollen wir dies vollenden.“

Statt Zentralverwaltung wird es sieben komplett autarke Gesellschaften geben, wobei die Alpener Zentrale am ehesten noch einer Holding ähnelt. „Wir wollen unseren Kunden die Auftragsbearbeitung vor die Tür legen, die Wege massiv verkürzen“, so Müller. Neben den drei genannten Städten kommen als sogenannte *Customer Support Center* noch Nord (Hamburg), das Ruhrgebiet (Alpen), Bayern (München) und Ost (Berlin) hinzu. Von Alpen aus werden zudem die bundesweit tätigen Großkunden bedient.

Das bedeutet auch: weniger Beschäftigte am Hauptsitz. Wie viele genau, wollten die Verantwortlichen nicht sagen; die Gespräche mit der Arbeitnehmervertretung laufen bereits. Im Gegenzug soll die Kompetenz vor Ort, in den Regionen, ausgebaut werden; dort werden also Stellen geschaffen. „Gardemann war sehr stark zentral gesteuert. Jetzt wollen wir die Regionen am langen Zügel führen“, gibt der studierte Maschinenbauingenieur die Marschroute vor. Die Zahl der Standorte bleibt mit derzeit 30 stabil.

Dezentralisierung und Division

Zweite große Änderung ist eine Spartenrennung: Straßengeräte vs. Industriegeräte. Ersteres sind LKW-Bühnen, intern als „GL“ geführt, 350 Stück. Letzteres umfasst alle anderen Arbeitsbühnentypen, über 3.000 an der Zahl. An größeren Standorten sind immer Geräte beider Divisionen vertreten. Die Trennung fußt auf komplett unterschiedlichen Kundenstrukturen. „Die meisten Kunden sind entweder GL-Kunden oder Industriegeräte-Kunden.“

Dieses Jahr fährt Gardemann ein 18 Millionen Euro starkes Investitionsprogramm, vor allem bei den LKW-Bühnen und Boomlifts. „Wir haben bei den Booms eine extrem hohe Auslastung von über 80 Prozent. In dem Bereich geben wir richtig Gas“, versichert Müller. Außerdem sinke das Alter der Mietflotte rapide und liege derzeit um die sechs Jahre.

So resümiert der 52-Jährige: „Das Vermietgeschäft kann man kompliziert machen, aber eigentlich ist es recht einfach. Wir sehen die Regionalisierung als beste Perspektive für unser Unternehmen. Das Vertrauen der Lavendon-Gruppe in die Strategie ist sehr groß.“ Im Laufe dieses Jahres soll sie umgesetzt werden. Die LKW-Division ist zum 1. März 2016 gestartet, der Rest folgt sukzessive. „Die regionale Verfügbarkeit für den Kunden wird sich erhöhen“, verspricht Müller. Und bringt die Neuausrichtung so auf den Punkt: „Wir investieren bevorzugt in die großen Städte und werden uns den Kunden anpassen. Wir nehmen zentrale Kosten und Strukturen raus, um schneller und schlagkräftiger zu werden.“