



Foto: © SYSTEM LIFT AG

Eine von über 22.000 Maschinen aus der Flotte von System Lift

„SO ENG UND SO GESCHLOSSEN WIE NOCH NIE“

System Lift ist der größte Arbeitsbühnenvermieter in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Wo steht der Verbund? Was treibt die Verantwortlichen um? Alexander Ochs im Interview mit den beiden System-Lift-Vorständen Malte Bilau und Christopher Friedrich.

Herr Bilau, Herr Friedrich, Sie sind bereits seit 2021 in der Führung der System Lift AG und stehen nun seit gut zwei Jahren als Duo an der Spitze des größten Arbeitsbühnenvermieters im deutschsprachigen Raum ...

MB: ... erst haben wir zwei Jahre lang im Trio die Geschäfte geführt. Und nun befinden wir uns im dritten Jahr als Vorstandsduo.

Was bedeutet es, einen Marktführer zu leiten?

MB: Es ist ein Ansporn für uns, natürlich auch eine Herausforderung, und macht uns stolz, dies überhaupt tun zu können.

CF: Die letzten drei, vier Jahre haben gezeigt, dass wir an den richtigen Stellschrauben gedreht haben.

MB: Wir haben, das muss man dazusagen, eine sehr gute Konstruktion übernommen. Wir arbeiten daran, diese weiter zu perfektionieren, zu professionalisieren und dies auch nach außen hin zum Ausdruck zu bringen. Und wie sich das Ganze weiterentwickelt hat, vor allem in Bezug auf die Partner, das erfüllt uns mit einem gewissen Stolz.

Haben Sie es jemals als eine Bürde empfunden, dass „Leo“ Mayrhofer den Verbund als One-Man-Show geführt hat, Sie die Aufgaben nun aber teilen müssen/sollen/dürfen?

CF: Nein. Für uns stand von vornherein außer Frage, dass dieser

Verbund künftig nicht durch eine einzelne Person zu führen ist. Wir merken jetzt auch, dass dies die richtige Entscheidung war, die Aufgaben aufzuteilen. Zudem kommt das Modell des Co-CEO ja gerade vermehrt auf. Dass wir beide, Malte und ich, uns auf Augenhöhe austauschen können, ist für uns Gold wert.

MB: Die Professionalisierung spiegelt sich in allen Ebenen und Strukturen wider – bis hin zur Führung. Wir haben sehr breit gefächerte Themen, mit denen wir uns beschäftigen, und so können wir leichter Schwerpunkte setzen.

Wo sehen Sie sich – den Verbund – ganz vorne?

MB: In der Gemeinschaft an sich. Da sind wir ganz vorne, das bringt uns nach vorne. Wir haben ein optimales Vermietsystem und ein wirklich extrem etabliertes, zukunftsorientiertes und breit aufgestelltes Schulungssystem. In diesen Bereichen sind wir Marktführer.

CF: Wir achten auch gar nicht zwingend darauf, dass wir „Marktführer“ in was auch immer sind, sondern wir haben eine langfristige Vision, die uns leitet – und müssen nicht in allen Bereichen vorne liegen. Fakt ist, dass wir über 22.000 Maschinen verfügen, über 140 Mietstationen bieten, ein Einkaufsvolumen von über 100 Millionen Euro aufweisen und wir im vergangenen Jahr 38.500 Menschen geschult haben. Das sind nur ein paar Eckzahlen.

Was soll weiterentwickelt werden?

CF: Ich würde jetzt nichts Einzelnes hervorheben, sondern wir drehen an allen Stellschrauben.

MB: Ja, genau, an zig verschiedenen, und zwar zur groben und zur feinen Justierung. Unsere Aufgabe ist es, die Gemeinschaft noch fester zusammenzubringen und die Vermietung noch weiter voranzubringen. Zudem können wir unsere Einkaufsmacht noch weiter stärken. Auch beim Schulungssystem sehe ich noch lange kein Ende der Fahnenstange, da halte ich über die kommenden fünf Jahre ein potenzielles Wachstum von 50 Prozent für realistisch.

Und was sind die aktuellen Herausforderungen für den Verbund, für die Branche?

CF: Wenn ich jetzt nicht ‚Fachkräftemangel‘ sagen würde, dann würde ich lügen. Unsere Aufgabe ist es, unsere Partner so zu unterstützen, dass sie sich konsequent weiterentwickeln können. Natürlich auch dahingehend, dass sie ein sehr attraktiver Arbeitgeber sind.

MB: Genau. Wir wollen unsere Partner besser machen, und gar nicht mal zwingend in ihrem Kerngeschäft – das können sie selbst am besten –, sondern in allem drumherum. Ein Beispiel: Die Entwicklung eines Schulungskonzepts mit VR, also Virtual Reality, das kann kein einzelner Vermietbetrieb leisten, das geht nur als größere Organisation.

Systemlift ist ein Netz aus Mitgliedern (ich weiß: Sie sagen ‚Partner‘). Ist das Netz vollständig?

CF: Wir befinden uns generell immer ein Stück weit im Wandel. Denken Sie zum Beispiel an das Thema der Unternehmensnachfolgen. Und da kommen wir dann auch zu solchen Entscheidungen wie mit der DID Group ...

Sie sagen: „Wir sind der einzige Vermietersverband von Arbeitsbühnen, dessen Betriebe eine echte Gemeinschaft bilden.“ Was heißt das?

MB: Unsere Partner sind nicht nur zahlengesteuert. Wenn die Betriebe inhabergeführt sind, gehen sie mit hundert Prozent ins Geschäft, in die Gemeinschaft rein – und nicht nur gewinnorientiert und mit wechselnder Besetzung.

Weiter heißt es bei Ihnen: „Als Gemeinschaft teilen wir ein Wertesystem.“ Welche Werte meinen Sie?

CF: Den Erfolg von System Lift macht genau diese Gemeinschaft aus. Wir haben über 300 Millionen Euro Vermietumsatz in der Gruppe erzielt. Davon stammen mehr als 60 Millionen Euro aus der Untereinander-Vermietung. Das heißt also, jeder fünfte Auftrag läuft innerhalb der Gemeinschaft, also miteinander. Und jeder Auftrag wird angenommen. Das ist die ‚Extrameile‘, die unsere inhabergeführten Betriebe gehen und gehen können.

MB: Für andere, beispielsweise Investoren, ist der Wert monetär, rein zahlenbezogen. Bei uns steckt Emotion dahinter. Das zeigt sich jedes Jahr bei all unseren Events, Tagungen und den über 60 weiteren Veranstaltungen der System-Lift-Akademie, die wir veranstalten, um die Gemeinschaft zu fördern.

CF: Weitere Werte sind: Wir sind kundenerfolgsorientiert und maximal verlässlich, und zwar in Bezug auf die Qualität der eingesetzten Maschinen und unsere Reaktionszeit.

Für Sie ist es nicht denkbar, dass Vermieter mit einem Investor im Hintergrund diese Werte teilen?

MB: Ich sehe keine Konstruktion, die dies ermöglichen würde. Unsere Aufgabe ist es, System Lift zu schützen und so aufzustellen, dass wir auch langfristig erfolgreich sein können. Mit jeder weiteren Akquisition eines Investors würden wir auf einen Zielkonflikt zusteuern.

CF: Vor vier Jahren haben wir uns von der Wittrock-Firmengruppen getrennt, vor drei Jahren von der Gräber-Gruppe, und Ende 2025

trennen wir uns von der DID Group. Das sind Vermieter mit mehreren Mietstationen, die man – so denkt man zunächst – nicht so leicht ersetzen kann. Doch genau dies ist uns gelungen, und wir sind als Gemeinschaft enger zusammengerückt.

MB: Dass uns das nach vorn gebracht hat, sehen wir daran, wie attraktiv unser System zuletzt geworden ist: Allein im Jahr 2024 konnten wir neun neue Partnerbetriebe gewinnen.

Zum Schluss ein Blick in die nähere Zukunft. Was steht auf Ihrer Wunschliste für das Jahr 2030?

CF: Wir bewegen uns weltpolitisch alle in ungewissen Zeiten. Wir wünschen uns, dass wir ein gemeinschaftliches Wertesystem haben, hinter dem wir alle stehen. Es wird sicher kein Zurück zum alten Normal geben, das ist klar, aber hoffentlich ein neues Normal, das verlässlich ist. Auch wirtschaftlich betrachtet. Umso wichtiger, dass wir zumindest für System Lift stabil und authentisch bleiben

MB: Mein Wunsch ist, dass wir das auch ein Stück weit als Chance betrachten. Viele Handlungsweisen in vielen Bereichen müssen neu gedacht werden. Wir haben die Hoffnung und den Wunsch, dass wir als Europäer einen guten und eigenen Weg gehen – mit unserem eigenen moralischen Kompass. Das ist das Wichtigste dabei, das regelt auch alle nachgeordneten Bereiche wie zum Beispiel die Wirtschaft.

Herr Bilau, Herr Friedrich, vielen Dank für das Gespräch. ■

Christopher Friedrich



Malte Bilau

