

In Zukunft besser

Die Deutsche Bühnenbranche rechnet mit einer Stabilisierung und einem Anziehen des Marktes in den kommenden Jahren. Rüdiger Kopf sprach mit Leopold Mayrhofer, Vorsitzender der System Lift AG über die Entwicklung am Markt.



Leopold Mayrhofer, Vorsitzender der System Lift AG

■ **K&B:** Wie steht es um den deutschen Arbeitsbühnenmarkt?

■ **Mayrhofer:** Es hat eine Entwicklung eingesetzt, die nicht nur allein mit steigender Nachfrage in Verbindung steht, sondern auch in einer gesunden Zusammenschumpfung des Überangebots an Arbeitsbühnen auf dem deutschen Markt zu sehen ist. Mehrere Faktoren sind hierfür ausschlaggebend. Erstens wird das Produkt Arbeitsbühne von Jahr zu Jahr bekannter und zweitens wird der Faktor Arbeitszeit immer ausschlaggebender, da er immer teurer wird. Jedes Unternehmen, welches am Markt bestehen will, muss den Zeitfaktor berücksichtigen und wo Zeit eine Rolle spielt, kann nur mit modernsten Hilfsmitteln gearbeitet werden. Ein dritter Grund ist die neue Struktur der Betriebssicherheitsverordnung. Der Unternehmer haftet für seine Mitarbeiter und ist gefordert, für jeden Einsatz eine Gefährdungsbeurteilung zu erstellen. Das bedeutet der Verantwortliche für die Einsätze muss genau abwägen, welche Sicherheitsausrüstung der Mitarbeiter tragen muss und welche Hilfsmittel eingesetzt werden, damit

der Mitarbeiter nicht zu Schaden kommt. Jeder verantwortungsbewusste Unternehmer wird somit seinen Mitarbeitern eher eine Arbeitsbühne zur Verfügung stellen, als ihn mit der Leiter arbeiten zu lassen. Es besteht aber immer noch ein extremer Aufklärungsbedarf hinsichtlich der neuen Betriebssicherheitsverordnung bei den Unternehmen.

■ **K&B:** Wie stellen Sie sich diesem Aufklärungsbedarf?

■ **Mayrhofer:** Die System Lift AG bietet Schulungen an, die ganz speziell auf die neuen Betriebssicherheitsvorschriften ausgerichtet sind. Das heißt es wird umfassend der sichere Umgang mit Arbeitsbühnen geschult, gerade hinsichtlich der Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV) und des sozialen Rechts zum Schutz der Arbeitnehmer, sowie das sichere Betreiben von Arbeitsbühnen. Genauso wichtig sind uns aber auch die Produktsicherheit, also das sichere Inverkehrbringen und die Inbetriebnahme von Arbeitsbühnen.



Etliche Mitglieder System lift AG bieten nicht nur Arbeitsbühnen in Ihrem Vermietpark an

■ **K&B:** Sind bei der Flut der neuen Vorschriften und dadurch veränderten Konditionen wie der Maut die Preise überhaupt zu halten?

■ **Mayrhofer:** Bei uns haben sich die Preise stabilisiert. Durch den partnerschaftlichen Zusammenschluss regionaler kleinerer und mittlerer Betriebe sichert sich die System Lift AG ihre Position am Markt. Ein so dichtes Vermietnetz erspart teure Transport- und Wegeleistungen. Damit stellt auch die in Deutschland sehr gefürchtete Maut kein unlösbares Problem für uns dar. Aber der Markt ist weiterhin hart umkämpft und nur Service allein reicht nicht mehr aus, um sich zu behaupten. ►►



Steigende Bekanntheit und zunehmende Sicherheitsaspekte lassen den Markt der Arbeitsbühnen weiter wachsen

Anbieter durchsetzen und es lohnt sich daher für kleinere und mittlere Unternehmen, sich einem großen Zusammenschluss von Vermietern wie der System Lift AG anzuschließen. System Lift wurde im übrigen vom Bundeskartellamt als positives Mittelstandskartell beurteilt.

■ **K&B:** Wie geht es weiter?

■ **Mayrhofer:** Der Markt wird sich in Zukunft noch mehr geschrumpfen und der Wind wird rauer wehen. Nur wer die ganze Palette anbieten kann und das nicht nur hinsichtlich des Gerätebestandes, sondern auch in

◀ Es gibt immer noch zu wenige Großprojekte im Sinne von Großbaustellen in Deutschland.

■ **K&B:** Wie sehen Sie die mittelfristige Zukunft des Arbeitsbühnenmietmarktes?

■ **Mayrhofer:** Grundsätzlich ist der deutsche Markt differenziert vom europäischen Markt zu sehen. Das kommt durch seine Historie. Er ist sozusagen in den 70er und 80er Jahren wild gewachsen. Malerbetriebe, Schlosser, Klempner, Elektriker und viele mehr haben sich aus eigenen Einsatzgründen entschieden, eine Arbeitsbühne anzuschaffen und haben dann, mangels ständiger Auslastung, angefangen zu vermieten. Schnell schossen über 1500 Anbieter aus dem Boden mit Geräteständen von einer Arbeitsbühne bis zu etwa 2500 Arbeitsbühnen. Diese Entwicklung war nur möglich, da die Nachfrage damals weitaus höher war als das Angebot. Arbeitsbühnen zu vermieten war ein leichtes Geschäft. Eine Anzeige in den Gelben Seiten war ausreichend, um den Absatz zu sichern.

Heute hat sich das gedreht und erfolgreich wird in Zukunft nur der bleiben, der seinen Betrieb sowohl nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten führt, als auch sein regionales Marketing so auf den Kunden ausrichtet, das der sich rundum gut betreut fühlt. Nicht Umsatz um jeden Preis, sondern die Kundenbindung ist heute das Geheimnis. Zukünftig werden sich nur die professionellen

punkto Know-how, Betriebswirtschaft, Motivation und auch bereit ist neue Wege in der Kundenbetreuung zu beschreiten, wird auch in Zukunft am Markt bestehen. Die System Lift AG bietet daher ihren Partnern jedes Hilfsmittel der Unterstützung auf allen Gebieten an und das heißt konkret: Schulungen für die Partner wie in diesem Jahr zum Beispiel ein Training mit Jörg Löhr, Schulungen wie „Neue Wege in der Kundenbetreuung gehen“, Disponentenschulungen und anderes. Ferner Ausbildungen zum Schulungsleiter für die Kundens Schulungen und individuelle Schulungen, den Partnerwünschen entsprechend. Darüber hinaus finden regelmäßig Erfahrungsaustausche auf Tagungen der Partner statt. Beispielsweise resultiert daraus ein jährlicher anonymer Betriebsvergleich mit dem Ziel den Betrieben individuelle Hilfsmittel an die Hand zu geben, um die Organisation gemeinsam zu stärken. **K&B**



Mehr als 3600 Arbeitsbühnen stehen den Partnern der System Lift AG zur Verfügung