

„Niedrige Preise haben den Markt geöffnet“



Kontinuierlich ist das (Familien-) Unternehmen Maltech gewachsen. Alleine in den letzten fünf Jahren hat sich der Umsatz des österreichischen Arbeitsbühnenvermieters verdoppelt. Rüdiger Kopf sprach mit den beiden Geschäftsführern Martin Wagner und Thomas Kumposcht.

„Wir machen Geschäfte für uns und nicht gegen andere“, lautet die simple, aber einleuchtende Devise von Thomas Kumposcht, Geschäftsführer von Maltech. Denn Sticheleien gegen den Wettbewerb, wie sie derzeit in der österreichischen Vermietbranche gang und gäbe sind, interessieren sowohl Kumposcht, als auch seinen Kollegen Martin Wagner nicht. Den Einstieg eines Mitbewerbers in die Kranvermietung kommentiert Wagner nur lapidar mit „wir konzentrieren uns 100prozentig auf das Bühnengeschäft und arbeiten lieber mit einem Partner im Krangeschäft zusammen, der seine Sache ebenfalls hundertprozentig versteht.“

Umsatz verdoppelt

Seit 1975 ist das Unternehmen als Arbeitsbühnenvermieter am Markt. In seiner 26jährigen Unternehmensgeschichte wurde der Generationenwechsel vor kurzem vollzogen: Firmengründer Ernst Kumposcht, Pionier in der Arbeitsbühnenbranche, hat vor rund eineinhalb Jahren seine Aufgaben an die beiden jungen Geschäftsführer übertragen.

Inzwischen arbeiten 70 Mitarbeiter mit rund 700 Maschinen in Österreich, in der

ungarischen Niederlassung arbeiten neun weitere Angestellte mit weiteren 100 Geräten. Alleine in den vergangenen fünf Jahren verdoppelte sich der Umsatz, die Mitarbeiterzahl und der Fuhrpark. Die Investitionen belaufen sich inzwischen auf vier bis fünf Millionen Euro im Jahr. Für das kommende Jahr wird wieder ein Wachstum von etwa 17 Prozent anvisiert.

Dass sich das trotz des raschen Wachstums der Branche in den vergangenen Jahren und dem Preisverfall bei den Arbeitsbühnen dennoch rechnet, ist für Tho-

kämpfe eines einzelnen Anbieters sind bei dem kleineren österreichischen Markt allerdings schwerwiegender.

Dichtes Netz

Mit seinen vier Niederlassungen in Österreich und einer Dependence in Ungarn deckt das Unternehmen den „alten KuK-Markt“ relativ gut ab. Auch in Salzburg, direkt an der Grenze zu Deutschland, ist Maltech mit einer Niederlassung vor Ort – „allerdings“, so Kumposcht weiter,



Martin Wagner

mas Kumposcht nicht unlogisch: „Die niedrigen Preise haben teilweise den Markt geöffnet.“ Der Kunde ist inzwischen leichter zu bewegen, sich eine Maschine auszuleihen. Die sinkenden Margen werden durch eine Vielzahl von Vermietungs-Abschlüssen ausgeglichen. Insgesamt vergleicht der Geschäftsmann den österreichischen und den deutschen Markt mit einem Faktor Eins zu Zehn. Preis-

„ist die Grenze in den Köpfen der Menschen immer noch zu stark verankert.“ Trotz einer Europäischen Union und aller Handelsfreiheiten, wende sich ein grenznah wohnender deutscher Arbeitsbühneninteressent eher an ein deutsches Unternehmen, auch wenn sich dieses über 40 Kilometer entfernt befindet, als einfach

mal im Nachbarland „um die Ecke“ anzufragen, sind seine Erfahrungen.

Den osteuropäischen Markt schätzen die Geschäftsführer als immer noch sehr gering ein. Ungarn ist im Kommen und auch einige Nachbarstaaten des Alpenlandes gilt es zu beobachten, erklären beide. Staaten, wie Slowenien, Kroatien und die Tschechische Republik sind vielleicht Märkte der Zukunft. Aber zur Zeit können manche Mieter noch nicht einmal 30 Tage im Voraus bezahlen, „weshalb wir auch andere Konzepte anwenden und das Finanzielle etwas anders handhaben als innerhalb der EU“, so die beiden Geschäftsführer vielsagend.

Kein Höhenrausch

Unter den 700 Geräten finden sich neben den so genannten „Alltagsgeräten“ auch große Scheren von Liftlux und große LKW-Bühnen. Allerdings ist bei den LKW-Bühnen die 53 Meter von Bronto das höchste Maß der Dinge, denn größere Geräte haben – nach Meinung der Ge-

schäftsführung – in Österreich keine ausreichende Auslastung. Auf der Bauma zeigten sich Martin Wagner und Thomas Kumposcht zwar „von der Ruthmann TTS1000 sehr beeindruckt“ – gleichzeitig verwiesen sie aber einen möglichen Kauf sogleich „ins Land der Träume“.

„Verantwortlich für den Geschäftserfolg sind unsere Mitarbeiter“, so die Geschäftsführer Unisono. „Wichtig ist, dass sie stets den Einblick in die Branche be- und erhalten“. Daher hat Maltech für seine Angestellten die Fahrt zur Bauma organisiert, „denn in München war alles präsent, was Rang und Namen in der Branche hat, und das Wissen unserer Mit-



Thomas Kumposcht

arbeiter fließt bei den Einkäufen mit ein“, erklärt Wagner. Und weiter: „Bei uns gibt es Mitarbeiter mit 15 Jahren Berufserfahrung – einen besseren Experten kann man gar nicht finden.“

K&B

IPAF Ausbildung

Die Ausbildung zum Arbeitsbühnenbediener ist eine wertvolle Investition

Der Artikel, „Problemfall: Zeit ist Geld“ (Kran & Bühne April/Mai 2001), stieß auf große Resonanz, hauptsächlich bei Arbeitsbühnen-Vermietern. Es wurde aufgezeigt, dass die Ausbildung von Bedienern ganz oben auf der Tagesordnung stehen soll. Er unterstrich ebenso die Unsicherheit: Wie und Wann sich dem Thema stellen?

Sicherlich würden hier gesetzliche Vorgaben zu Ausbildungsstandards von Personal die Entscheidung beschleunigen. Jens Mueller-Nielsen, Geschäftsführer von JLG Deutschland, hat erkannt, dass dieses Fehlen die Nachfrage nach Ausbildung deutlich begrenzt. Jedoch ist sich JLG, als einer der bedeutendsten Arbeitsbühnenhersteller, darüber im Klaren, dass die Ausbildung von Bedienern ein wichtiger Teil der Investitionen sein sollte und für moderne Arbeitsbühnen nützlich ist.

Mueller-Nielsen betont, dass es noch weit mehr Argumente für eine Ausbildung gibt, außer den Sicherheitsaspekt und die Vermeidung von Unfällen bei denen Menschen zu Schaden kommen. Es zahle sich wirklich aus, behauptet er: „Unfälle und Maschinenschäden werden durch gut ausgebildetes und geschultes Personal reduziert und die Maschinen werden produktiver eingesetzt“. Die größere Produktivität und verminderte Ausfallzeiten führen direkt und schnell zu höherem Profit.

JLG Deutschland bietet die IPAF-Ausbildung, als eine von vier IPAF-anerkannten Ausbildungszentren im Lande, an und

sieht die breite Anerkennung des Programms als einen wichtigen Gewinn an. „Es ist ein wirklicher Vorteil eine Ausbildung anbieten zu können, die denselben Standard in verschiedenen Ländern bietet, so dass die PAL-Karte in ganz Europa benutzt werden kann“, meint Mueller-Nielsen.

JLG kann ebenso versichern, dass die Ausbildung sich den deutschen Bedürfnissen anpasst. Mueller-Nielsen betont die Wichtigkeit: „Wir bieten die Ausbildung für alle Maschinen an, wir inserieren und werben und erwähnen dies bei jedem Gespräch mit neuen und interessierten Kunden.“

Die Mindestanforderungen an das Bedienpersonal seitens der Berufsgenossenschaften unterstützt JLG mit einem Ausbildungsprogramm. „Mehr Sicherheit auf der Baustelle und weniger Unfälle bei denen Arbeiter zu Schaden kommen, ist ein wichtiger Faktor“, sagt Mueller-Nielsen.

Anerkannte IPAF Bedienerausbildung gibt es bei:

JLG Deutschland GmbH

Max Planck Straße 21, 27721 Ritterhude-Ihlpohl, Bremen.
Kontakt: Wolfgang Klein, Tel: 0421 69 35 00;
Fax: 0421 69 35 0-35

INTER-LIFT GmbH

Straße der Jugend 58, 14974 Ludwigsfeld, Berlin;
Fuldastr. 20, 34225 Baunatal, Kassel;
und Büro München, Merowingerstr. 16, 85551 Kirchheim
Kontakt: Jutta Frank, Tel: 08999 02 01 00; Fax: 08051 96 89 46