

Beyers Erfolgsrezept

Dieter Beyers Unternehmen hat seit Jahresbeginn eine neue Struktur und firmiert nun unter Beyer Mietservice

Neid, Missgunst und Argwohn schlagen Dieter Beyer manchmal entgegen. „Der ist doch in zwei, drei Jahren gigantisch gewachsen“, heißt es dann. Doch Beyer kontert gelassen: Von Anfang war alles auf Strukturierung angelegt. Alexander Ochs hat sich vor Ort ein Bild gemacht.

KG. Und es hat einen neuen Standort: Etzbach, unweit des Hauptsitzes in Roth-Heckenhof, im nördlichsten Zipfel des Westerwalds. In Heckenhof war man an seine Grenzen gestoßen. Von Etzbach aus mit seinen 700 Quadratmetern Büro- und 24000 Quadratmetern Gesamtfläche erfolgen die europaweite Vermietung der über 1000 Maschinen, die zentrale Disposition der Transportkapazitäten sowie die Bestückung der einzelnen Mietdepots. Davon hat Beyer mittlerweile mehrere: ein Hauptdepot im Rhein-Main-Gebiet sowie eine Niederlassung bei Frankfurt und eine in Apensen bei Hamburg. Allein für den neuen Standort in Etzbach liegt das Investitionsvolumen bei 1,5 Millionen Euro.

Den Fokus legt der Unternehmer immer mehr auf Teleskopklader, Minikrane und große oder eben spezielle Arbeitsbühnen. „Je spezieller die Maschine, desto weiter müssen Sie streuen“, erläutert er seine Expansionsbestrebungen. Was ist sein Erfolgsrezept? Strukturierte und haarklein dokumentierte Prozesse und Transparenz hat sich der Firmenchef auf die (blauen) Fahnen geschrieben. „Der ist doch



Frisch eingetroffen: 15 Minikrane von Maeda



Am neuen Standort in Etzbach im nördlichen Westerwald



Dieter Beyer lehnt sich (ausnahmsweise) entspannt zurück

in zwei, drei Jahren gigantisch gewachsen“, sagen andere argwöhnisch über ihn. Dabei, so hält Beyer entgegen, war seit der Gründung 1994 alles auf Strukturierung ausgelegt. Jetzt kann er die Früchte ernten. Allein in der Software stecken zehn Jahre Entwicklungsarbeit.

A-Z: Abwicklung bis Zubehör

„Wir wollen von A bis Z eine gute Dienstleistung abliefern“, betont Beyer, „von der Abwicklung und Anlieferung bis hin zum Zubehör“. Jeder Schritt ist gut dokumentiert und soll transparent sein. Nach jedem Einsatz beispielsweise geht die Maschine wieder zurück in die Werkstatt zwecks Check und Aufbereitung. Mit all dem lässt sich besser planen und arbeiten, und es soll natürlich auch der Kundenzufriedenheit dienen.

Auch der Wiedererkennungswert gehört für den 44-jährigen dazu. „Corporate Design ist für mich ganz wichtig“, sagt Beyer, vor sich Briefpapier, Arbeitskleidung und Geschirr im eigenen Firmendesign, bis hin zur Zuckerdose. Das ist kein Gehabe eines Sonnenkönigs, der seinen Stern überall leuchten sehen möchte. Nein, vielmehr gewinnt man den Eindruck, Beyer lebt für das Unternehmen, seine Visionen und seine Mitarbeiter. „Ich will meinen Mitarbeitern ein sicheres berufliches Zuhause bieten. Wichtig ist Herzblut und nicht Rendite und Profit. Denn sonst geht auch die Identifikation verloren.“ Als er das so ausführt, steigert sich Beyer richtig in einen Rederausch, ganz so, als würde Benzin in seinen Adern fließen. „Ich mache das nicht, um über Nacht reich zu werden, sondern weil es mein Leben ist.“