

„Krise nutzen“

■ Sie sind jetzt seit gut einem halben Jahr im (Un-)Ruhestand. Haben Sie schon Abstand zur Bühnenbranche bekommen?

■ Seit meinem

Ausscheiden sind nun acht Monate vergangen. Die Nähe zum operativen Geschäft ist natürlich nicht mehr so ausgeprägt vorhanden. Die Kontakte zu vielen Kollegen aus der Branche sind nach wie vor gegeben, so dass interessante Gespräche über strategische und grundsätzliche Themen stattgefunden haben.

■ Wann waren Sie sich das erste Mal sicher, dass die Mateco AG sich zu dem internationalen Unternehmen entwickelt, das es heute ist?

■ Die Mateco AG war bei ihren Entscheidungen schon immer auf den Kunden fokussiert. Das war beispielsweise so mit den Werften in Dänemark oder mit der Hochtief AG in Griechenland beim Bau des Airports von Athen. Da lag der Gedanke nahe, im Rahmen der allgemeinen Internationalisierung, auch die Mateco europäisch aufzustellen. 1994 haben wir begonnen, Niederlassungen in Europa aufzubauen. Mittlerweile haben sehr viele

Unternehmen unserer Branche diesen Weg ebenfalls beschritten und sind mit ihren Aktivitäten ebenfalls über die Landesgrenze hinausgegangen.

■ Haben Sie Entscheidungen getroffen, die Sie heute so nicht mehr fällen würden?

■ Ad hoc kann ich mich nicht an gravierende Fehlentscheidungen erinnern. Sicher gab es aber Situationen, die ich im Nachhinein anders beurteilen würde und damit wäre auch die eine oder andere Entscheidung anders ausgefallen.

■ Ist die aktuelle Krise schon überstanden?

■ Ein Ende der Finanzkrise, die – wie ich lernen musste – sich zur Wirtschaftskrise ausgeweitet hat, ist noch nicht abzusehen, wenn auch erste positive Ansätze zu gewissem Optimismus Anlass geben. Für unsere Branche sehe ich im zweiten Halbjahr 2010 die Möglichkeit, dass sich das Marktvolumen wieder auf das Niveau von 2007 einpendeln wird.

18 Jahre lang hat Wolfgang Roth die Mateco AG geführt. Nachdem nun andere das Ruder übernommen haben, fragt Kran & Bühne, was der ehemalige Vorstandsvorsitzende so treibt.



Wolfgang Roth – seine langjährige Erfahrung macht ihn zu einem gefragten Gesprächspartner



Die LKW-Arbeitsbühne LT 880 K D von Bronto war Matecos Flaggschiff im Jahr 2000

■ Welchen Fehler können Vermieter in der jetzigen Situation begehen?

■ Ich denke, es wäre nicht richtig, den Rotstift in allen Unternehmensbereichen nach der Rasenmähermethode anzusetzen. Sicher hat das eine oder andere Unternehmen auf Grund der vergangenen sehr guten Jahre gewisse „Fettpolster“ angesetzt, die jetzt korrigiert werden sollten. Ich würde empfehlen, die Zeit zur Fort- und Weiterbildung der Mitarbeiter – sowohl im ver-

trieblichen als auch im technischen Bereich – zu nutzen und das vorhandene Equipment technisch und optisch auf einen Standard zu bringen, um nach dem Auslaufen der Rezession gestärkt am Markt agieren zu können. Wichtig ist jetzt mit den Mitarbeitern zu kommunizieren, sie mit einzubeziehen und sie über die notwendigen Schritte zu informieren. Was Investitionen beim Gerätepark betrifft, würde ich „auf Sicht“ fahren, da das Investitionsvolumen der Branche in den vergangenen Jahren ja nicht unerheblich war.

Nicht zu vergessen, dass jetzt die Zeit für die Unternehmensleitung ist, durch Kennzahlen sowie ein fest implementiertes Risikomanagement eventuell auftretende Schwachstellen jederzeit erkennbar sind – und somit rechtzeitige Gegenmaßnahmen eingeleitet werden können, die in der Vergangenheit wegen mangelnder Transparenz vielleicht nicht schnell genug umgesetzt werden konnten.

■ Wie wichtig waren technische Entwicklungen bei Ihren Entscheidungen? ➤



Spezielle Arbeitsbhünneneinsätze wie zum Beispiel in einer Schleuse...

■ Was finden Sie an der Arbeitsbhünnens und der deutschen Vermietbranche faszinierend?

■ Sowohl Arbeitsbhünnens als auch die entstandene Vermietbranche sind, verglichen mit anderen Branchen, ein sehr junges Betätigungsfeld. Ich fand es besonders aufregend, in einem so jungen Markt ein Unternehmen mit zu gestalten, das sich dann als feste Größe etablieren konnte. Die Branche wird von Jahr zu Jahr professioneller. Gespräche, die ich mit Kollegen in den vergangenen Jahren und auch in den letzten Monaten geführt habe, waren immer von einer gewissen Offenheit geprägt, verbunden mit großer Fachkenntnis. Alle diese Begegnungen wurden, trotz der Wettbewerbssituation, von gegenseitiger Anerkennung und Respekt getragen, was nicht notwendigerweise in anderen Branchen üblich ist.

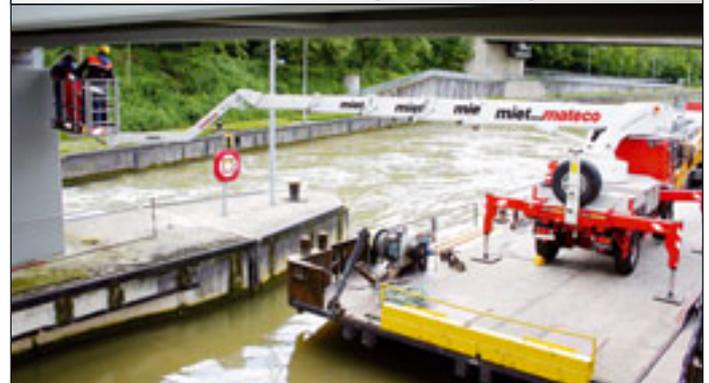
■ Wie geht es mit Wolfgang Roth und den Arbeitsbhünnens weiter?

■ Sowohl bei Nachfolgeregelungen als auch bei grundsätzlichen Überlegungen bezüglich der weiteren Ausrichtung von Unternehmen bin ich bereits angesprochen worden. Ich glaube, dass ich auf Grund meiner langjährigen Erfahrung den einen oder anderen Hinweis – der sich nicht nur auf die Arbeitsbhünnensbranche bezieht – geben kann.

K&B

« ■ Um den Kunden einen attraktiven Vermietpark anbieten zu können, ist es unumgänglich, sich mit den technischen Entwicklungen auseinander zu setzen. Viele dieser Innovationen sind auf Grund von Gesprächen mit den jeweiligen Herstellern zustande gekommen. Ich bin der Überzeugung, dass Produktinnovationen äußerst wichtig sind, um auch die Möglichkeiten der Arbeitsbhünneneinsätze zu erweitern und somit eine größere Anwenderklientel zu erreichen, was auch zu mehr Wachstum führen wird. Heutige Nischenprodukte können morgen schon die Kompetenz des Unternehmens für den Kunden untermauern. Im Übrigen war die Mateco 2000 der erste Anbieter, der die 88-Meter-Arbeitsbhünnens von Bronto in seinen Vermietpark aufgenommen hat.

...oder auf einem schwimmenden Ponton gehören zum Fachgebiet von Mateco



Die bühnenreife Online-Lösung

DAMIT SIE NÄHER DRAN SIND




scombox ← → scomview

Nur + und - anschließen und schon stehen bereit:

- ✓ Onlineübertragung mit Flatrate und Ortung
- ✓ Betriebsstunden für Abrechnung und Wartung
- ✓ Diebstahlschutz mit Verfolgungsmöglichkeit

- ✓ Batteriespannung und Ladezyklen anzeigen
- ✓ Motor läuft und Fahren erkennen
- ✓ Ausrichtung kontrollieren und Karambolagen erkennen

Teststellung anfordern!
info@dreyertimm.de
www.scombox.de
 Tel. 04265 / 9303-0

kompakt, robust, wasserdicht, mobilitauglich, keine externen Antennen, verdeckter Einbau möglich