

„Technologisch und geografisch verbessern“

■ **KB:** Vor fünf Jahren kam Gardemann über zwei Stationen zu Lavendon. Ist die Zusammenführung von Gardemann und Zoom abgeschlossen?

■ **Hickin:** Seit drei Jahren werden keine separaten Bücher mehr geführt. Fiskalisch ist also die Zusammenführung abgeschlossen. Unsere Firma besteht aber nicht aus Zahlen, sondern aus Mitarbeitern und Bühnen. Arbeitsbühnen kann man umlackieren. Interessanterweise hat Lavendon Blau mit gelber Beschriftung und umgekehrt, so dass sich an der Lackierung kaum etwas ändern musste. Mitarbeiter sind das wichtigste in einem Unternehmen. Die Organisation muss in eine Richtung zeigen. Dabei wollen wir nicht verdrängen, dass Mitarbeiter aus den Gardemann- und Zoom-Organisationen unterschiedliche Entwicklungen und Erfahrungen einbringen.

Vor 100 Jahren wurde der Malerbetrieb Gardemann gegründet, vor fast 40 Jahren wurde der Bereich Arbeitsbühnen eingeführt und vor drei Monaten hat Matthew Hickin die Geschäftsführung übernommen. Rüdiger Kopf sprach mit dem 44-jährigen an der Spitze von Gardemann.



Matthew Hickin, Geschäftsführer der Gardemann Arbeitsbühnen GmbH

Der Hauptsitz in Alpen am Niederrhein



■ **KB:** Ist Gardemann in fünf Jahren noch gelb oder findet ein Farbwechsel statt?

■ **Hickin:** Da der Name Gardemann besser eingeführt war, haben wir auf diesen Namen gesetzt und auch auf diese Farben.

■ **KB:** Gardemann steht bei Lavendon für den deutschsprachigen Raum. Reicht das, um sich weiter zu entwickeln?

■ **Hickin:** Wir können uns technologisch verbessern, aber auch geografisch. Unter ‚technologisch‘ verstehe ich nicht nur neue Maschinen, sondern auch neue



« Anwendungsgebiete. In einer großen Gruppe zusammenzuarbeiten, sehe ich als Chance. Die Erfahrungen, die die Kollegen beispielsweise in Großbritannien mit Kleinstarbeitsbühnen gesammelt haben, können wir hier für uns nutzen. In Deutschland sind wir in allen größeren Städten vertreten. Inwieweit wir uns international ausbreiten, ist noch nicht ausgemacht.

■ **KB:** Was wird sich mit Matthew Hickin bei Gardemann ändern?

■ **Hickin:** Wir haben die Stärke von 40 Jahren Gardemann-Erfahrung und eine internationale Vernetzung über die Lavendon-Gruppe. Es gilt, die typischen Werte von Gardemann wie Kundennähe und -zufriedenheit zu pflegen. Dabei bezieht sich der Begriff Kundennähe einerseits natürlich regional, andererseits aber auch auf das Verstehen und Umsetzen der individuellen Kundenanforderungen. Und unter Kunde verstehe ich sowohl den Industriekunden als auch den typischen mittelständischen Handwerker. Der Baumpfleger ist genauso wichtig wie der Chemiekonzern, der gleich 10, 20 oder 30 Bühnen anmietet. Dass das bereits sehr gut funktioniert, kann ich ruhigen Gewissens sagen, denn ich persönlich habe schon etliches positives Feedback von Kunden erhalten.

■ **KB:** Wie wichtig ist es, dass Matthew Hickin bekannt ist?

■ **Hickin:** Es ist wichtig, dass die Firmen den Namen Gardemann kennen. Matthew Hickin muss nicht so bekannt sein.

Zur Person

Der Engländer Matthew Hickin, 44, lebt seit über 14 Jahren in Deutschland und spricht sehr gut Deutsch. Er war über 15 Jahre in der chemischen Industrie mit internationalen Aufgaben in den Bereichen Technik und Vertrieb betraut. Danach ist er sechs Jahre für Vaillant in der Akquise und später auch dem Operational Management in China tätig gewesen. Er bringt wenig Erfahrung mit Arbeitsbühnen mit, aber viel Erfahrung in der Führung von Unternehmen, besonders im Bereich des Kundendienstes. Sein Credo: Das wichtigste Kapital einer Firma sind die Mitarbeiter. Und er sieht sich als Teil dieses Teams und dem Grundsatz verpflichtet: „Der Kunde ist das Wichtigste.“

Kran & Bühne

■ **KB:** Deutschland war auftragstechnisch in den letzten Monaten und Jahren ein „Hort der Glückseligkeit“. Ist diese positive wirtschaftliche Situation nach wie vor vorhanden?

■ **Hickin:** Ich gehe davon aus, dass wir in Deutschland weiterhin gute Geschäfte machen werden. Aber auch Lavendon steht beispielsweise sehr gut in Frankreich da, ebenso in Belgien. Selbst in Großbritannien ist das Ergebnis sehr gut. In Deutschland ist die Zukunft

ungewisser als vor sechs Monaten. Aber in Deutschland wird, so meine ich, erst etwas mehr geklagt und dann bessere Geschäfte gemacht. Ein Understatement, das aber auch verlässlichere Perspektiven ermöglicht. Für Deutschland ist sicherlich ein moderates Wachstum zu erwarten. Der Arbeitsbühnenmarkt hat in Deutschland für die kommenden Jahre eine positive Zukunft. Für die Firma Gardemann sehe ich die Pflicht, diesen Markt zu professionalisieren, und dank Lavendon haben wir auch die Möglichkeit, dies zu tun.

■ **KB:** Als Teil der Lavendon-Gruppe – kauft man da lieber bei Schwester-Unternehmen Maschinen oder lieber direkt beim Hersteller?

■ **Hickin:** Wir kaufen grundsätzlich die Geräte neu, und dann natürlich vom Hersteller. Aber wir kaufen als Lavendon-Gruppe ein. In Deutschland werden wir sicherlich mehr investieren. Viele Maschinen werden ‚Neu gegen Alt‘ gekauft, aber es wird auch einige zusätzliche Geräte geben. Lavendon wird sich aus dem spanischen Markt zurückziehen. Die meisten Geräte davon gehen nach Belgien und Frankreich.

■ **KB:** Welches Alter ist für Arbeitsbühnen in einem Vermietpark das Beste?

■ **Hickin:** Das ist schwer zu beantworten. Für alle Maschinen

von 2 bis 100 Meter gibt es keine pauschale Antwort. Wichtig für uns ist das Feedback vom Kunden: Entspricht das Gerät noch seinen Ansprüchen oder nicht? Gardemann kann stolz auf den Zustand der vermieteten Geräte sein. Unsere Maschinen werden nach jeder Vermietung erst einmal durchgecheckt, bevor es wieder in die Vermietung geht. Ich sehe aber auch die Hersteller in der Pflicht, ihren Geräten eine konstante Stabilität und bessere Anwenderfreundlichkeit zu geben. Wir werden mehr denn je die so genannten „Life-Time-Cost“ in die Kalkulation miteinfließen lassen. Ersatzteilkosten und Ausfallquoten werden mehr berücksichtigt werden.

■ **KB:** Was war persönlich Ihr erster Eindruck der Arbeitsbühnenbranche?

■ **Hickin:** Es ist eine junge Industrie in einer interessanten Phase der Entwicklung. Es gibt eine hohe Identifikation der Mitarbeiter gegenüber Gardemann. Und Gardemann sowie Lavendon als größter Spieler am Markt haben für die Zukunft die besten Karten. Für mich selbst war es am wichtigsten, als erstes einen persönlichen Kontakt mit den Mitarbeitern aufzubauen. Dabei feststellen zu können, auf welchen Erfahrungsfundus wir angesichts einer großen Zahl langjähriger Mitarbeiter zurückgreifen können, war für mich schon beeindruckend.



In Frage kamen nur 20-Meter-Gelenkteleskope mit Elektroantrieb



Beim Umbau des Berliner Ostkreuz werden die Scheiben von innen eingesetzt