

Der stärkste Name am Markt

Mateco und Gardemann unter einem Dach: Wohin der Weg geht, will Rüdiger Kopf von Armin Rappen wissen, dem Geschäftsführer beider Unternehmen.



Armin Rappen, Geschäftsführer der Mateco



Die Hauptverwaltung von Mateco in Stuttgart



Eine Gardemann-Bühne in Lavendol-Farbe



Rot-Weiß sind die Farben von Mateco

K&B: Gardemann und Mateco. Warum hat man sich für den Namen Mateco entschieden?

Rappen: Zunächst werden noch bis zum 31. Dezember sowohl Mateco als auch Gardemann mit ihrem jeweiligen Markenauftritt bestehen bleiben. Ab dem Jahr 2018 werden beide Organisationen miteinander verschmolzen. Diese neue Organisation wird den Namen „Mateco“ tragen. Warum? Beide Unternehmen sind sehr starke und etablierte Marken. Gardemann hat jahrzehntelang seinen Fußabdruck im Markt hinterlassen. Diesen Markenwert wollen wir keinesfalls „ausradieren“, sondern ihn in der größeren Gesellschaft – das ist die Mateco – aufgehen lassen. So wollen wir vorhandene Kräfte bündeln und, was uns sehr wichtig ist, gegenüber unseren Kunden als ein eindeutiger Absender auftreten. Diesem Absender wollen wir den stärksten Markennamen auf dem Arbeitsbühnenmarkt geben: Das ist Mateco als Nummer 1. Bis es soweit sein wird, werden wir eine Übergangszeit schaffen, in der Kunden auch weiterhin Orientierungspunkte der Marke Gardemann finden können. Auch nach der Verschmelzung wird das Gardemann-Logo noch lange bestehen bleiben und nicht gänzlich aus dem Markt eliminiert. Hinter der Marke stehen mehr als nur ein rein optisches Zeichen wie Kundenorientierung und Werte. Davon wird vieles in die „neue“ Mateco mit einfließen.

In den letzten Jahren wurden einige kleinere Unternehmen gekauft. Jetzt ist ein „Großer“ geschluckt worden. Werden vorerst weitere Akquisen zurückgestellt?

Wir wollen auch weiterhin sinnvoll organisch und anorganisch wachsen. Das jedoch nicht um jeden Preis, sondern immer nur dann, wenn es sinnvoll ist. Beispielsweise dann, wenn wir damit noch näher bei unseren Kunden vor Ort sind, oder um unsere Produktrange und damit Verfügbarkeit zu erhöhen.

Sind nun doppelte Strukturen vorhanden, die bereinigt werden?

Dies ist vorhanden, aber nur in sehr geringem Ausmaß. So bestehen nach der Verschmelzung parallele Standorte in direkter Nachbarschaft zueinander, wie zum Beispiel am Standort Köln. Das ist für unsere Kunden kein Vorteil und zudem unwirtschaftlich. Deshalb werden wir bereits etablierte Standorte weiter ausbauen oder dort, wo es geografisch sinnvoll und wirtschaftlich ist, Standorte zusammenlegen oder neu bauen. Insgesamt betrifft dies jedoch aus heutiger Sicht nur vier Standorte. Die operativen Arbeitsplätze dieser Standorte werden alle gesichert, dies haben wir der Belegschaft bereits mitgeteilt. Unser Fokus liegt darauf, unseren Kunden die beste Dienstleistung zu bieten – das erreichen wir nicht durch einen Stellenabbau, sondern durch den Erhalt unserer Know-How-Träger.

Gibt es Synergieeffekte auf Mitarbeiterenebene?

Wie zuvor beschrieben, wollen wir wachsen und dem Kunden die beste Dienstleistung bieten. Bei den Synergieeffekten sehe ich eher einen Skaleneffekt. Das bedeutet, dass wir durch unsere vereinten Kräfte manche Dinge skalieren können, wie zum Beispiel ein größeres Niederlassungsnetz, bessere Erreichbarkeit, höchste Produktverfügbarkeit oder mit der bestehenden Mannschaft noch schlagkräftiger und effektiver zu sein – auch das ist am Ende ein Kosteneffekt. In vereinzelt Ausnahmefällen gibt es an der einen oder anderen Stelle manche Positionen, auch Führungspositionen, doppelt. Doch auch hier werden wir anstreben, keine Mitarbeiter zu verlieren, sondern eine für alle Beteiligten bestmögliche Lösung zu schaffen, um die Kompetenzen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Unternehmen zu halten.

Mateco ist Teil von TVH. Wird Mateco in neuen Ländern agieren?

Vom Grundprinzip her strebt die Vermietsparte innerhalb der TVH-Gruppe, „TVH Equipment“, ein Wachstum, auch in weiteren Ländern, an. Jedoch folgt diese Expansion immer dem Grundsatz, dass es sich um eigenständige Gesellschaften handelt. Heißt beispielsweise die Gesellschaft in Luxemburg oder Polen ebenfalls Mateco, handelt es sich dabei dennoch um eigene Gesellschaften. Und ja, TVH wird in der Vermietung auch über Ländergrenzen hinweg wachsen.

Werden die Gardemann-Maschinen jetzt neu lackiert?

Das nicht, nein. Es wird einen fließenden Übergang geben, in dem neue Maschinen unter der Marke Mateco gebrandet werden, jedoch wird nicht die gesamte bestehende Mietflotte umlackiert. Das ist nicht sinnvoll, da die Marke Gardemann wie schon gesagt eine gute Marke ist und die Umlackierung keinen Mehrwert für den Kunden hat.

Jetzt, da der Hauptkonkurrent weg ist, ändern sich die Preispolitik und der Preiskampf hierzulande?

Aus anderen Märkten mit vergleichbaren Firmenzusammenschlüssen ist bekannt, dass der Einfluss auf den Preis durchaus größer werden kann. Die Preispolitik von Mateco wird sich jedoch nicht ändern. Wir wollen auch weiterhin unsere Kundenbeziehungen erhalten und ein beständiger und verlässlicher Partner sein. Ein wichtiges Kriterium, aber längst nicht das wichtigste – aus meiner Sicht – ist der Preis.

Gibt es auf dem deutschen Markt zu viele Arbeitsbühnen?

Das glaube ich nicht, nein. Es ist durchaus ein steigender Bedarf zu erkennen. Vergleichen wir die Marktpenetration, also die Anzahl, wie oft eine Arbeitsbühne zum Einsatz kommt, beispielsweise mit Ländern wie England, dann sehen wir, dass sie dort deutlich höher ist. Auch hier sehe ich daher durchaus noch Potenzial.

Wird ein neuer großer Gegenspieler kommen?

Das müssen Sie den Wettbewerb fragen.

Sie sind seit acht Jahren bei Mateco. Haben Sie jetzt genug erreicht? Oder wohin geht Ihr Weg?

Zum einen: Ich bin da, und es macht mir nach wie vor Spaß. Zum anderen: Es liegt eine große Aufgabe vor mir und dem gesamten Team, die Verschmelzung zweier Organisationen und damit die Zusammenführung von fast tausend Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in eine Organisation. Das ist kein Prozess, der „mal eben“ in ein paar Monaten vollzogen ist, sondern seine Zeit dauert. Daher blicke ich auf acht Jahre voller Bewegung zurück, in der wir vieles erreicht haben und ich vieles gelernt habe. Vor mir sehe ich zahlreiche weitere spannende Jahre zum Aufbau der neuen, gemeinsamen Mateco. Sie wird das Beste von Mateco und Gardemann vereinen, das engste Niederlassungsnetz aufweisen, das qualifizierteste Personal haben und die größte Mietflotte im deutschen Arbeitsbühnenmarkt beheimaten. Das ist eine einzigartige Chance. Darauf freue ich mich. <<

