



Leopold Mayrhofer (l.) im Gespräch mit Rüdiger Kopf in der Systemlift-Zentrale



„Sind und bleiben unschlagbar“

Was bringt das kommende Jahr und wo liegen die Herausforderungen? Rüdiger Kopf im Gespräch mit Leopold Mayrhofer, Vorstandsvorsitzender der System Lift AG.

Ein Blick in die Zukunft gestaltet sich immer schwer. Lässt sich dennoch prognostizieren, wie sich der Markt entwickeln wird?

Ich bin davon überzeugt, dass auch in 2018 der Markt der Arbeitsbühnen eine Steigerung erfährt. Ein Plus von bis zu fünf Prozent halte ich für denkbar. Die Systemlift-Partner sind schon in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen, und wir werden weiter wachsen – wie im übrigen der Markt auch.

Welche Vorzeichen gibt es, die Sie zu diesem positiven Schluss kommen lassen?

Das kann man bereits heute schon sehen und zwar daran, dass wir jetzt schon zu wenige Maschinen haben. Die Nachfrage ist konstant hoch, und der deutsche Markt ist nach wie vor nicht gesättigt.

Wieso ist der Markt nicht gesättigt?

Vereinfacht kann man sagen: Wir müssen die Leute von der Leiter holen. Vor allem bei den Klein- und Kleinstbühnen ist noch ein enormes Potenzial vorhanden. Gerade im Innenbereich wird noch viel zu häufig auf Stufen gestiegen, weil die Vorteile der Arbeitsbühnen einfach noch nicht bekannt genug sind.

Wenn man den Blick auf die Aufgaben lenkt: Vor welchen großen Herausforderungen stehen wir 2018?

Wenn man das große Ganze betrachtet, wird dies die weitere politische Entwicklung sein. Die großpolitische Wetterlage mit ihren vielen Gewittern rund um die Welt wirkt sich auch bei uns aus. Vor allem, die Ungewissheit, wie sich diese Gewitter weiter entwickeln werden. Wichtig ist es jetzt, dass sich die EU auf stabile Beine stellt.

Und wenn man den Blick auf den Einzelnen richtet: Welche Hausaufgaben müssen die Unternehmen noch erledigen?

In der Branche stehen meiner Meinung nach vor allem die Personalfragen und die Mitarbeiterführung im Fokus des Wandels. Es gilt die Mitarbeiter so gut einzubinden, dass Sie Freude bei ihrer Arbeit haben. Ebenso wichtig ist, dass sie ihren Freizeitwert erhalten und nutzen. Denn ein guter Lohn ist das eine. Einen höheren Stellenwert bei den Mitarbeitern hat heutzutage das Arbeitsumfeld. Für überkommen halte ich daher alte patriarchische Strukturen.

Heißt das nicht auch, dass Firmenchefs sich ändern müssten?

Auf der Führungsebene muss etwas geschehen, sonst verändert sich es sich auf der Mitarbeiterebene.

Weil die Leute dann wechseln?

Genau. Man sollte jedem Mitarbeiter das Gefühl geben, dass er ein wichtiger Teil der Firma ist, und man sollte die Mitarbeiter einbeziehen und auch Verantwortung übertragen. Der Umkehrschluss wäre ja, dass der Kollege wegen jeder Kleinigkeit nachfragen muss – auch dann, wenn der Chef eigentlich im Urlaub ist.

Und was heißt das nun für die Chefs?

Als Chef muss man sich flexibel zeigen und Änderungen wahrnehmen. Wer agiert, wie er jedes Jahr agiert hat, der ist bald weg. Denn jedes Jahr ist ein anderes. Das heißt, dass man sich mit neuen Themen und Techniken beschäftigen muss und dies nicht alleine den Mitarbeitern überlassen sollte. Denn es gilt nach wie vor: Man sollte nicht warten, bis der Markt einen überholt, man sollte mit ihm gehen.

Der Sitz von Systemlift in Hannover





Das Systemlift-Logo findet sich auch auf den Geräten der Partnerfirmen

„Bei den Kleinstbühnen ist noch enormes Potenzial vorhanden“



Unterwegs auf allen Baustellen



Im Bereich der Arbeitsbühnenvermietung hat mit der Übernahme von Gardemann durch TVH, wozu Mateco gehört, eine Konzentration am deutschen Markt stattgefunden. Wird damit eine Neugründungswelle von kleineren Firmen stattfinden?

Es sind in den letzten Jahren schon viele neue Firmen entstanden. Ich erwarte nicht, dass jetzt viele weitere hinzukommen. Die guten Mitarbeiter, die ein Interesse an einer Selbstständigkeit hatten, haben den Sprung bereits gewagt. Und in Deutschland gibt es meines Wissens nach schon die meisten Vermieter. Diese regionale Marktbedienung ist schon sehr erstaunlich. Bezüglich des angesprochenen Personals, das durch die Fusion betroffen ist, da denke ich eher, dass es eine Wanderung von Firma A nach B geben wird, als dass sich da jetzt viele in die Selbstständigkeit begeben.

Mit diesen neuen großen auch internationalen Vermietern am Markt wie Mateco, Riwal usw. gilt da die Aussage: den Großen die großen Jobs und den Kleinen die kleinen?

Die Großen müssen die großen Jobs machen, weil sie für die Arbeiten, die unter anderem unsere Systemlift-Partner ausführen, nicht flexibel genug sind. Der deutsche Markt für Arbeitsbühnen ist anders gestrickt als andere Märkte. Unsere Partner machen viel durch kurzzeitige Anmietung. Dazu braucht man sowohl den passenden Fuhrpark als auch das passende Personal. Wir gehen bei Systemlift mehr und mehr dazu über, die Kundenbeziehung zu stärken und zu fördern. Und wenn wir diesen Weg weitergehen, sind und bleiben wir unschlagbar. Unsere Partnerunternehmen sind halt auch nach 17 Uhr erreichbar. Oder ein anderes Beispiel: ein Partner konnte einen Auftrag an Land ziehen, weil er eben rund um die Uhr den Service anbietet. Solch einen Service suchen zum Beispiel heutzutage Telefonfirmen.

System Lift wurde 2002 gegründet und startete 2003. Steht die Gruppe heute da, wo Sie sie vor 15 Jahren gerne gesehen hätten?

Die damals gesteckten Ziele haben wir recht früh erreicht – schon im Jahr 2007. Heute sind wir schon viel weiter als ich jemals gedacht hätte. Die Partner haben sehr gut verstanden, was für eine super Organisation sie da haben. Das hat auch mit dem Konstrukt von Systemlift selbst zu tun – das wir die Partner mit einbeziehen. Und natürlich auch die Gewinnbeteiligung. Seit der Gründung haben wir mehr als fünf Millionen Euro ausgeschüttet. Das, was wir einnehmen, geht fast 1:1 an die Partner.

Ist Geld alles, was die Partner von dem System haben?

Nein, da gibt es jede Menge Vorteile: klare Einkaufsrichtlinien mit Preislisten, das System-Card-Schulungssystem, klar geregelte Untereinander-Vermietstrukturen, gemeinsames Marketing und Support beim Internetauftritt, um nur einiges zu nennen. Und falls es gerade regional mau ist, kommt meist Arbeit über das System herein.

Von Anfang an sind Sie mit dabei. Gibt es etwas, worauf Sie stolz sind?

Zum einen, dass wir eine sehr anerkannte Organisation sind. Zum anderen aber auch, das man mich in der Branche als kompetente Person wertschätzt. Vor allem aber, dass ich mit dem überwiegenden Teil der Systemlift-Partner ein freundschaftliches Verhältnis habe.

Ist in all der Zeit alles rund gelaufen?

Gestottert hat es nie so richtig arg. Auch in den Jahren 2007 und 2008 hatte ich nie das Gefühl von wirklich schwierigen Zeiten.

Systemlift selbst wurde 2002 gegründet, aber wie alt ist die Gruppe?

Wenn man es genau nimmt: über 25 Jahre, weil die Ringliftpartner von damals Systemlift gegründet haben.

Und wie lange wird Leopold Mayrhofer dabei sein?

So lange ich Spaß an der Arbeit habe. Ich habe vor kurzem dem Aufsichtsrat zugesagt, noch einmal fünf Jahre dranzuhängen. Eines Tages wird es aber einen Nachfolger geben, da sind wir nicht untätig. <<