

# Mutige Investition als Zeichen von Stärke

## Flotte von 130 Cat Baumaschinen baut auf enge und starke Partnerschaft

DORSTEN (SR). Würden sie eine Schlange bilden, kämen sie auf stolze 8,88 Kilometer. Die Rede ist von 1 200 Cat Radladern vom Typ 966. Einen solchen Streckenrekord kann das Vermietunternehmen Manfred Hoffmann Baumaschinen Industrieservice – seit der Firmengründung am Aschermittwoch 1980 – vorweisen. Radlader in der 23-Tonnen-Klasse gelten dort als Brot- und Buttermaschinen in der Mietflotte. Den Stellenwert der Radlader unterstreichen mehr als 500 Einheiten, die im Mietpool vertreten sind, aber auch die Baumaschinen-Marke Cat ist deutlich präsent: 50 Prozent der Geräte laufen unter gelb-schwarzem Branding. Der 1 200. Jubiläumsradlader, vorgesehen für Einsätze in der Gewinnungsindustrie, symbolisiert die langjährige Partnerschaft mit Caterpillar und Zeppelin. Das unterstreicht auch die jüngste Investition in eine Flotte von 130 Maschinen, die das Mietunternehmen bei seinem Hauptlieferanten Zeppelin vor einem Jahr in Auftrag gab.

In dem Maschinenpaket sind Radlader wieder stark vertreten. Sie machen 35 Prozent aus – die Bandbreite reicht von kompakten Modellen wie einem Cat 906

Ausstattungsünsche auf der Kundenseite und gleichzeitig eine große Komplexität im Produktportfolio. Und wer die Wahl hat, hat auch die Qual“, räumt Barbara Hoff-

der Teile. Langfristige Verfügbarkeit und Produktivität der Geräte sowie ihr Werterhalt sind zentrale Themen, die konsequent verfolgt werden.



Die Bandbreite reicht von kompakten Modellen wie einem Cat 906 bis hin zu einem Cat 988 in der Spezialausführung Steel Mill Blockhandler.

an, abgerechnet wird dann nach Kubikmeter, Quadratmeter oder Tonne. Doch nicht nur Kunden sind vom Fachkräftemangel betroffen; auch das Vermietun-

Wie sieht der Sekundärmarkt für elektrische Baumaschinen aus? Welche Haltbarkeit hat eine Batterie? Aktuell zeichnet sich für uns noch nicht die eine Lösung ab“, meint Barbara Hoffmann.

**Manfred Hoffmann:** „Da unsere Geschäftsidee der Vermietung von schweren Baumaschinen mit Full Service neu im Markt war, mussten wir lange daran arbeiten, uns einen Namen zu machen.“

bis hin zu einem Cat 988 in der Spezialausführung Steel Mill Blockhandler. Des Weiteren bestand diesmal auch Bedarf an Kettenfahrzeugen: 30 Kettendozer, darunter allein elf Raupen vom Typ D8, aber auch über 20 Kettenbagger, vornehmlich die Modelle Cat 323 bis 352, bilden daher den neuen Grundstock. „Da Zeppelin ein Full-Liner ist, der mit den Maschinen von Caterpillar über ein großes Produktportfolio verfügt, haben wir ein sehr breit gestreutes Investment platziert“, erklärt Diplom-Volkswirtin Barbara Hoffmann, geschäftsführende Gesellschafterin. Damit bewies sie Mut und zeigte unternehmerisches Risiko. „Wir sind trotz der schwierigen konjunkturellen Rahmenbedingungen in Vorleistung gegangen und

mann ein. Das bedeutet: Standardausstattung ist kaum noch gefragt. Das führt ihr Mann, Diplom-Volkswirt Peter Lormann, weiter aus: „Radlader oder Bagger sind inzwischen Universalmaschinen geworden, die eine Vielzahl an Funktionen vereinen. Die Baumaschinen sind zentral vernetzt und CAN-Bus-gesteuert. Änderungen im Nachgang, wie einen Schnellwechsellerkreis nachzurüsten, sind keine Option mehr. Deswegen wünschen wir uns eine einfache und transparente Darstellung der Produkt- und Feature-Vielfalt. Eigentlich sehen wir uns als Profis auf diesem Gebiet, aber wenn es um Maschinenenergien geht, benötigen auch wir immer mehr transparente Aufklärung und Unterstützung durch den Händler. Gehört die GPS-

Doch beschränkt sich das Unternehmen nicht nur auf sein Kerngeschäft, sondern hat seit Jahrzehnten auch das Sale-and-Lease-back-Geschäftsmodell etabliert. Dieses ermöglicht Kunden, ihren Maschinenfuhrpark – komplett oder einzelne Geräte – zu verkaufen und zurückzumieten. Konzentration auf

**Manfred Hoffmann:** „Unser neues Geschäftsmodell wurde in den Anfangsjahren nicht immer begeistert aufgenommen. Oft hörten wir, wie die Kunden mit den Worten abwehrten: Mein Opa hat in neue Maschinen investiert, mein Vater hat investiert und ich beabsichtige ebenfalls nicht zu mieten, sondern zu kaufen.“

Kernkompetenz ist die Devise des Vermietunternehmens. „Wir ersetzen die Technik in Absprache mit dem Kunden und tauschen unter Gesichtspunkten der Effizienz alte Maschinen gegen Neugeräte. Als herstellerunabhängiger Vermieter legen wir Wert auf passgenaue Lösun-

ternehmen selbst muss Vorsorge treffen, um Mitarbeiter zu finden und zu binden. Das erfolgt durch konsequente Aus- und Weiterbildung, insbesondere von angehenden Baumaschinen-Mechatronikern und Konstruktionsmechanikern. „Das ist die eine Seite, die andere: Wir versuchen, das Team zu entlasten, indem wir verstärkt digitale Tools einsetzen“, so Barbara Hoffmann. Hierzu können Systeme vom Hersteller unterstützen, wie sie Caterpillar und Zeppelin anbieten, etwa im Bereich des Flottenmanagements.

Seit der Firmengründung 1980 galt es, stets flexibel auf Herausforderungen zu reagieren. So wurde auch das Zechensterben im Ruhrgebiet in den 90er-Jahren gemeistert, weil es gelang, das Geschäft über den Einstieg in andere Industrien zu substituieren. „Mit dem Ausstieg aus den fossilen Energien und dem Pfad zur Klimaneutralität befinden wir uns in einem weiteren großen Transformationsprozess. Es ist grundsätzlich gut, auf mehreren Füßen zu stehen und in einer sich schnell wandelnden Welt sowohl flexibel als auch bodenständig zu bleiben“, erklärt Barbara Hoffmann. Ihr Vater hatte vor 45 Jahren die Idee, in den ersten Cat Radlader zu investieren. „Wir freuen uns sehr, dass unsere Art der Dienstleistung im Markt seitdem gefragt ist. Die Herstellerunabhängigkeit



Fokus auf den Service: Langfristige Verfügbarkeit und Produktivität der Baumaschinen sowie ihr Werterhalt sind zentrale Themen, die das Unternehmen konsequent verfolgt. Fotos: Manfred Hoffmann

haben antizyklisch agiert. Damit setzen wir ein Zeichen und zeigen: Wir sind zuversichtlich, was den Bedarf im Markt betrifft, und sehen den großen Stau bei Infrastrukturmaßnahmen sowohl für den Neubau als auch bei der Instandhaltung. Deswegen sind wir froh, dass wir Kundenanfragen mit neuester Technik bedienen können.“

Vorrüstung wie in der Vergangenheit noch zum Lieferumfang oder nicht mehr? Was kann die mitgelieferte Wiegeeinrichtung?“

Kundenwünsche wahrnehmen und sie konkret umsetzen, das ist die Basis für den Erfolg in der Maschinen-Vermietung. Deswegen wurde das Vertriebsteam bei Manfred Hoffmann breiter aufgestellt und hat auch neue Kunden im Fokus, die nicht nur Großgeräte nachfragen, sondern sich auch Baumaschinen mit kompakter Bauweise wünschen. „Bislang haben wir uns auf Maschinen ab 20 Tonnen aufwärts konzentriert, doch nun haben wir uns breiter ausgerichtet. Dies zeigt sich auch im wachsenden Anteil von Umschlaggeräten“, erklärt die geschäftsführende Gesellschafterin.

gen für unsere Kunden bei gleichzeitig schlanken Organisationsstrukturen. Wir möchten alles aus einer Hand anbieten“, meint Peter Lormann.

**Manfred Hoffmann:** „Einen deutlichen Schub nach vorne verspürten wir Anfang der 2000er-Jahre, nachdem sich die ersten Industriekunden für unser Geschäftsmodell entschieden hatten.“

Inzwischen geht das Angebot noch viel weiter: Eine eigene Abteilung hat auch die Beschaffung von Betriebspersonal für Kunden übernommen und kümmert sich um die Suche nach qualifizierten Fahrern – weit über die Landesgrenzen hinaus. Das Schwesterunternehmen Hoffmann Baumaschinen Erdbewegungen bietet Massentransporte und Erdbauarbeiten

schnelle Behebung von Störungen. Keiner von uns verschließt sich gegenüber einem wirtschaftlichen und wirksamen Klimaschutz. Als Familienunternehmen denken wir langfristig und investieren in die Zukunft. Doch wir betrachten nicht nur die Technologie allein, sondern haben auch die Nachhaltigkeit der Geräte im Blick. Hier sind noch Fragen offen:

ermöglicht es uns, auf Produkte zu setzen, die sich im Markt durchsetzen, weil die Kundschaft genau diese Maschinen benötigt und verlangt“, so Peter Lormann. Das soll auch in Zukunft gelten, wenn die 45-jährige Firmengeschichte des Familienunternehmens weitergeschrieben wird. Dass das Unternehmen an langfristigem Wachstum interessiert ist, belegt auch der Standort Schwarzhöhe in Brandenburg, der seit über 30 Jahren besteht. 2024 wurde der Neubau eingeweiht, der ein Bekenntnis zur Lausitz ist. „Er soll den Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten signalisieren, dass wir weiterhin an die Region glauben. Wir möchten hier als zuverlässiger Arbeitgeber und Geschäftspartner mit langfristigen Interessen wahrgenommen werden“, fügt Barbara Hoffmann hinzu. In der Nähe von Ballungsgebieten und Tagebaustätten sieht der Familienbetrieb Potenzial für Infrastrukturprojekte, Gewinnung und Aufbereitung sowie Reaktivierungsaufgaben. Dort kann ein Teil der Cat Maschinenflotte in Zukunft gute Dienste leisten und das kompetente Team die Mietkunden individuell unterstützen.

**Manfred Hoffmann:** „Heute belegen die Zahlen, dass mit unserer Geschäftsphilosophie der Miete europaweit von Spitzbergen bis Gibraltar über zehn Milliarden Euro Umsatz erwirtschaftet werden.“

Wichtig ist, dass immer fair miteinander umgegangen wird. Mit den Jahren ist hier eine echte und starke Partnerschaft mit Zeppelin entstanden, die auf einem regen Austausch zwischen den Mitarbeitern beider Unternehmen über alle Abteilungen aufbaut. So konnte die Zusammenarbeit auch auf zwischenmenschlicher Ebene wachsen“, macht Barbara Hoffmann deutlich.

Fahrerkomfort und Ergonomie sind dabei wesentliche Kriterien, auf die es den Kunden in Zeiten des Fachkräftemangels immer stärker ankommt. Diese Aspekte schlagen sich auch in Produktivität und Effizienz nieder. „Wer entspannt am Joystick sitzt, der wird mit seinem Arbeitsgerät auch effizient arbeiten und kann so die technischen Vorteile ausschöpfen“, ist Peter Lormann überzeugt. Das wirkt sich auf alle Bereiche aus: Die Maschine hat einen geringeren Kraftstoff- und Verschleißteilverbrauch. Somit ist Ergonomie im doppelten Sinne nachhaltig, weil sie einen angenehmen Arbeitsplatz schafft, aber auch zum Klimaschutz beiträgt.

Wie der Firmenname Manfred Hoffmann Baumaschinen Industrieservice unterstreicht, liegt ein großer Schwerpunkt seit Jahrzehnten bei Dienstleistungen. Hierzu gehört ein Full Service mit allem, was rund um den Betrieb von Baumaschinen dazuzählt, wie Inspektionen oder der Austausch bodenberühren-



Firmengründer Manfred Hoffmann mit seiner Tochter Barbara Hoffmann und ihrem Mann Peter Lormann.