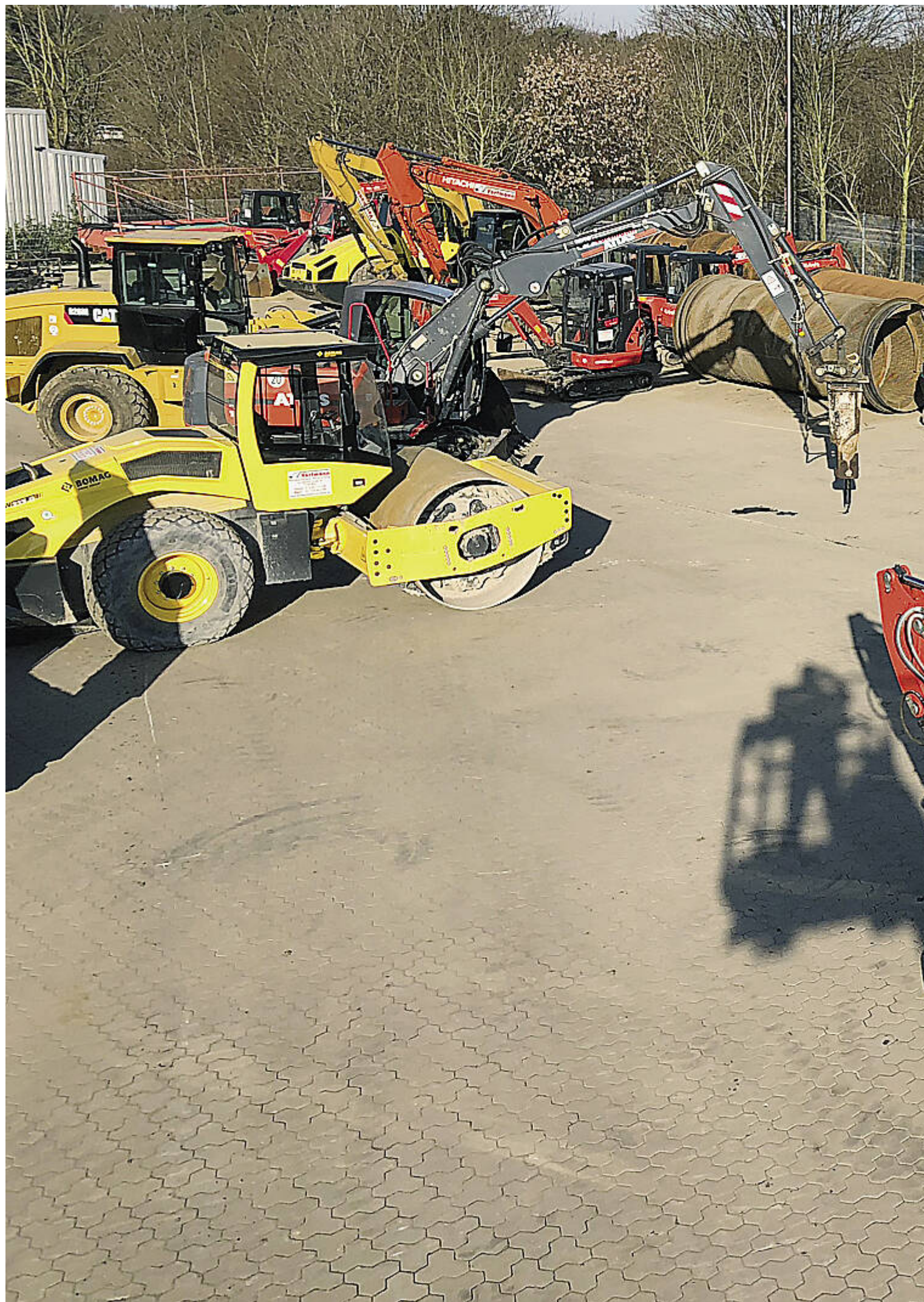


Vortmann Baumaschinen

Ausgetretene Pfade verlassen

Ungewöhnliche und erfolgreiche Geschäftsentwicklung – Immer neue Chancen genutzt – Konsequenz neue Geschäftsfelder erschlossen – Gebrauchtmaschinenhandel und Maschinenvermietung sind heute die starken Standbeine – Schnelle und preiswerte Ersatzteilversorgung als Erfolgsfaktor



Im Halbrund aufgefahren: Baumaschinen verschiedener Fabrikate.

Im klassischen Landtechnik-Handel nimmt der Einfluss auf das Produkt-Portfolio durch Hersteller stetig zu. Gleichzeitig ändert sich die Kundenstruktur, vom reinen landwirtschaftlichen Betrieb und landwirtschaftlichen Lohnunternehmen zu Betrieben mit kommunalen Arbeitsbereichen oder Tätigkeiten in der Bauwirtschaft. Der Ersatzteilgroßhändler Kramp hat diesen Trend bereits vor neun Jahren erkannt und das Sortiment Baumaschinen kontinuierlich ausgebaut. Ein Gespräch mit Reinhold Vortmann, Geschäftsführer der Vortmann Baumaschinen GmbH & Co. KG und Vortmann Transport GmbH in Marl macht deutlich, wie eine gute Partnerschaft den Wandel trägt, vertrauend auf das Kramp-Motto: It's that easy.

Vom Hobby zum Beruf: Vortmann hat mit dem Handel gebrauchter Kleintraktoren und Ballenpressen begonnen. Anfangs aus Spaß, dann professionell. Im Laufe der Unternehmertätigkeit ergaben sich immer wieder ergänzende Geschäftsfelder, so dass Vortmann heute ein versierter Baumaschinen-Vermieter und Händler gebrauchter Baumaschinen ist, den seine Kunden wegen seiner Flexibilität und Zuverlässigkeit schätzen und der mit Kramp einen verlässlichen Partner an seiner Seite hat. Wir sprachen mit ihm über seine Unternehmensentwicklung.

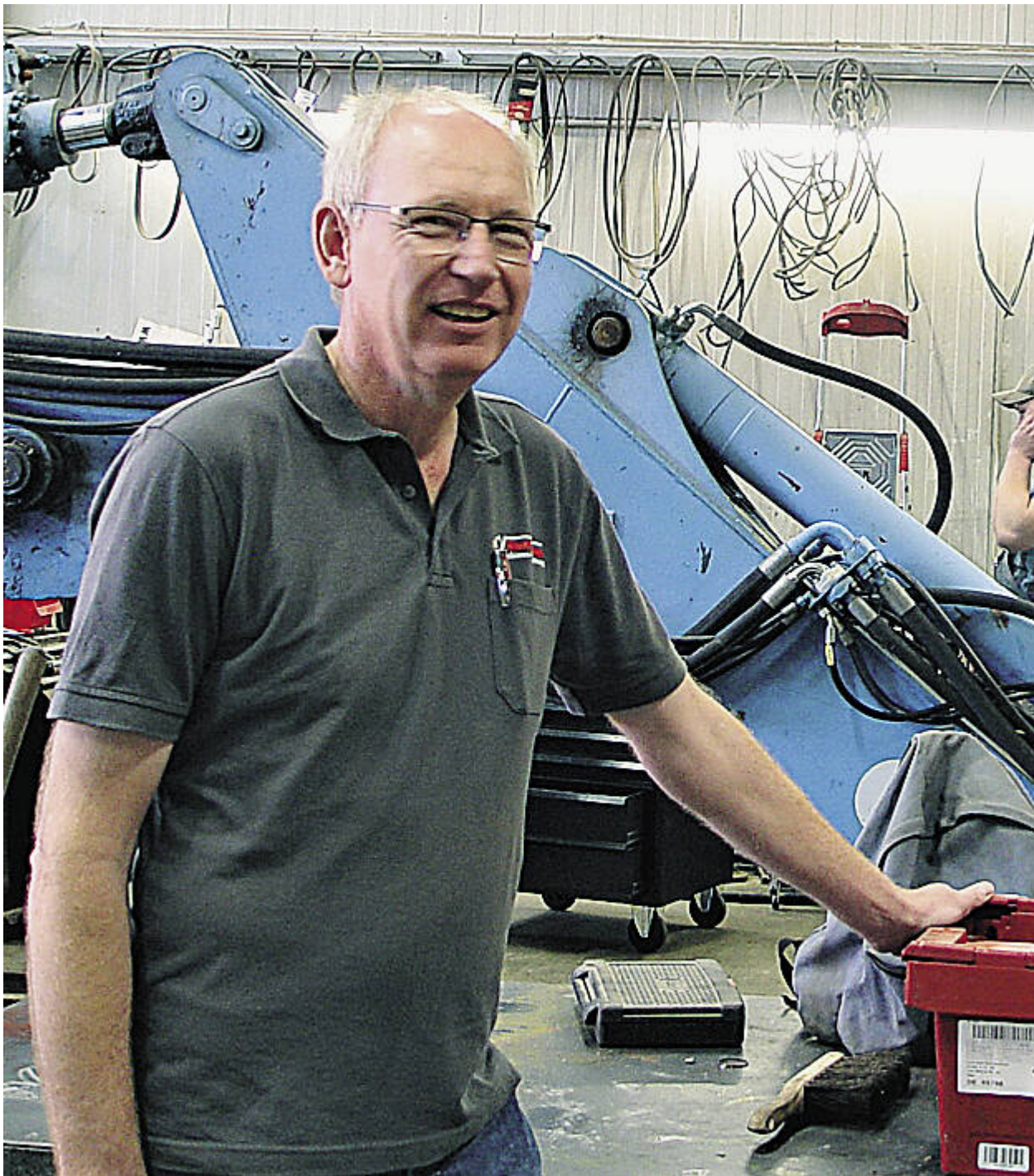
1997 Gründung des Landmaschinenhandels in der Scheune hinter „de Swatten Jans“, der elterlichen Gaststätte. Ab 2000 Portfolio erweitert um Baumaschinen und die Vermietung von Baumaschinen, Transport von Schüttgut und Erdbau.

Fuhr- und Maschinenpark: 130 Fahrzeuge mit StVO-Zulassung, darunter Lkw, Auflieger, Werkstattfahrzeuge, Zugmaschinen, Tieflader, ca. 50 Kleinbagger, 50 Großbagger aller Klassen, weitere 300 Baumaschinen wie Rüttelplatten, Kompressoren, Walzen, Sieb- und Brechanlagen, Hubsteiger in verschiedenen Ausführungen.

Mitarbeiter: 70

Marken: alles, was für die jeweiligen Arbeiten auf dem Markt ist und sich bewährt hat.

Das Interview führte Kai Hasse



Reinhold Vortmann: „Fahnen von Baumaschinenherstellern finden sie bei uns nicht, die roten Kramp-Boxen überall.“



Die Sieb- und Brechanlagen gehören zu den „Großen“ im Portfolio, die „Kleinen“ sind Rüttelplatte und Kompressor.



Für den regelmäßigen Service stehen die mobilen Werkstattwagen bereit.



Portrait

eilbote: Sie haben vor mehr als 20 Jahren mit dem Landmaschinenhandel begonnen. Wie war der Start?

Reinhold Vortmann: Als ausgebildeter Landmaschinenmechaniker war ich in einem Lohn- unternehmen angestellt. Kleine Traktoren kaufen, reparieren und verkaufen war mein Hobby. Das Grundstück der elterlichen Gaststätte „de Swatte Jans“ liegt strategisch gut an einer viel befahrenen Straße. Dort habe ich den aufbereiteten Traktor positioniert, ein Pappschild rein: „zu verkaufen“. Der Strukturwandel in der Landwirtschaft brachte viele kleine Traktoren auf den Markt, gleichzeitig gab es dafür eine Nachfrage von Pferdehaltern.

Der Strukturwandel erreichte aber auch die Lohnunternehmer, und ich stand auf der Straße.

Ja, was macht man jetzt: das Hobby zum Beruf. Habe mir beim Amt einen Gewerbeschein geholt und war damit Landmaschinenhändler. Zu den Kleintraktoren kamen schnell die Kleinballen-Pressen. Die sollten trocken präsentiert werden, sonst rosten die relevanten Bauteile. Ich hatte keine Maschinenhalle. In der Scheune hinter unserem Gasthof war schon die Werkstatt untergebracht. Als in der Nachbarschaft eine Gärtnerei den Betrieb einstellte, fragte ich, ob ich eines der Gewächshäuser mieten könnte. Da waren die Pressen optimal präsentiert – trocken, hell und sommerlich heiß.

Und wie wird man dann zum bedeutenden Baumaschinen-Dienstleister?

Bis dahin war ich im Landmaschinenhandel als Alleinunterhalter tätig, ein langjähriger Freund unterstützte mich in seiner Freizeit bei der Maschinenakquise, das hieß: Wochenblatt direkt von der Post abholen, anschließend vom Wohnzimmer aus die Annoncen abtelefonieren. Als ein Bekannter mich fragte, ob ich nicht seinen Kippsattelzug und den Maschinenführer gleich mit übernehmen wolle, Aufträge seien auch „im Paket“, habe ich nicht lange überlegt. Mit dem ersten Sattelzug hatte ich dann meinen ersten angestellten Mitarbeiter. Das lief ziemlich schnell ziemlich gut. Den ersten Radlader kaufte ich, weil wir rund ums Haus einige Erdbewegungen vornehmen wollten. Schon während unserer Arbeiten gab es Anfragen, wo man den Radlader mieten könne – klar, bei mir (lacht).

Wie organisieren Sie Ersatzteile und Werkstatt?

Spezielle Bauteile beziehen wir direkt vom Hersteller. Alles, was sich rund um Verschleißteile dreht und in Werkstatt und Service sonst gebraucht wird, beziehen wir via Kramp.

Kramp hätte schon viel früher Partner sein können. Meine erste Anfrage, als ich Traktoren via Pappschild an der Straße und Pressen aus dem Gewächshaus verkauft habe (lacht), also quasi mein analoges Start-up in der Scheune vorbereitete, hat man meine Anfrage wohl nicht ganz ernst genommen. Inzwischen ist unser Verhältnis erwachsen, ja partnerschaftlich geworden. So haben wir unsere erste Hydraulikpresse über Kramp bezogen. Kramp freut sich über zahlreiche Bestellungen und wir uns über prompte Lieferung zu fairen Konditionen.

Wie sehen Sie die betriebliche Weiterentwicklung? Sind neue Betriebszweige geplant?

Wir sind hier in der Region Marl. Den Menschenschlag hier verbindet die Bodenständigkeit des Münsterlandes, der Pragmatismus des Ruhrgebietes und die Aufgeschlossenheit der Niederländer. Die Betriebsentwicklung war ja nicht „geradlinig“. Wir haben bisher immer Chancen erkannt und uns die Flexibilität erhalten, schnell zu reagieren. Darum bin ich zuversichtlich, wir haben eine gesunde Größe und halten auch jetzt die Türen offen. Ich denke wir werden auch zukünftig unseren Weg mit Kramp fortsetzen, denn in unserer Philosophie, wenn man das so nennen will, sind wir sehr ähnlich.

Kurze Zeit später erweiterte die Stadt Marl das Gewerbegebiet, und ich hatte jede Menge Aufträge direkt vor der Haustür. Da waren wir im Geschäft rund um Erdarbeiten. Vor gut 15 Jahren kam die Bauwirtschaft ins Schlingern. Für kurze Zeit standen sehr viele, verhältnismäßig junge gebrauchte Baumaschinen zum Verkauf. Im Kauf und Verkauf von Gebrauchtmaschinen hatte ich ebenso viel Erfahrung, wie in der Beurteilung des technischen Zustandes einer Maschine. Also haben wir bei allem zugeschlagen, was uns für unsere Dienstleistungen geeignet erschien. Einen Teil der Maschinen brauchten wir schon für unsere Aufträge. Nach und nach bewegte sich auch in der Bauwirtschaft dann wieder einiges. Bauunternehmen fragten kurzfristig nach geeigneten Geräten und Maschinen an. Mieten oder kaufen. So entwickelte sich, parallel zur Dienstleistung auf den Baustellen, der Handel und die Vermietung mit gebrauchten Baumaschinen zu einem weiteren Standbein. Das Geschäft mit Kleintraktoren und den kleinen Pressen lief zu dem Zeitpunkt bereits aus. Die Landmaschinen-Hersteller hatten erkannt, dass es auch für kleinere Maschinen Nachfrage gibt.

Vortmann findet man sofort. Man sieht aber keine Flaggen von Maschinenfabrikaten. Sind Sie Vertragspartner von Herstellern?

Nein, wir sind keine Vertragspartnerschaft eingegangen. Sicherlich böte das einige Vorteile. Unser Augenmerk liegt auf den Baustellen-Dienstleistungen, der Vermietung von Arbeitsgespannen und Maschinen. Der Handel ergänzt unser Angebot. Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung mit gebrauchten Maschinen bleiben wir den Marken gegenüber aufgeschlossen und flexibel. So können wir mit jedem Hersteller arbeiten, mit den jeweils optimalsten Modellen – und haben zudem mit Kramp im Rücken einen starken Ersatzteillieferanten. Bekannte Namen finden sich unter den Marken ebenso wie weniger bekannte. Und seit einiger Zeit haben wir auch wieder Traktoren im Portfolio. Nicht mehr die „Kleinen“, jetzt aber die Großtraktoren.