



Immer schön flexibel bleiben



Zwei flexible Partner: Bruno Vallant (links, Fa. BVB) und Georg Baden (Fa. Huppenkothen) Fotos: BVB, Stehno

Geschäftlich aktiv ist Firmengründer Bruno Vallant seit 1995. Damals begann er mit der Gartengestaltung. Fünf Jahre später weitete er sein Geschäftsfeld auf Baumaschinenvermietung aus: Mit einer treibende Kraft dahinter war die Firma Huppenkothen, die ihm vorerst einige Geräte leihweise auf den Hof stellte.

„Die ersten zwei Jahre waren hart“, resümiert der Firmeninhaber heute. „Mit den ersten Erträgen begannen wir dann, weitere Maschinen erstmals auch zu kaufen.“ Heute umfasst sein Park mehr als sechzig Eigenmaschinen – sie alle für ein „Familienfoto“ auf den Hof zu kriegen, ist laut Aussage seines Besitzers heutzutage „nicht einmal zu den Weihnachtsfeiertagen möglich“ – und ca. 20 Leihgeräte von Huppen-

Das Mietgeschäft erzielt im Baumaschinenhandel einen immer größeren Marktanteil. Wie man das macht, haben wir uns in Lanzenkirchen südlich von Wiener Neustadt am Beispiel der Firma BVB angeschaut.

kothen, die ihm sein Betreuer Georg Baden vermittelt hat.

„Man muss halt immer schön flexibel sein und sich den Markterfordernissen anpassen,“ ist das Resümee, wenn Bruno Vallant heute auf das fast vollständige Jahrzehnt dieser Geschäftstätigkeit zurückblickt. „Die Zeit brachte aber mit sich, dass alles immer kurzfristiger wird und man schneller reagieren können muss,“ fasst der BVB-Boss die Entwicklung in den letzten paar Jahren zusammen. Unterstützt wird er in seinem Betrieb dabei nur von Elke Rieck, die am Vormittag das Telefon abhebt und die Einsatzpläne der Maschinen koordiniert, sowie von Jürgen Watzek, der mit einem Scania- oder MAN-Truck in 80 % aller Fälle die Leihmaschinen zustellt oder mit einem Mercedes Sprinter Kleingeräte ausführt und wieder abholt. Zum Kundenkreis von BVB zählen übrigens nicht nur Häuslbauer im Umkreis der Bezirkshauptstadt, sondern auch Konzerne wie Strabag, Reiterer oder Handler.

Merkt Bruno Vallant die Krise auch in seinem Geschäft? „Noch kaum,“ kommt kurz entschlossen seine Antwort auf meine Frage. „Wir hatten heuer nur einen relativ harten Winter, den haben wir natürlich gespürt, aber der April-Umsatz lag heuer dann wieder auf dem gewohnten Niveau.“



Der Firmenchef Bruno Vallant vor einem Teil seiner Mietflotte

Zurück zum Flexibel bleiben: Das ist rein zufällig nicht nur das Motto von BVB, sondern auch jenes von Huppenkothen. „Wir sind auch so flexibel wie möglich,“ unterstreicht schließlich auch Georg Baden. „Statt den Kunden mit einem unüberschaubaren Maschinenangebot zu überfordern, beschränken wir uns nicht nur bei Minibaggern auf ausgewählte Modelle einer Baureihe. Von denen kennen wir dann im Laufe der Jahre alle Schwachstellen – wenn sie überhaupt noch welche haben – und haben im Ernstfall dann alle erforderlichen Ersatzteile auf Lager, können diese promptly liefern und die Ausfallzeit der Maschine so kurz wie möglich halten.“

So einfach kann es sein, auch in angeblich so schwierigen Zeiten Erfolg zu haben. ☒