

Geld verdienen mit dem Straßenstrich

Mit ihren Spezialfahrzeugen zum Auftragen von Fahrbahn-Markierungen ist die Hofmann GmbH Maschinenfabrik und Vertrieb aus Rellingen weltweit Marktführer.

Das Geschäft mit dem Straßenstrich boomt – vor allem vor den Toren der Hansestadt Hamburg. „Was den Absatz angeht, standen wir nie besser da als heute“, erklärt Torsten Pape, Vertriebsleiter der Hofmann GmbH aus Rellingen (Kreis Pinneberg). Das in dritter Generation geführte Familienunternehmen hat sich auf die Herstellung von Fahrzeugen zum Auftragen von Fahrbahn-Markierungen spezialisiert. Die Technik aus Schleswig-Holstein ist weltweit gefragt. In 121 Ländern rollen die Markier-Maschinen über den Asphalt – und sorgen damit für Sicherheit auf Straßen oder auch Flughäfen.



Straßenmarkierfahrzeug der „ersten Stunde“: Typ H25, Baujahr 1965, der Hofmann GmbH aus Rellingen.

Ob Saudi-Arabien oder exotische Länder wie Mauretanien, Eritrea und Barbados – das Auslandsgeschäft ist für den Nischen-Hersteller das wichtigste Standbein. Auf allen fünf Kontinenten. Etwa 90 Prozent der in Rellingen gefertigten Spezialfahrzeuge und Maschinen gehen in den Export. Die Marke „Made in Germany“ habe im Ausland ein „unheimlich hohes Standing“, weiß Vertriebsleiter Torsten Pape. Das schlägt sich in vollen Auftragsbüchern nieder. Im Geschäftsjahr 2006 verzeichnete die Hofmann GmbH ein Umsatzplus von 20 Prozent. Dabei profitiert der von Frank Hofmann (67) und seinem Sohn Jan (31) geführte Betrieb auch von der EU-Osterweiterung.

„Wir müssen weiter ausbauen, sonst schaffen wir es nicht, die Auftragslage zu bewältigen.“ Für den 43-jährigen Vertriebschef ist die Richtung klar. Dabei hat die Hofmann GmbH schon in den vergangenen Jahren personell deutlich aufgestockt – von 67 Mitarbeitern Ende 2000 auf jetzt 90. Nach Fertigstellung des neuen Regal-

lagers auf dem Betriebsgelände an der Industriestraße, durch das mehr Platz in der Produktion geschaffen werden soll, wird es dann nur noch eine Frage der Zeit sein, bis die magische Grenze von 100 Beschäftigten überschritten ist. Pape: „Der Bedarf für Markierungsmaschinen wird weltweit steigen, umso mehr Länder zu Industrienationen streben.“

Das Geheimnis des unternehmerischen Erfolgs liegt im Verfahren zum Aufbringen der Farbe. Die Markierung muss nicht nur eine belastbare Verbindung mit dem Untergrund eingehen, sondern nachts und bei Nässe reflektieren. „Unser Anspruch ist eine qualitativ hochwertige Sicherheitsmarkierung“, sagt Pape. Und dafür besitzt die 1952 gegründete Firma zahlreiche Patente. Die Spritztechnik ist entscheidend. Für die Kunden bedeutet das: In kurzer Zeit viel Strecke in guter Qualität zu schaffen. Zeit ist Geld, so Torsten Pape: „Es ist ein Unterschied, ob ich einen oder sieben Kilometer schaffe.“

Die „Road-Runner“ unter den „selbst-fahrenden Maschinen“ aus Rellingen erreichen in der Spitze bis zu 15 Stundenkilometer – und tragen ganz nebenbei Kaltfarbe, Thermo- oder Kaltplastik präzise auf. Die Breite der Markierungen richtet sich nach dem Wunsch der Kunden. Von drei bis 90 Zentimetern ist nichts unmöglich. Handgeführte Geräte und Aufsitzer im Minitrecker-Format stellt die Hofmann GmbH nahezu komplett selbst her, Lkw-Gestelle werden technisch aufgerüstet.

Derzeit tüftelt die Entwicklungsabteilung an einem Verfahren, um die Sicherheitsfarbe auch auf nassem Untergrund aufbringen zu können. Aus gutem Grund: Das Zeitfenster für Fahrbahn-Markierungen liegt beispielsweise in Island bei nur drei Monaten. Erste Praxistests laufen bereits in Hessen. „80 Prozent des Weges haben wir hinter uns“, sagt Torsten Pape. „Wir sehen das nicht als Problem an, sondern als Herausforderung. In ein bis zwei Jahren wird die Technik serienreif sein.“

Für Torsten Pape gehört die Fahrbahn-Markierung auf den Asphalt wie die Butter ins Regal. „Wir machen die Straßen erst befahrbar“, erklärt der Vertriebschef den Hofmann-Slogan „The Road Definers“. Denn: „Jeder gebaute Kilometer muss markiert werden.“ Das wissen auch die Kunden: Der Straßenstrich schafft eben nicht nur Sicherheit, mit ihm lässt sich auch gut Geld verdienen. Jens Neumann



Quelle:
wirtschaft
zwischen Nord- und Ostsee
 Ausgabe Kiel
 04/2007, Seite 5