



# Breit aufgestellt

**B.W.L.** Ein Standbein ist der hochwertige Mietpark, das Osnabrücker Familienunternehmen setzt auf Service und Know-how.

Der 1972 von Friedhelm Bettenbrock gegründete Werkzeughandel B.W.L. hat sich mittlerweile zu einem stattlichen Unternehmen mit Standorten in Osnabrück und Wallenhorst entwickelt. Seit 2002 steht mit Heiko und Holger Bettenbrock die nächste Generation bereit, die B.W.L.-Unternehmensgruppe weiterzuführen. Dabei setzen sie und ihre gut 30 Mitarbeiter auf drei Standbeine: Werkzeuge, Arbeitsschutz und Mietpark.

Der Werkzeugbereich in Osnabrück umfasst ein Sortiment von über 30.000 sofort verfügbaren Artikeln. „Was nicht auf Lager ist, wird innerhalb von 24 Stunden besorgt“, erklärt Holger Bettenbrock. Es sind der Service-Gedanke, Qualität und Zuverlässigkeit, die B.W.L. auszeichnen. Gleiches gilt für den Mietpark am Standort Wallenhorst, wo gut 4.000 Baumaschinen, von der Pumpe und dem Boschhammer bis zur 30 m Arbeitsbühne, zum Verleih bereit stehen. Der jüngste Neuzugang ist ein schwerer 14-m-Teleskopklader. Für Bettenbrock ist wichtig, dass die Hersteller/Lieferanten der Maschinen aus der Nähe kommen, sodass im Bedarfsfall schnell ein Techniker vor Ort ist und den Stillstand möglichst kurz

hält. Was jedoch selten der Fall ist, denn „unsere Maschinen werden nach Rückgabe kontrolliert, gewartet und immer auf dem neuesten Stand gehalten“. Was sich auch beim späteren Verkauf widerspiegelt. Ebenfalls für den guten Zustand des Mietparks, besonders der größeren Bühnen und Lader, verantwortlich ist eine neue 200 m<sup>2</sup> große Halle, in der die Leihgeräte im Trockenen stehen. „Im Winter gab es bisher immer Probleme mit Vereisung. Jetzt können unsere Kunden auch abends oder am Wochenende die Leihgeräte zurückbringen und sie in der offenen Halle geschützt unterstellen“, so Bettenbrock.

## Stammkundschaft

Die Kundschaft von B.W.L. kommt meist aus der Region, Stammkunden machen die Mehrzahl aus. Sie schätzen die Flexibilität des Familienunternehmens: Ist beispielsweise eine Hebebühne in der gewünschten Größe nicht vorrätig, werden Alternativen empfohlen. Daher ist es für Bettenbrock auch immer wichtig, dass ausreichend Maschinen „auf Lager“ sind: „Was nützt es, wenn wir den gesamten Mietpark draußen haben, an den Maschinen verdienen, jedoch weitere Kunden vertrösten müssen.“ Das ginge vielleicht ein- bis zweimal gut, spätestens beim dritten Mal suche sich der Kunde einen Konkurrenten. Und die Konkurrenz schläft nicht, Mietparks sprießen allerorts aus dem Boden, weiß Bettenbrock zu berichten.

In der Region Osnabrück eröffnen demnächst alleine zwei Filialen großer Baumaschinenvermieter. Sowieso sei die Filialisierung ein Trend, der in den letzten Jahren zu beobachten ist. Bettenbrock kennt den Markt genau, sieht jedoch der Zukunft seines Unternehmens sehr gelassen entgegen: „Da Vermieten immer wichtiger wird – die meisten Gebäudeeigentümer besitzen keine eigenen Hebebühnen – gibt es am Markt noch ausreichend Wachstumspotenzial.“ Zumal B.W.L. auch künftig auf die beiden Standorte und Kunden aus

der Region vertraut – und umgekehrt. Bettenbrock kommentiert mit Niedersächsischer Gelassenheit: „Mehr Wachstum bedeutet auch mehr Risiko für uns. Und warum mehr Risiko als notwendig eingehen, wenn es doch so wie es ist, gut funktioniert?“

**Ein Tipp für so manches Unternehmen mit zu großen Visionen:**

„Mehr Wachstum bedeutet auch mehr Risiko für uns. Und warum mehr Risiko als notwendig eingehen, wenn es doch so wie es ist, gut funktioniert?“



Die beiden B.W.L.-Geschäftsführer Holger (li.) und Heiko Bettenbrock, Standort Wallenhorst (oben)

Hagi