



# **WACHSTUM BRAUCHT STARKE PARTNER**

**FALLSTUDIE**

***Mit Sicherheit, Effizienz und Service: Zato begleitet Hoffmann Schrott in die Zukunft***

Hoffmann Schrott & Metallhandel ist ein familiengeführtes Recyclingunternehmen in Germersheim, Deutschland. Seit dem Einstieg der zweiten Generation im Jahr 2007 hat sich der Betrieb von drei Mitarbeitern zu einem modernen Unternehmen mit rund 40 Beschäftigten entwickelt. Der Fokus liegt auf hochwertiger Materialaufbereitung, Prozesssicherheit und effizienten Recyclinglösungen, die nachhaltiges Wachstum ermöglichen.

### **Können Sie uns kurz die Geschichte Ihres Unternehmens erzählen und wie sich der Metallrecycling-Sektor in den letzten Jahren entwickelt hat?**

Hallo, mein Name ist Patrick Hoffmann und ich bin Inhaber der Firma Hoffmann Schrott und Metallhandel. Ich bin seit 2007 bei meinem Vater im Unternehmen, damals eingestiegen. Damals waren wir, ich glaube drei Mitarbeiter und ja, es hat sich viel getan in den letzten Jahren. Jetzt haben wir 2025. Wir sind jetzt in Germersheim und haben mittlerweile ca. 40 Mitarbeiter.

### **Welche operativen Herausforderungen haben Sie sich für die kommenden Jahre gesetzt?**

Dazu möchte ich jetzt im Moment eigentlich noch nicht viel dazu erzählen. Ich kann nur sagen, dass in den nächsten Jahren Qualität bei uns eine große Rolle spielen wird.

### **Haben Sie bereits Auswirkungen in Bezug auf Produktionseffizienz oder ein höheres verarbeitetes Volumen festgestellt?**

Durch den Blue Devil haben wir natürlich eine viel bessere Auslastung. Dadurch sind die Frachtkosten europaweit pro Tonne viel günstiger.

### **Was hat Sie dazu bewegt, Zato als technologischen Partner zu wählen?**

Ja, ich muss sagen, ich denke, ich habe mir alle Videos auf YouTube mindestens 100 mal angesehen. Ich bin die letzten Monate auch durch Europa gereist, habe mir mehrere Anlagen, große Linien angeschaut und es hat mich einfach überzeugt. Auch die Anlagenbetreiber, ob es in Spanien, Portugal oder was weiß ich wo das war, waren sehr überzeugt davon. Hat mich einfach von Zato überzeugt. Der Unterschied, warum ich mich für Zato entschieden habe, ist nicht nur die Maschine, die man kauft, sondern auch der Service - was ganz wichtig ist - mindestens genauso wichtig ist wie die Maschine. Die Menschen außerdem, die mich beraten haben, das Vertrauen, sag ich mal. Das ist schon eine größere Investition, wo man genau überlegt, mit welchen Menschen man zusammenarbeiten will. Das war mit Edgar, Luigi und Andreas einfach super und alles hat super gepasst.

### **Wie würden Sie Ihre Erfahrung mit dem Kundenservice von Zato beschreiben?**

Bezüglich Kundenservice muss ich glücklicherweise sagen, wir haben ihn bis jetzt noch nicht so oft gebraucht, also so gut wie gar nicht. Die Maschine läuft eigentlich super. Bei Kleinigkeiten haben sie eine gute Lösung: eine WhatsAppgruppe, wo unsere Mitarbeiter auch verknüpft sind. Egal ob Deutsch, Englisch, Spanisch oder Portugiesisch normalerweise bekommt man eigentlich sofort eine Antwort und das ist top. Mit dem Aufbau waren wir auch super zufrieden: Daniel war aus Italien hier, top geschulte Leute. Sehr freundlich und alles hat super gepasst.

### **Wie stellen Sie sich Ihr Unternehmen in 5 Jahren vor?**

Mein Ziel war eigentlich schon immer, das Unternehmen kontinuierlich nach vorne zu bringen. Ich denke, wenn man mal in Zurück schaut, was die letzten 20 Jahren bei uns passiert ist, dann sagt es einiges über mich und über mein Team aus. So will ich das eigentlich auch die nächsten Jahre weiterführen. Das schöne ist, dass mein kleiner Bruder Philipp auch seit 5 Jahren dabei ist, stark an meiner Seite. Die nächste Generation zeigt auch schon Interesse und dann werden wir mal sehen, was in den nächsten Jahren bei uns noch passiert.



### **Welche Rolle könnte Zato in Ihren zukünftigen Entwicklungen spielen?**

Zato wird auf jeden Fall in den nächsten Jahren ein starker Partner von uns sein. Mehr will ich jetzt eigentlich zu diesem Aspekt noch gar nicht zu sagen. Schauen wir mal, was kommt.

### **Denken Sie bereits über eine Erweiterung der Anlage nach?**

Ja, die Planung ist eigentlich schon weitestgehend abgeschlossen. Im Detail kann ich leider heute darüber noch nichts erzählen. Ich kann ihr nur sagen, dass wir monatelang in Planung waren und das Projekt richtig gut wird - und mehr dazu im nächsten Schreiben.



| sales@zato.it  
| zatoshredder.de  
| +39 030 6461800