

# „Fahr zum Schmitz, der macht dir das“

Hydraulik Schmitz Siegen gewinnt Kunden mit Kompetenzvorsprung

6



Keine Angst vor schmutzigen Händen. Hartmut Schmitz packt schnell mit an, wenn nötig.

*Probleme lösen, das stand von Anfang an ganz oben auf der Agenda von Hydraulik Schmitz Siegen, und das ist noch heute so. Nomen est Omen – Hydraulikleitungen und -zubehör sind die Kernkompetenz. Fast gleichstark ist man im Industrieschlauchgeschäft aktiv. Das Unternehmen konnte sich in den letzten Jahren gut entwickeln, nicht zuletzt weil man viele zukunftsweisende Projekte verwirklichen konnte, insbesondere im Dienstleistungsbereich. Mit vielversprechenden Innovationen zeichnen sich gute Perspektiven für die Zukunft ab.*

„Manchmal liegt das Glück auf der Straße!“ – Es war eine schön breite Straße, die für das Glück von *Hermann Schmitz* sorgte. Der Bau der Autobahn 45, gemeinhin als Sauerlandlinie bezeichnet, brachte ihn auf die Idee, seine bisherigen Geschäftsaktivitäten auszubauen. Die A 45 wird auch „Königin der Autobahnen“ genannt, u.a. abgeleitet von der Anzahl der Brücken: Auf eine Länge von 257 km gibt es 73 Brückenabschnitte. Der Neubau in den 1960er Jahren war also eine gigantische Herausforderung für die Straßenbauunternehmen, wobei viel schweres Baugerät zum Einsatz kam. Hermann Schmitz hatte sich zu der Zeit im Bereich Brandschutz selbstständig gemacht als kurz darauf Anfragen von den am Bau A 45 beteiligten Baufirmen nach Hydraulikschläuchen kamen. Schmitz konnte ihnen zunächst nicht weiterhelfen, verfügte aber relativ schnell durch seine Aktivitäten für Feuerlöscher über Erfahrungen mit dem Einbinden von Schläuchen. Von da war der

Schritt zum Fertigen von Hydraulikleitungen nicht mehr weit. Er legte sich ein kleines Grundsortiment Hydraulikschläuche auf Rollen und Standardarmaturen an, verteilte Visitenkarten mit dem Hinweis auf das neue Geschäftsfeld und so gelang der Einstieg in den Bereich mit den unter Hochdruck stehenden Schläuchen. Wirklich erfolgreich war er dann aber erst, als er das weite Feld der Armaturen besser abdecken konnte.

## Von Anfang an weitreichende Kenntnisse

Er investierte in eine Drehbank und mit dieser war es ihm als gelernten Feinmechaniker ein Leichtes, die nicht auf Lager liegenden Armaturen selbst anzufertigen. Seither ist stets eine Drehbank Herzstück der Armaturenwerkstatt der Firma Schmitz gewesen. Standardisierungen gibt es bis heute im Hydraulikbereich noch relativ selten. Der Baumaschinenbereich ist durch einen anhaltend starken

Wettbewerb gekennzeichnet. Deshalb legen es viele Hersteller darauf an, im Ersatzteilgeschäft Gewinne zu erzielen. „Bei der Einführung neuer Baumaschinenreihen hat man seit jeher den Eindruck, dass die Armaturen immer wieder anders aussehen, als die der Vorgängermodelle“, berichtet der heutige Geschäftsführer von Hydraulik Schmitz Siegen und Sohn des Firmengründers, *Hartmut Schmitz*. Hydraulikleitungen sind Verschleißteile. Für Technische Händler, die über kein eigenes Fertigungs-Knowhow verfügen, ist deshalb die Variantenvielfalt der Armaturen eine missliche Situation. Bei Schmitz hat man sich hingegen von Anfang an weitreichende Kenntnisse erworben, weshalb bei „Not am Mann“ gerne bei dem Sieger Unternehmen nachgefragt wird und wenn nötig auch noch eine Armatur maßgeschneidert werden kann.

Mit Hydraulikschläuchen sind auch immer Sicherheitsaspekte verbunden, weshalb es nicht ausreicht, über

die entsprechenden Kenntnisse in der Metallverarbeitung zu verfügen. Genauso wichtig ist es, eigene Druckproben mit entsprechenden Versuchsprotokollen durchführen zu können, so dass man auch sicher sagen kann: „Wir sind in der Lage zu gewährleisten, dass die Verpressung von Schlauch und Armatur auch standhält“, sagt Hartmut Schmitz. Problematisch ist es, wenn die Toleranzen bei den Bauteilen nicht stimmen. „Es ist ein Trauerspiel, wie die Toleranzen missbraucht werden“, meint Schmitz. Es sei manchmal wie Lottospielen, ob die angegebenen Maße auch tatsächlich von den Zulieferern eingehalten würden oder nicht. Deshalb gehen einige Hersteller seit einiger Zeit dazu über, nicht mehr die Bauteilabmessungen als maßgeblich zu nehmen, sondern ein Verformungsmaß, bei dem der Grad der Verformung darüber entscheidet, ob eine Verbindung als sicher gilt oder nicht, egal wie groß die Toleranzen sind. Diese und andere Kenntnisse sind wichtig, wenn man als Technischer Händler Armaturen selbst fertigen will.

Heute werden bei Schmitz Armaturen nur noch relativ selten angefertigt. Früher sei das allerdings die Regel gewesen, auch weil die Lagerkapazitäten noch nicht so groß und die Lohnkosten noch nicht so hoch waren. Das seither erarbeitete Knowhow und das Wissen, dass der Technische Händler auch in verzwickten Situationen weiterhelfen kann, haben für den guten Ruf des Unternehmens gesorgt. „Fahr zum Schmitz, der macht dir das“ gilt noch heute.



Die Armaturenvietfalt im Baumaschinenbereich ist sehr groß. Das bindet viel Kapital im Lager.



Das Herzstück des Betriebs - die Schlauchwerkstatt

### Viel Wettbewerb, wenig Konkurrenzdruck

Im Laufe der Jahre gab es bei Schmitz immer wieder Überlegungen, das Sortiment zu erweitern. Doch tatsächlich kam es nicht dazu. Einzelne Produkte, die eine gute Ergänzung zum bestehenden Angebot sind, werden zwar schon verkauft. „So etwas nehmen wir schon mit rein. Aber letzten Endes bestimmen unsere Kundschaft und natürlich auch unser Außendienst über unser Sortiment.“ So setzt sich das Produktangebot, nach Umsatz gerechnet, wie folgt zusammen: etwa 40 % Hydraulikschläuche und -zubehör, 35 % Industrieschläuche und -zubehör. Der Rest verteilt sich auf verschiedenste Produkte, wie Zubehör für Pneumatik und Waschgeräte. Obwohl es im Zeitalter von E-Commerce eigentlich gar nicht mehr zeitgemäß ist, „vertrauen viele Kunden nach wie vor auf ihre traditionell gewachsenen Einkaufsbeziehungen“, berichtet Hartmut Schmitz. „Wir fahren gut damit.“ Und so ist er überzeugt, dass nach wie vor viele lieber den Spezialisten vertrauen und weniger nach dem Motto „alles aus einer Hand“ agieren. Deshalb macht es in seinen Augen auch nicht viel Sinn, intensiv in den Aufbau eines neuen Produktbereichs zu investieren, für den es entsprechende Wettbewerber vor Ort schon reichlich gibt.

Vielleicht ist das einer der entscheidenden Gründe, warum in Siegen und Umgebung überdurchschnittlich viele Technische Händler existieren können. Offenbar hat jeder seine für ihn passenden Nischen gefunden. „Ich habe nicht den Eindruck, dass der Wettbewerb untereinander zu den alles bestimmenden Problemen unter den Händlern der Region gehört“, sagt Schmitz.

### Erfolgreiche Dienstleistungsangebote

Aber natürlich werden bei Schmitz immer wieder neue Bereiche und Projekte angegangen, aber eben zielgerichtet da, wo der Wettbewerb noch nicht oder kaum in Sicht ist. Dabei ist es ihm wichtig seine bestehenden Kunden im Blick zu haben und für diese passende Weiterentwicklungen anzustoßen. So hat man z.B. seit drei Jahren sehr erfolgreich das Dienstleistungsangebot hinsichtlich Sicherheit und Vorschriften ausgebaut. „Wir bieten den Kunden ein Schlauchmanagement an. Damit helfen wir ihnen bei der Bewertung von Gefahren“, sagt Schmitz. So erstellt man für den Kunden etwa die Prüfberichte. Das erfordert eine Registrierung und Nummerierung jeder Schlauchleitung, so dass die Firmen in der Lage sind, den Betrieb weitgehend störungsfrei ablaufen lassen zu können. Die Aufgabe ist aufwändig und erfordert viel Knowhow. Obwohl bei letzterem traditionell schon gut aufgestellt, wurde in letzter Zeit noch mehr in die Schulung der Mitarbeiter investiert.

„Wir wollen vorrangig Kunden in der Instandhaltung, aber auch in der Konstruktion erreichen, die Probleme zu lösen haben. Wenn wir unseren Kunden eine gute Lösung erarbeiten, was uns glücklicherweise oft gelingt, dann haben wir im Ersatzteilgeschäft lang andauernd gute Karten“, sagt Hartmut Schmitz. Dadurch erreichte das Unternehmen Bekanntheit weit über die Grenzen der Region. Im Geschäft mit Standardlösungen ist man hingegen lediglich im Siegerland aktiv.

### Zeit für Innovationen

Sonderlösungen verlangen Kreativität und Innovationsfreude. Daran

mangelt es bei Schmitz nicht. „Man muss die Lösung finden, die eigentlich unmöglich ist.“ Nicht selten handelt man im Unternehmen nach dieser Methode. Dieser Spruch bewegte Hartmut Schmitz in jüngster Zeit auch bei zwei Problemen, für die er dann vielversprechende Lösungen gefunden hat. Eine der Herausforderungen: „Man müsste Schläuche herstellen, in denen es im Innern an allen Stellen den gleichen Durchmesser gibt, auch an den Armaturen? Nach einigem Überlegen habe ich mich am Wochenende in die Werkstatt gestellt, probiert, getüftelt, und tatsächlich hat es geklappt.“ Inzwischen ist die Entwicklung weit fortgeschritten. Ergebnis ist das Inliner-Schlauchsystem „Ultraliner“, bei dem die Schläuche mit einer PTFE-Innenleitung ausgekleidet sind. Die Nichte von Hartmut Schmitz, *Christine Kalmbach*, begleitet das Projekt wissenschaftlich mit ihrer derzeit entstehenden Diplomarbeit. Alle technischen Probleme wurden inzwischen gelöst, ein Patent wurde erteilt und nun geht es an die Vermarktung. Letzteres ist jetzt die größte Herausforderung, aber Schmitz ist guter Dinge, dass die Vorteile überzeugen und der Markt das Produkt annehmen wird.

Noch größer diesbezüglich ist sein Optimismus bei einer zweiten Entwicklung, die den vor kurzem verschärften Sicherheitsanforderungen gemäß BGR 237 bezüglich peitschender Hydraulikleitungen gerecht wird. Einfach in der Konstruktion, leicht an bestehende Leitungen ohne Unterbrechung der Betriebsabläufe zu montieren, überzeugt die Lösung einer Schlauchsicherung. Anwender braucht Schmitz dafür nicht lange zu suchen. Sein bestehender Kundenstamm im Hydraulikbereich muss sämtlich in den kommenden Jahren die Anlagen umrüsten. Bislang wurde das Thema noch in der Branche eher stiefmütterlich behandelt, aber Schmitz ist überzeugt, „damit werden wir alle im Technischen Handel, wenn wir es richtig machen, künftig noch viel Geld verdienen.“

Druck, mit Innovationen die Ertragslage zu erhöhen, gibt es allerdings nicht. Die geschäftliche Entwicklung war zuletzt sehr gut, noch besser als die ohnehin schon gute allgemeine Entwick-

lung. Schon 2011 war gut und das erste Quartal 2012 brachte noch einmal 30 % Umsatzsteigerung. Der Erfolg wurde hart erarbeitet. Wesentlich dazu beigetragen haben ein neues QS-System, die Zertifizierung nach Druckgeräterichtlinie, die Einführung eines neuen EDV-Systems, die Erarbeitung des Schlauchmanagements, ein neugestalteter Internetauftritt und die Zusammenstellung eines Katalogs.

„Ich habe nicht den Ehrgeiz, stark zu expandieren“, sagt Schmitz. „Lieber möchte ich weiterhin das machen, was lukrativ ist. Ich baue darauf, dass sich langfristig Kompetenz durchsetzt.“

Der Inhabersfamilie gehören heute zwei rechtlich eigenständige Firmen, die aus den beiden Bereichen der ursprünglich einer Firma hervorgegangen sind: Zum einen die Feuerlöcher Schmitz Siegen GmbH & Co. KG und auf der anderen Seite die Hydraulik Schmitz Siegen GmbH. Schon räumlich nah beieinander, nur durch eine schmale Straße getrennt, liegt Hartmut Schmitz auch heute viel daran, beide Unternehmen als Einheit zu führen. „Wir gehören zusammen.“ Die Feuerlöcher Spezialisten zählen 9 Mitarbeiter, die Kollegen im Technischen Handel sind 14 Personen. Wenn man beide Betriebsstandorte nebeneinander sieht, dann könnte man meinen, der Technische Handel sei deutlich größer. Das liegt aber daran, dass sich das Geschäft mit Feuerlöchern fast ausschließlich beim Kunden abspielt. Wo hingegen der Technische Handel mit seinen größeren Lagerkapazitäten sowie Werkstätten für die Fertigung erheblich mehr Platz benötigt. Wengleich auch das Geschäft mit Hydraulikleitungen eine intensive Betreuung vor Ort bedeutet, wozu zwei Werkstattwagen regelmäßig bei den Kunden sind.

#### **Unternehmensnachfolge: Wie der Vater, so der Sohn**

Noch ist Hartmut Schmitz in einem Alter, in dem man sich üblicherweise weniger Gedanken über seinen Ruhestand macht. Etwas anders sieht das für einen Verantwortlichen eines Familienunternehmens wie ihn aus. Er selber hat schon relativ früh den Weg in die Firma gefunden, obwohl das

ursprünglich nicht sein Wunsch war. Als sein Vater ihm im Alter von 16 Jahren sagte, dass es schon gut wäre, wenn er oder einer seiner Geschwister die Unternehmensleitung übernehmen würden, da träumte Hartmut Schmitz noch mehr von einer Laufbahn im Sport. Diesen Wunsch nicht aus dem Auge verlierend, entschied er sich dann aber doch erst einmal dem Rat des Vaters zu folgen und absolvierte eine Ausbildung zum Werkzeugmacher. Anschließend probierte er es mit dem eigentlichen Berufswunsch und ließ sich zum Freizeitsportleiter ausbilden. Den Beruf konnte er aber nicht direkt im Anschluss daran ausüben, weil Vater Staat ihn zum Zivildienst verpflichtete. Dabei kam ihm seine Ausbildung im Metallberuf zugute. Die Herausforderungen, die während seiner Zivildienstzeit im Technischen Dienst eines Krankenhauses zu lösen waren, machten ihm so viel Spaß, dass er sich entschloss, den Sport künftig nur noch als Hobby nachzugehen und sich der Technik im elterlichen Unternehmen zuzuwenden.

Viele Jahre hat er zusammen mit seinem Vater (heute 77 Jahre alt) die Firma geleitet. Jetzt sind seine Kinder in dem Alter, in dem die Berufsorientierung ansteht. Der älteste Sohn hat sich zu einem Maschinenbaustudium entschlossen, der zweite Sohn erlernt den gleichen Lehrberuf wie sein Vater, Werkzeugmechaniker heißt das heute. Und noch drei jüngere Kinder sind da. Nachfolgesorgen macht sich Hartmut Schmitz also nicht. TH



Mit Werkstattwagen ist man immer häufiger beim Kunden vor Ort