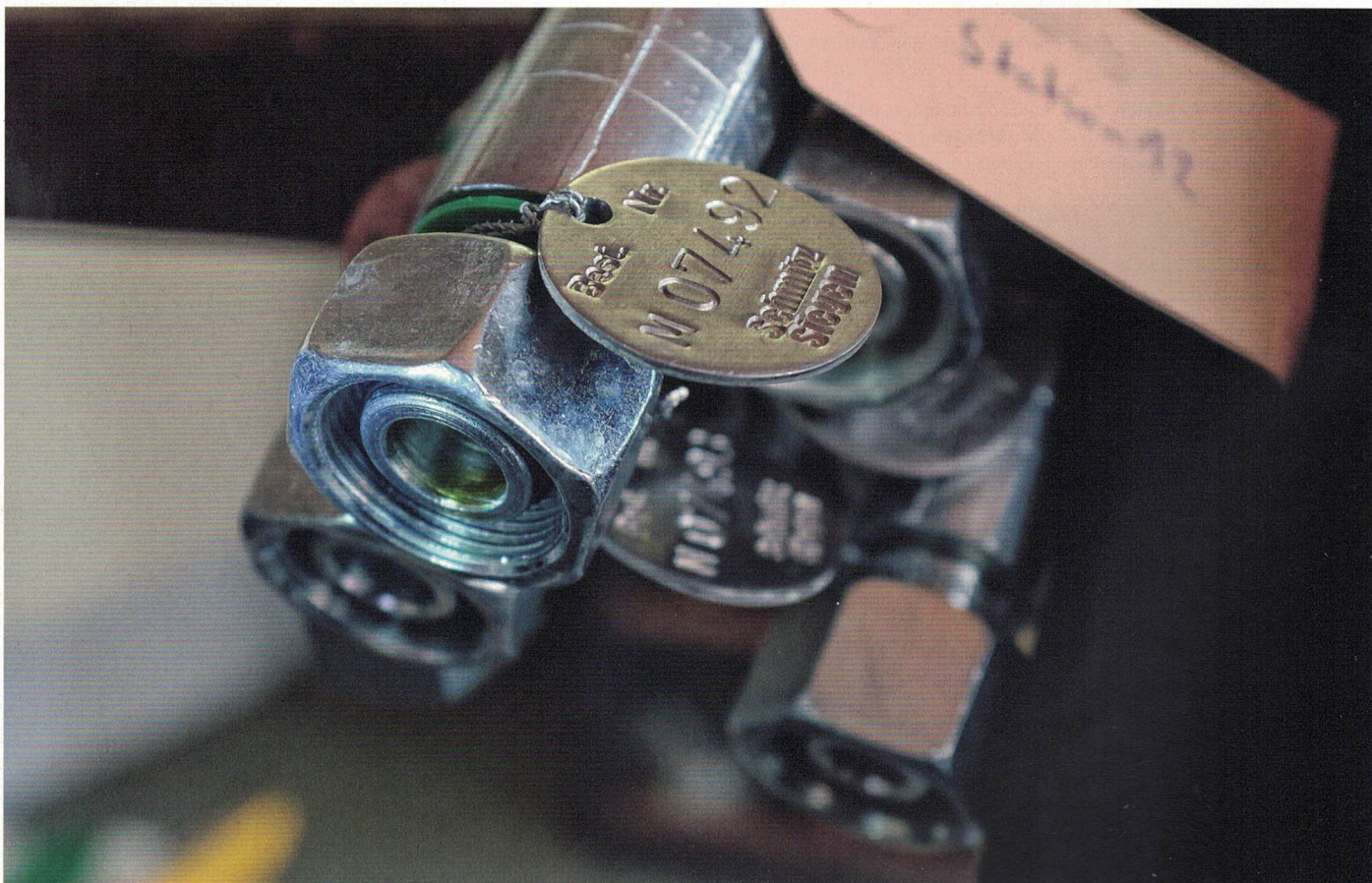


Hydraulik Schmitz Siegen GmbH

Zuverlässigkeit, Sicherheit, Qualität

Es riecht nach Gummi. Überall Boxen mit Verschlussteilen, Verbindungsstücken und Schrauben. Schläuche in allen Größen und Längen, wohin man schaut. An der Werkbank wird gehämmert, im Nebenraum wird geschraubt. Einen Tisch weiter packt eine Mitarbeiterin die gerade eingetroffene Lieferung aus und kommissioniert sie. Bei der Hydraulik Schmitz Siegen GmbH, dem Spezialisten für Armaturen und Schläuche aller Art, wird noch selbst Hand angelegt und auf Bewährtes gesetzt – und das bereits seit 47 Jahren.

Text: Franziska Menn | Fotos: Carsten Schmale





Hartmut Schmitz (rechts) leitet das Unternehmen schon seit 23 Jahren, in Zukunft wird den Familienbetrieb dann Sohn Sven übernehmen.

» Unterhalb der Trupbacher Auferstehungskirche, zwischen Wohnhäusern und eng angrenzend an eine weitere Firma gelegen – auch wenn die Bedingungen am Firmengelände im Seelbacher Weg 17 in Siegen-Trupbach nicht ideal sind, ist dies für Geschäftsführer Hartmut Schmitz kein Grund, den bekannten Standort zu verlassen: „Wir platzen inzwischen zwar aus allen Nähten. Ich denke aber nicht daran, an einem anderen Ort neu zu bauen oder neue Hallen zu kaufen. Ich bin da eher konservativ und setze auf die bewährten Lokalitäten. Ich möchte den Firmensitz hier sukzessiv erweitern.“

Auch sein Vater Hermann ist schrittweise vorgegangen. Angefangen bei null, hat er den Betrieb nach und nach aufgebaut und vergrößert: „Er hat damals seinen Job gekündigt und ist mit lediglich 1000 Mark und einem Werkzeugkoffer losgezogen. Als Ein-Mann-Betrieb hat er sich auf Feuerlöcher und den Bereich Brandschutz spezialisiert und ist von Unternehmen zu Unternehmen gefahren“, berichtet Hartmut Schmitz. Zur Gründung der Firma im Jahr 1966 hieß der Betrieb zunächst Feuerlöcher Schmitz jun., drei Jahre später folgte dann die Umfirmierung in Feuerlöcher Schmitz GmbH – die Unternehmensidee funktionierte. Dass aus dem „Feuerlöcher-Betrieb“ später auch die heute bekannte Hydraulik Schmitz Siegen GmbH wurde, ist vor allem dem Neubau der A45 zu verdanken. „Durch den Bau der Autobahn kamen viele Baumaschinen in die Region, an denen Schläuche damals noch viel häufiger kaputtgingen als heute. Durch seine Selbstständigkeit mit den Feuerlöschern hatte mein Vater ja schon einen gewissen Kundenstamm, aus dem er dann auch irgendwann mal zufällig gefragt wurde: ‚Kennst du eigentlich keinen, der auch Schläuche macht?‘“ Für Hermann Schmitz war dies die entscheidende und bahnbrechende Frage. Er erkannte den Markt, kaufte sich eine Werkbank und fing selbst mit der Fertigung von Schläuchen an. Schnell machte sich der gelernte Feinmechaniker einen Namen, der Slogan „Fahr mal zum Schmitz, der macht

das schon“ entstand. „Es gab damals nicht viele, die sich auf Schläuche spezialisiert hatten. So fiel schnell mein Name, wenn ein Unternehmen Bedarf hatte.“ Das Konzept funktionierte so gut, dass der damalige Geschäftsführer beide Firmenzweige 1971 voneinander trennte und die Feuerlöcher Schmitz GmbH & Co. KG sowie die heute bekannte, auf der anderen Straßenseite gelegene Hydraulik Schmitz Siegen GmbH gründete.

Zwar ist der Wettbewerb heute härter und die Konkurrenz größer, das Trupbacher Unternehmen hat sich aber stets behauptet. Vor sechs Jahren umfasste die Produktpalette etwa 30.000 Teile, inzwischen hat sich die Zahl ca. verdoppelt. Davon sind rund 40 % Hydraulikschläuche und -zubehör, 35 % Industrieschläuche und -zubehör, die restlichen 25 % beinhalten Zubehör für Pneumatik und Waschgeräte. „Die Vielfalt der Produkte ist eigentlich unendlich, aber viele Teile von früher werden heutzutage nicht mehr verkauft. Man muss also immer auch den Bedarf der Kunden im Blick haben und passende Weiterentwicklungen anstoßen“, erzählt Hartmut Schmitz. So agiert der Schlauch-Experte aus Siegen-Trupbach schon längst nicht mehr nur auf dem Erstausrüster-Markt, sondern setzt verstärkt auf den Instandhaltungsmarkt. Dort geht es nicht um den erstmaligen Einbau von Einzelteilen, sondern darum, dass die Schläuche in den Maschinen funktionieren und nicht defekt sind. „In diesem Bereich geht es weniger um den Preis als vielmehr um Zuverlässigkeit, Sicherheit und Qualität. Die Hauptsache für die Unternehmen ist, dass die Maschinen laufen – und nicht, wie teuer ein einzelner Schlauch ist“, erklärt Schmitz. Teil dieses Marktes sind auch das Schlauchmanagement sowie der Schlauch-Prüfservice – beide Dienstleistungen unterstützen die Unternehmen dabei, dass ihre Maschinen reibungslos funktionieren und dass Ausfallzeiten so gering wie möglich gehalten werden. Und wenn doch mal etwas schiefgeht und die Maschine stillsteht, muss es schnell gehen. „Dann

läuft die Zeit – und das kostet die Unternehmen mitunter viel Geld. Die Kunden können dann unseren Schlauchblitz-Service anrufen, und wir versuchen innerhalb kürzester Zeit, den Schaden zu reparieren."

Dass die Hydraulik Schmitz Siegen GmbH vor allem für ihre Schlauchsicherungssysteme bekannt ist und diese als ihr größtes Faustpfand angeben kann, verdankt das Unternehmen einer im ersten Moment negativen Entwicklung. „Wir hätten 2006 beinahe einen unserer größten Kunden verloren, weil ein anderer Anbieter plötzlich mit einem neuen Schlauchmanagementsystem geworben und Interesse beim Kunden geweckt hat.“ Für Hartmut Schmitz war das der Aufruf, sich nun noch besser in die Materie einzuarbeiten und das Schlauchmanagement letztlich auch im Bereich Hydraulik einzuführen. Im Jahr 2007 profitierte er dann auch davon, dass der Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung e.V. (DGUV) sein Regelwerk überarbeitete und zum ersten Mal seit 1974 härtere Vorgaben erließ. Diese schrieben unter anderem auch sogenannte Schlauchfangsicherungssysteme für Hydraulikschlauchleitungen vor. „Wenn eine Schlauchleitung platzt oder mit enormer Energie aus der Armaturenpressung herausgerissen wird, kann große und sogar auch tödliche Gefahr für den Menschen entstehen. Und auch die Maschinen nehmen mitunter enormen Schaden. Diese Schlauchfangsicherungssysteme verhindern dies“, unterstreicht der 54-jährige Geschäftsführer die Notwendigkeit dieser Systeme. Schlauchfangsicherungssysteme waren seit der neuen Verordnung somit sehr gefragt und wurden unter anderem von Hydraulik Schmitz verbaut. Doch Hartmut Schmitz war von den zwei damals auf dem Markt erhältlichen Modellen nicht überzeugt. „Zu kompliziert und umständlich“, urteilte er und überlegte an einer besseren und schnelleren Lösung. „Ein ganzes Jahr lang habe ich mir Gedanken gemacht und jeden Tag getüftelt, ohne die perfekte Lösung zu finden. Doch eines Tages hatte ich dann plötzlich wie aus dem Nichts einen Geistesblitz und wusste sofort: Das ist die Lösung!“ Nach erfolgreicher Montage und ersten Tests wartete Schmitz dann nicht mehr lange und meldete sofort ein Patent auf seine Erfindung – den CableLock AS – an.

Geistesblitz verhilft zum Durchbruch

Bei Schlauchfangsicherungssystemen ist es besonders wichtig, dass die Qualität stimmt. Andernfalls kann große und sogar tödliche Gefahr für den Menschen entstehen.



Im Jahr 2012 bewarb er sich damit außerdem für den Innovationspreis des Verbands technischer Händler (VTH) in der Fachgruppe Schlauch- und Armaturentechnik – und gewann ihn prompt. „Das hat uns viele Türen geöffnet. Dadurch sind zahlreiche Händler auf uns aufmerksam geworden und wir haben einen völlig neuen Markt geöffnet“, erzählt Schmitz. So gewann Hydraulik Schmitz unter anderem große Kunden wie die SMS group, die BGH Edelstahl Siegen GmbH, die ThyssenKrupp Steel Europe AG oder die Bombardier Transportation GmbH für sich und machte sich mit dem eigenen Schlauchfangsicherungssystem einen Namen. Plötzlich war der Experte für Armaturen und Schläuche auch über Deutschland hinaus bekannt. Kunden aus Mexiko, Korea, Kanada oder Finnland fragten in Trupbach an: Sie alle wollten den CableLock AS haben. Inzwischen gibt es bereits sechs Baureihen, die alle von der kleinsten Schraube an in Trupbach gefertigt und über feste Händler, zum Beispiel in Österreich, vertrieben werden. Kunden gibt es genügend und ein Ende der Anfragen ist für Hartmut Schmitz noch lange nicht in Sicht: „Ich sehe auf diesem Markt weiterhin noch sehr viel Potenzial, das wir gerne ausschöpfen möchten.“

Zwar hat das Unternehmen durch den CableLock AS einen größeren Markt erhalten, und inzwischen vertreiben rund 100 Händler das Produkt für Hydraulik Schmitz, dennoch gibt es vor allem im Auslandsgeschäft noch Luft nach oben. Ganze 90 Prozent der Kunden kommen heute aus Deutschland, nur 10 Prozent aus dem – teils außereuropäischen – Ausland. Stark vertreten ist man in Österreich, Frankreich, Italien und den Benelux-Staaten. Aus der Schweiz, Großbritannien und Finnland kommen schon weniger Anfragen, aus Polen, Spanien und Portugal gibt es bisher nur ganz vereinzelt Aufträge. Vor allem in Dänemark, Schweden und Norwegen sieht der Firmenchef noch einen sehr großen Markt, den er gerne öffnen möchte. „Unser Kerngeschäft liegt zwar in Deutschland, aber unser Ziel ist es ganz klar, in etwa zehn Jahren eine Umsatzverteilung von 50 Prozent in Deutschland und 50 Prozent im Ausland zu haben“, schaut der 54-Jährige in die Zukunft. Diese Pläne wird der Senior vermutlich noch selbst umzusetzen versuchen. Wie lang er den Chefessel im Familienunternehmen noch besetzen wird, ist aber offen. Doch auch wenn Schmitz in Ruhestand geht, wird der Betrieb in Familienhand bleiben. „Meine beiden ältesten Söhne sind schon im Unternehmen aktiv und helfen mit.“ Mit Sven (28) hat der Älteste sein Maschinenbau-Studium abgeschlossen und schaut bereits in alle Bereiche des Betriebs rein. Sein Bruder Nils (25) hat zunächst eine Ausbildung zum Werkzeugmechaniker abgeschlossen und studiert nun ebenfalls Maschinenbau. Beide werden die Geschicke des Unternehmens über kurz oder lang übernehmen und ihren Opa und Firmengründer damit in dritter Generation beerben. „Natürlich freue ich mich, dass der Betrieb in der Familie bleibt. Andererseits kann man dann natürlich nie so ganz loslassen – auch wenn man im Ruhestand ist“, sagt der Papa und schmunzelt. Doch so kann er zumindest sicher sein, dass seine Jungs den Familienbetrieb so weiterführen werden, wie es seit 47 Jahren der Fall ist. Bodenständig, zuverlässig und mit viel Handarbeit. ■