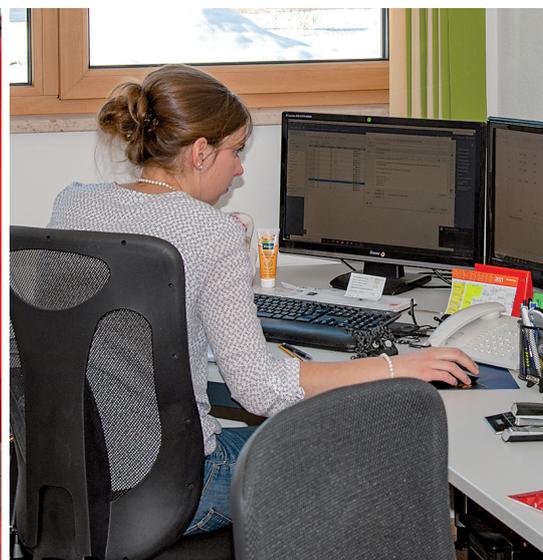


# Neuer Standort: Dem Erfolg Raum geben

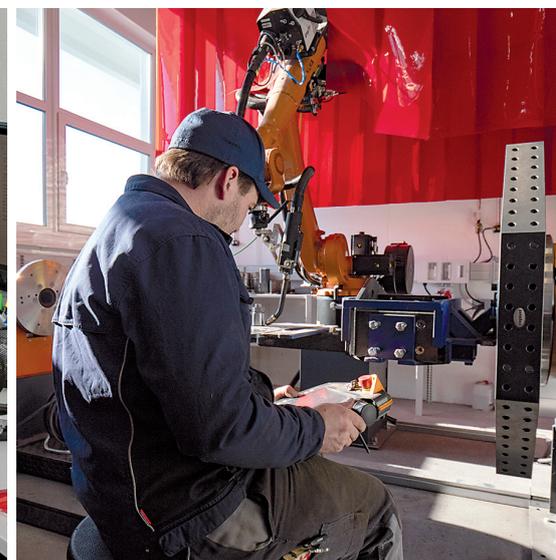
● SCHMÖLZ SCHACHTFIX & BAUGERÄTE 12.000 m<sup>2</sup> Betriebsfläche am neuen Standort in Stötten am Auerberg, ein kürzlich hochgezogenes, 1.000 m<sup>2</sup> großes Firmengebäude und ein junger Verbausystem-Mietpark im Wert von 2,5 Millionen Euro – das im Allgäu verwurzelte Familienunternehmen hat sich in einem Kraftakt neu aufgestellt. „Ist jetzt alles anders bei Schmölz?“, fragten wir anlässlich eines Besuchs den Gründer und Geschäftsführer Florian Schmölz.



Ein Büromensch ist Florian Schmölz auch nach 25 Unternehmern Jahren nicht. Er liebt den direkten Kontakt zu seinen Kunden und Produkten.



Die Zahlen fest im Blick hat Tochter Stefanie Schmölz. Sie verantwortet neben den Finanzen auch die Baugerätesparte und wird das Unternehmen weiterführen.



Motivierte Mitarbeiter und moderne Fertigungsmethoden sind der Grundstock für erstklassige Qualität.

Ein neues Zuhause für die Zukunft hat sich das Familienunternehmen in Stötten am Auerberg geschaffen. Was dem Firmenchef besonders wichtig war: Auch der Verbausystem-Mietpark findet Platz auf dem Gelände. Quelle: Schmözl SchachtFix & Baugeräte



„Um die steigende Nachfrage zu bedienen, mussten wir investieren und größer bauen. Der Flächenzuwachs und die moderne Ausstattung der Produktion sind kein Luxus, sondern dienen letztlich der Steigerung der Produktivität. Zudem – und das ist mir sehr wichtig – fördern die großzügigen, hellen und angenehm klimatisierten Räume auch die Zufriedenheit der Belegschaft. Motivierte Mitarbeiter achten auf die Qualität, bleiben der Firma treu und liefern zuverlässig erstklassige Arbeit“, sagt Schmözl.

Groß umorientieren mussten sich die zehn festangestellten Mitarbeiter nicht – zumindest was den Arbeitsweg betrifft. Der neue Standort in Stötten am Auerberg ist nur ca. 1,5 km entfernt von der alten Firmenadresse und bietet neben einer guten Verkehrsanbindung weitere Vorteile. „Nur die Gemeinde Stötten konnte uns in näherer Umgebung ausreichend Gewer-

5

**Millionen Euro hat das Unternehmen in den neuen Standort und den Verbausystem-Mietpark investiert.**

fläche zu einem vernünftigen Preis zur Verfügung stellen. Viel Platz beansprucht besonders unser Verbausystem-Mietpark, der rund 6.000 m<sup>2</sup> belegt. Ihn am gleichen Standort wie die Produktion zu haben war eine zentrale Bedingung. Alles aus einer Hand und unter einem Dach – das ist entscheidend, um unseren Service noch weiter zu verbessern. Wer uns hier in Stötten besucht, kann auf unsere kompletten Leistungen zurückgreifen und hat immer den richtigen Ansprechpartner vor Ort“, so Schmözl. Möglichst vollständig in eigener Hand bleiben soll auch die Produktion der Baugeräte, die sich in drei etablierte Produktfamilien gliedern: Greifer für Rohre, Greifer für Schachtelemente und Greifer für Verbau. Neu hinzugekommen ist der KabelFIX für Kabeltrommeln (Vorstellung in Treffpunkt.Bau 2/2021).

Schmözl lässt sich für seine Maschinen lediglich die gelaserten Metallteile anliefern. Alle weiteren Arbeitsschritte wie Fräsen, Bohren und Schweißen bis hin zu Lackierung und Endmontage erfolgen im Haus. „So behalte ich den Überblick und wir haben die Qualität unserer Produkte selbst in der Hand. Diese Vorteile gebe ich keinesfalls ab, auch wenn die Lohnfertigung billiger wäre. Die weitgehende Unabhängigkeit von Zulieferern schafft Freiräume. Wir können sehr flexibel auf Nachfrageschwankungen reagieren und müssen unsere Kunden nicht vertrösten, nur weil ein Partnerbetrieb nicht liefern kann. Corona hat uns daher auch nicht so hart getroffen wie manch anderes Unternehmen, das abhängiger ist von langen und verzweigten Lieferketten“, sagt Schmözl.

Schmözl steht für Effizienz im Kanalbau. An dieser Positionierung des Unternehmens soll sich nichts ändern. „Wir sind mit unseren Anbaugeräten die Spezialisten fürs Greifen im Kanalbau. In dem Bereich sind wir spitze und haben uns über die Jahre eine führende Position im Markt erarbeitet, die wir weiter ausbauen werden“, sagt Schmözl.

### Geordneter Generationswechsel

Seit bald 25 Jahren schreibt das Familienunternehmen eine Erfolgsgeschichte, die nun um einen Schauplatz und eine Protagonistin bereichert wird. Die Investition von insgesamt 5 Millionen Euro weist in die Zukunft der Firma und die gestaltet seit geraumer Zeit auch Stefanie Schmözl, die zusammen mit ihrem Vater den Betrieb leitet.

Die Aufgaben sind klar verteilt: „Stefanie ist verantwortlich für unsere Baugerätesparte und

die komplette kaufmännische Abwicklung. Sie hat den vollen Überblick, was mich enorm entlastet. Ich betreue den Verbausystem-Mietpark und bin besonders bei kniffligen technischen Fragen Ansprechpartner für unsere Kunden. Es läuft hervorragend mit dieser Aufteilung. Ich bin sehr glücklich und stolz, dass sich meine Tochter so engagiert und die Firma weiterführen wird“, sagt Schmözl.

### Produktion und Mietpark vereint

Der Expansionsgedanke stand bei der Umsiedlung und dem Neubau nicht im Vordergrund. „Riesig wachsen wollen wir gar nicht. Am alten Standort in Osterried waren wir aber definitiv am Limit“, so Schmözl. Seit der Firmengründung vor 24 Jahren sind die Produktpalette, die Stückzahlen und der Mitarbeiterstamm kontinuierlich gewachsen. Das enge Gebäude stand den Zielen zunehmend im Weg.



Hell, freundlich und dank Fußbodenheizung auch im Winter angenehm temperiert. Insgesamt 1.000 m<sup>2</sup> groß ist die neue Produktionshalle.

### Der Nutzen steht im Vordergrund

Hauptprodukt von Schmölz ist nach wie vor der SchachtFIX. Das erste Produkt des Unternehmens ist bis heute der unangefochtene Bestseller – und dabei äußerst langlebig. So mancher SchachtFIX aus der ersten Serie ist seit mehr als 20 Jahren im Einsatz und erledigt anstandslos seinen Dienst. Zur Wartung, Reparatur und UVV-Prüfung kommen viele der Maschinen wieder heim ins Allgäu. Schmölz verfolgt interessiert diese „Lebensläufe“ seiner Geräte und nutzt die Gelegenheit, um Potential für Verbesserungen aufzuspüren. „Meine Motivation und der Motor hinter unseren

Innovationen war immer der Anspruch, die Anwendung zu verbessern, die Abläufe zu beschleunigen und dabei gleichzeitig die Arbeitssicherheit zu fördern. Unsere Entwicklung mit dem größten Potential zur Effizienzsteigerung ist meiner Meinung nach der Verbaugreifer. Er beschleunigt das Handling der sperrigen, schweren Platten wesentlich und macht diese häufig anfallende Arbeit auch erheblich sicherer“, sagt Schmölz. Damit sich jeder vom Nutzen selbst überzeugen kann, bietet das Unternehmen Interessenten den Verbaugreifer eine Woche lang kostenlos zum Testen an. „Wer die Vorteile unseres Geräts einmal selbst erlebt

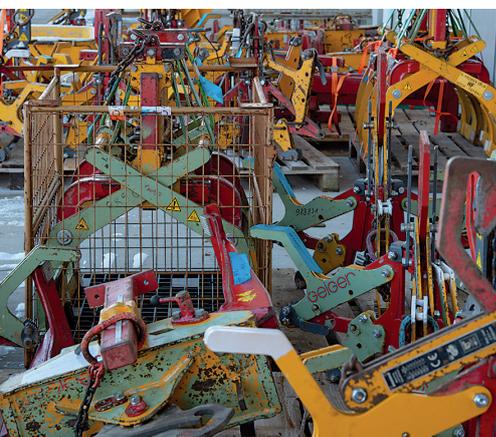
hat, der will nie mehr anders arbeiten“, so der Firmenchef. Generell vermarktet Schmölz seine Geräte über den Nutzen, nicht über den Preis. „Die Billigsten in der Branche sind wir entschieden nicht, schon eher das Gegenteil. Die Kunden akzeptieren das, weil unsere Produkte die wertigsten sind“, so Schmölz.

In Deutschland erfolgt der Verkauf zu etwa 90 % im Direktvertrieb und auch das soll so bleiben. „Mit mehr Händlern könnten wir zwar mehr verkaufen, doch Wachstum um jeden Preis ist nicht unser Ziel. Wir pflegen den persönlichen Kontakt zum Kunden. Der direkte Draht zur Praxis und das Verständnis für die Bedürfnisse des Anwenders waren und sind das A und O für unseren Erfolg. Daran werden wir auch in Zukunft festhalten. Effiziente Produkte für den Kanalbau, erstklassiger Service, kompetente Beratung und absolute Verlässlichkeit – dafür stehen wir mit unserem Namen“, so Schmölz.

Manfred Zwick und Peter Hebbeker

**„Alles aus einer Hand und unter einem Dach – das ist entscheidend, um unseren Service noch weiter zu verbessern. Wer uns hier in Stötten besucht, kann auf unsere kompletten Leistungen zurückgreifen und hat immer den richtigen Ansprechpartner vor Ort.“**

Florian Schmölz, Geschäftsführer Schmölz SchachtFix & Baugeräte



Exzellenter Service ist Teil des Erfolgsrezepts. Viele der langlebigen Geräte kommen für Revisionen oder UVV-Prüfungen immer wieder heim ins Allgäu.



Viel Handarbeit steckt in jedem Baugerät. „Wir haben eine sehr gute Mischung aus erfahrenen und jungen Mitarbeitern, die frisches Know-how ins Unternehmen bringen“, freut sich Schmölz.



2,5 Millionen Euro hat das Unternehmen investiert in den Verbaubau-Mietpark. Der Clou: Sämtliche Platten sind mit dem System-Schmölz ausgestattet, das das Handling revolutioniert.