

SCHARFE IDEE?

Florian Alexander Schmahl und sein Team produzieren Sägeblätter für die professionelle Holzbearbeitung. Von Wuppertal aus beliefern sie die wichtigsten Märkte Europas. Der Name F.A. Schmahl steht dabei für höchste Präzision, beste Qualität und innovative Prozesse. Als Marktführer positioniert, ist das Familienunternehmen bisher fast nur Brancheninsidern bekannt – obwohl es schon seit 1859 erfolgreich ist.

schmahl-wuppertal.de

Richtiger Partner.



sparkasse-wuppertal.de

Was immer Sie vorhaben:
Wir unternehmen alles. Damit
auch Sie Ihr Unternehmen
besser entwickeln können.
Sprechen Sie uns an.

Wenn's um Geld geht

 Sparkasse
Wuppertal

BERGISCHE QUALITÄT FÜR WELTWEIT GUTEN SCHNITT.



Als führender Sägenhersteller für die Holzbearbeitung ist das Unternehmen F.A. Schmahl kontinuierlich gewachsen. Seit jeher in Familienbesitz, wurde es 1859 in Sudberg gegründet. Heute beliefern Florian Alexander Schmahl und sein Team von hier aus Europa und die ganze Welt. Der engagierte Geschäftsführer plant weiter zu expandieren und sieht die traditionsreiche Sägen- und Werkzeugfabrik dafür gut aufgestellt. Seiner Meinung nach bietet die Sägeindustrie auch in Zukunft viele krisensichere Berufe – und ist deshalb für junge Menschen besonders interessant.

F.A. Schmahl ist ein Traditionsunternehmen. Kann man das so sagen?

Wir sind eines der ältesten Wuppertaler Unternehmen überhaupt und 1859 gegründet. Eines unserer Tochterunternehmen gibt es sogar schon seit 1790. Die Bezeichnung Traditionsunternehmen trifft definitiv auf uns zu!

Kommen wir zur jüngeren Unternehmensgeschichte...

Ich selbst bin seit rund 20 Jahren dabei. Aufgrund meiner Faszination für Technik, hatte ich zunächst ein Wirtschaftsingenieurwesen-Studium in Münster absolviert. 2005 bin ich in die Geschäftsführung eingestiegen. Die Frage, die ich mir stellte, war: „Wie müssen wir uns aufstellen, um sicher und zukunftsfähig produzieren zu können?“ Damals hatten wir viele Arbeitsprozesse ausgelagert – zum Beispiel die Veredelung der Sägeblätter. Ich wollte diese Abläufe zurück in die Firma holen. Dafür galt es, Stück für Stück alles durchzurechnen, einen klaren Business-Plan zu erstellen und konsequent danach zu handeln.

Sägeblätter sind ja schon „speziell“. Ist dieses Handwerk typisch für die bergische Region?

Früher war unsere Nachbarstadt Remscheid ein wichtiger Standort für Säge- und Werkzeugtechnik. Diese kam mit der Werkzeugverarbeitung über Cronenberg auch nach Wuppertal. Damals befand sich in fast jedem Hinterhof eine kleine Schmiede – mein Vater kann viel dazu erzählen. Mit der Zeit hat sich dies aber drastisch verändert: Heute sind wir tatsächlich der letzte Sägeindustriebetrieb

in diesem Bezirk. Und in ganz Deutschland fallen mir spontan nur vier Betriebe ein, die das gleiche Handwerk ausüben wie wir.

Der Anspruch von damals steckt bis heute in Ihren Produkten?

Wir legen sehr großen Wert darauf, dass alle Produktionsschritte exakt und mit entsprechender Sorgfalt durchgeführt werden. Ich sage immer: Der Kunde muss sofort den Eindruck von Qualität bekommen. Denn innerhalb der Sägeblatt-Produktion gibt es einige Möglichkeiten, Geld einzusparen. Dies ist aber nur bis zu einem gewissen Grad möglich. Danach folgen Qualitätseinbußen, welche für uns absolut nicht in Frage kommen!

Und was macht Ihre Sägen so besonders?

Wir haben bis zu 27 Produktionsschritte für ein Sägeblatt – angefangen von der Verwendung von hochwertigem Stahl über den Härteprozess bis hin zum Richten und Spannen auf ein hundertstel Millimeter. Wir achten sehr auf genaues Arbeiten und qualitative Materialien. So können wir individuell auf Kundenwünsche eingehen und immer das optimale Sägeblatt produzieren. Sämtliche Daten speichern wir im System, sodass der Kunde jederzeit auf unsere Arbeit zurückgreifen und seine individuelle Säge erneut abrufen kann.

Wer sind denn Ihre typischen Kunden?

Sägewerke, Sägewerke und Sägewerke. Natürlich haben wir vereinzelt auch andere Kunden, wie zum Beispiel Möbelhersteller und Holzbaubetriebe. Aber der Großteil sind klassische Sägewerke. Sie schneiden das Holz, das sozusagen frisch aus dem Wald kommt, industriell zurecht.

Ihre Kunden sitzen also in Schweden, Norwegen, Finnland?

Ein klares: Ja. Natürlich gibt es in Nordeuropa sehr viele Sägewerke, aber nicht die meisten. Tatsächlich bedienen wir mehr Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Man sollte sich immer klar machen: Deutschland besteht zu rund einem Drittel aus Wald – das ist eine riesige Fläche. Dementsprechend liefern wir viel nach Baden-Württemberg und Bayern. Auch nach Österreich – das ist DAS Holzland in Europa. Und in der Schweiz sind wir Marktführer.

Eine gelebte Partnerschaft?

Auf jeden Fall. Wir hatten über die Jahre mehrere Ansprechpartner und es war immer ein faires Miteinander. Der neue Berater wurde vorgestellt, die Partnerschaft hat sich fortgesetzt: Wie ein roter Faden, der sich durch die Zusammenarbeit zieht.

Vor welchen besonderen Herausforderungen steht Ihre Branche aktuell?

Ich bin davon überzeugt, dass der Rohstoff Holz und Qualitäts-Sägen immer gefragt sein werden – allein aufgrund der Nachhaltigkeit. Konkret stehen wir aber vor der

Inwiefern sehen Sie sich vom Standort Wuppertal aus gut dafür gut aufgestellt?

Nüchtern betrachtet sind wir von Wuppertal aus traditionell gewachsen – das verbindet uns mit dem Standort. Natürlich hätte man in Billiglohnländern durch Subventionen oder Ähnliches irgendwo Geld einsparen können. Das Unternehmen und auch ich persönlich sind aber in Wuppertal verwurzelt. Für die Zukunft wünsche ich mir, dass wir uns weiterentwickeln und expandieren. Für einen zweiten Standort würde ich möglichst die Region, am liebsten sogar Wuppertal wählen.

Was mögen und schätzen Sie denn so sehr unserer Region?

Sicherlich sind wir Menschen hier ein wenig speziell: „Bergisch rustikal“ ist der passende Ausdruck. Aus meiner Sicht sind wir ein ehrlicher Schlag Mensch. Trotz der Nörgelei kämpfen viele von uns für das Miteinander und machen die Stadt attraktiver – gerade in den letzten Jahren fällt das auf. Ich finde es gut, dass man gemeinsam anpackt und die Region kontinuierlich verbessert. Das gefällt mir.

Die Sägeblattproduktion ist eine traditionelle Industrie. Bietet sie Zukunft für junge Leute?

Holz ist der einzige nachwachsende Rohstoff auf der Welt. Wir liefern für diesen unfassbar wichtigen Werkstoff das passende Material. In der Werkzeugindustrie für die Holzverarbeitung zu arbeiten, ist meiner Meinung nach einer der sichersten Berufe, den man wählen kann – das gilt vor allem für junge Leute! Sicherlich verbinden viele junge Menschen alte Arbeitsweisen mit unserer Branche. Das ist aber längst nicht mehr so. Wir als F.A. Schmahl arbeiten zum Beispiel sehr roboterassistiert, nutzen digitale Technologien und entwickeln uns weiter – immer weiter!



Sägen in Zeiten des Klimaschutzes – ist das zeitgemäß?

Ja, sogar sehr. Der Grund: Holzverarbeitung ist nachhaltig. Wir haben in Deutschland eine Gesetzeslage, die seit Ende des 18. Jahrhunderts besagt, dass alle abgeholzten Flächen innerhalb von sieben Jahren wieder aufgeforstet werden müssen. Das ist für unser Handwerk sehr förderlich. Andererseits haben wir es mit einem nachwachsenden Rohstoff zu tun. Sicher, die Herstellung einer Holzbank ist nicht CO₂-frei, aber es werden neue Bäume gepflanzt, die wieder CO₂ aufnehmen. Die Sägeblattproduktion ist vor diesem Hintergrund sehr positiv zu sehen.

Sie agieren weltweit. Wie passt dazu ein regionaler Finanzdienstleister?

Insgesamt sind wir mit vier Finanzdienstleistern unterwegs. Einfach, um unseren weltweiten Kunden entgegen zu kommen. Dabei kann ich aus voller Überzeugung sagen, dass sich die Sparkasse Wuppertal für uns als sehr zuverlässiger Finanzpartner herausgestellt hat. Ein Beispiel hierfür ist die Offenheit bei der Finanzierungswahl: Die Stadtparkasse hat sich wirklich dafür eingesetzt, dass man ein Finanzierungsprodukt bekommt, das nicht nur ihr, sondern auch uns Vorteile bringt.

großen Herausforderung besonders trockener Sommer. Das liegt am Klimawandel. Die Folge sind sinkende Grundwasserspiegel. Dies tangiert vor allem die Fichte und die Tanne – die beiden gefragtesten und meistverbreiteten Holzarten in Europa. Durch die Trockenheit werden diese vom Borkenkäfer befallen – die Stämme sterben ab. Das Problem ist nicht, dass das Holz unbrauchbar wird – der Baum kann noch verwendet werden. Das Problem liegt in der Zukunft: Fichten und Tannen benötigen 60 bis 80 Jahre, bis sie brauchbar gefällt werden. Buchen sogar bis zu 120 Jahre. Wenn heute eine so große Anzahl an Bäumen aufgrund des Befalls abgeholzt werden muss, wird es bald nicht mehr genug Bäume geben. Schließlich benötigen die neu gepflanzten Bäume erstmal Zeit, um heranwachsen zu können.

Wie reagieren Sie als Unternehmen darauf?

Wir blicken verstärkt auf die Exportmärkte. Das Borkenkäfer-Problem kennt man in Russland zum Beispiel nicht. Dort können wir unsere Produkte auch zukünftig gezielt absetzen. Natürlich betreuen wir unsere Kundschaft im Umkreis weiterhin zuverlässig – egal ob klein oder groß bis hin zum Konzern. Als Unternehmen muss es uns aber gelingen, perspektivisch noch internationaler zu agieren.

