

SCHWARK Hydraulik &amp; Pneumatik oHG

# Intelligente Lösungen

Überall, wo Öl, andere Flüssigkeiten oder Druckluft für den Betrieb von Maschinen benötigt werden, ist die Expertise von Spezialisten für Hydraulik bzw. Pneumatik gefragt. Ob Planung und Installation von Sonderlösungen, maßgeschneiderter Aggregate-Bau oder eine schnelle Verfügbarkeit dringend erforderlicher Bauteile – die Palette der Dienstleistungen, die das Team der SCHWARK Hydraulik und Pneumatik oHG an den Standorten Finntrop-Heggen und Olpe bereithält, ist vielfältig. Der Service beinhaltet zudem fachkompetente Beratung und einen persönlichen Draht zum Kunden.

Text: Monika Werthebach | Fotos: Heiner Morgenthal



» „Wir verkaufen nicht, sondern helfen kaufen“, beschreiben die Geschäftsführer Udo und Andreas Schwark ihre Philosophie. Und genau dieses Statement drückt aus, was das Unternehmen im Laufe der Jahre so erfolgreich gemacht hat. Kunden schätzen die Expertise der Spezialisten und holen sich gern den einen oder anderen pragmatischen Rat zur Problemlösung ein. „Es tritt immer wieder der Fall ein, dass ein Kunde ein bestimmtes Ersatzteil bestellt und wir ihm eine bessere Alternative vorschlagen – auch dann, wenn der Auftrag dadurch für uns weniger lukrativ wird“, erklärt Udo Schwark. Denn wichtiger als der Auftragswert sei es, dem Kunden die perfekte Lösung zu bieten und ihn damit langfristig zufriedenzustellen. Diese ehrliche und kompetente Beratung wird von den Geschäftspartnern honoriert: Zu den mehr als 500 Kunden des nach DIN EN ISO 9001 zertifizierten Unternehmens gehören heute sowohl Hobbyschrauber als auch regionale Betriebe aus Handwerk oder Medizintechnik bis hin zu internationalen Konzernen, beispielsweise aus Bergbau, Maschinenbau oder dem Automotive-Segment.

Bereits beim Start in die Selbstständigkeit vor mehr als einem Vierteljahrhundert war das Ziel der beiden Inhaber, die Wünsche der Kunden im Bereich Hydraulik- und Pneumatiksysteme schnellstmöglich und in höchster Qualität zu erfüllen. Zum damaligen Zeitpunkt war Stillstand in der Produktion wegen fehlender Ersatzteile ein häufiges Problem. Der Handel mit den benötigten technischen Produkten stellte eine Marktlücke dar, die die Brüder erkannt und erfolgreich besetzt haben.

In einem ehemaligen Lebensmittelgeschäft am Daspel verkauften sie ab Januar 1995 zunächst im Nebenerwerb die ers-

ten Hydraulik- und Pneumatikprodukte. In der angeschlossenen Werkstatt wurden nach Feierabend Kompressoren und Aggregate zusammengebaut, repariert und gewartet. „Um eilige Kundenaufträge pünktlich fertigzustellen, kam es hin und wieder vor, dass wir bis in die frühen Morgenstunden in der Werkstatt gestanden haben. Anschließend ging es kurz zum Frühstück nach Hause und dann auf die Frühschicht“, erinnert sich Andreas Schwark an die Anfänge. Auf Dauer war eine solche Doppelbelastung nicht zu leisten. Daher gab 1996 zunächst der gelernte Industriemechaniker Udo Schwark seine Festanstellung auf. Ein Jahr später trat auch sein Bruder, ausgebildeter Zerspaner, hauptberuflich in das inzwischen florierende Unternehmen ein.

Die Nachfrage stieg stetig. Damit vergrößerte sich auch der Artikelbestand, sodass das Platzangebot schon nach kurzer Zeit nicht mehr ausreichte. Da der Standort keine Erweiterungsmöglichkeiten hergab, entschieden die Schwarks im Jahr 2000, in dem neu errichteten Industriegebiet „Zum Elberskamp“ in Finnentrop-Heggen ein auf Expansion ausgelegtes Grundstück zu erwerben und zunächst eine Halle in der Größenordnung von circa 500 m<sup>2</sup> mit Verkaufs- und Montagebereich zu errichten. Kaum sieben Jahre später reichte auch dieses Platzangebot nicht mehr aus. Es entstand ein Anbau, der die Produktions- und Lagerfläche verdoppelte. Eine dritte Halle wurde im vergangenen Jahr errichtet.

Im Laufe der Zeit wuchs die Zahl namhafter Lieferanten weiter an. Das qualitativ hochwertige Sortiment an Markenprodukten im Hydraulik- und Pneumatikbereich umfasst inzwischen mehr als 400.000 Artikel, die entweder im rund 2.000 m<sup>2</sup> großen



Die Geschäftsführer Udo Schwark (l.) und Andreas Schwark haben gemeinsam bereits viel erreicht und sind auch weiterhin voller Tatendrang.

Verkaufsraum ab Lager sofort erhältlich sind oder rund um die Uhr über den Onlineshop bestellt werden können. Etliche Konsignationslager bei Kunden vor Ort sichern zusätzlich eine optimale Ersatzteilversorgung. Seit 2008 ist das Unternehmen Partner des Weltmarktführers Parker Hannifin, eines Herstellers in der Antriebs- und Steuerungstechnologie mit Hauptsitz in Cleveland, Ohio. Als exklusiver Hydraulik-Parker-Store liefert Schwark alle Systemkomponenten der Industrie- und Mobilhydraulik einschließlich kompetenter Beratung und Serviceleistungen.

Auch auf dem Gebiet der Kompressoren und Drucklufttechnik, das Andreas Schwark verantwortet, können Kunden aus einem breiten Spektrum wählen. Darüber hinaus bieten die Experten die Planung der optimalen Druckauslegung von Alt- und Neuanlagen sowie anstehende Wartungen, Montagen, Reparaturen oder Instandsetzungen. „Druckluft ist das am weitesten verbreitete und gleichzeitig teuerste Energiefluid in der Industrie“, weiß Andreas Schwark: „Moderne IT-Lösungen für Druckluft-Steuerungen, Leckageortungen und Ausbesserungen oder Wärmerückgewinnungsmodelle können langfristig dazu beitragen, die Betriebskosten der Kunden zu senken. Dazu ermitteln wir den tatsächlichen Druckluftbedarf und stimmen die Erfordernisse von Produktion und Druckpegel aufeinander ab.“

Im Bereich Hydraulik-Aggregatebau entwickelt Udo Schwark mit seinem Team vollreduzierte, maßgeschneiderte Hydraulik- und Sonder-Aggregate für den weltweiten Einsatz, unter anderem in Brasilien, Südafrika und Australien. „Alle Aggregate sind inklusive Sonderanschlussblöcken von 0,55 kW Anschlussleistung bis hin zu Großaggregaten mit 1.000 l Nominaltankinhalt erhältlich“, erläutert Udo Schwark sein Angebot, das von der Beratung zur technisch wie wirtschaftlich optimalen Größenauslegung für Förderleistung und Druck über das Engineering mit Planung, Zeichnung, Pflichtenheft, Aufbau und Endmontage bis hin zum Probelauf, zur Inbetriebnahme und zur Einweisung vor Ort reicht.

Als weiteren Kundenservice unterhält das Unternehmen eine Schlauchwerkstatt, in der Schläuche in allen gängigen Größen konfektioniert und auf Wunsch mit einer öl- und säurebeständigen Beschriftung codiert sowie deren technische Daten gespeichert werden. Zum Dienstleistungsangebot gehört überdies ein Mietservice, der Wartungsarbeiten bei laufendem Betrieb ermöglicht oder dazu beiträgt, Produktionsspitzen abzufedern. Qualifizierte Monteure sorgen mit einer schnellen Identifizierung des Problems und Beschaffung der passenden Ersatzteile sowie mit deren fachgerechtem Einbau für einen vollumfänglichen Montage- und Reparaturservice für alle Hydraulik- und Pneumatikkomponenten.

Den beiden Inhabern liegen das Wohlbefinden und die Zufriedenheit der mittlerweile auf 25 Beschäftigte angewachsenen Belegschaft ihres Familienunternehmens sehr am Herzen: „Wir legen großen Wert auf eine langjährige Zusammenarbeit, wertschätzenden Umgang und Offenheit für Verbesserungsvorschläge. Das alles gilt sowohl gegenüber unseren Mitarbei-



*Das Sauerländer Unternehmen ist Spezialist für ausgefeilte Lösungen in puncto Hydraulik und Pneumatik.*

tern als auch mit Blick auf unsere Kunden und Lieferanten“, erklärt Udo Schwark.

Hinsichtlich der Herausforderungen, die mit der Corona-Pandemie einhergehen, zeigen sich die Unternehmer realistisch: „Diese Ausnahmesituation erfordert von uns allen ein Umdenken. Wir müssen flexibel und anpassungsfähig sein“, betont Andreas Schwark. Er führt die getroffenen Maßnahmen weiter aus: „Unser Vertriebs-Innendienst steht den Kunden wie gewohnt zur Verfügung, allerdings müssen wir derzeit im Außendienst die Kundenbesuche einschränken. Unsere Servicetechniker führen unter Berücksichtigung der Hygieneregeln notwendige Reparaturen auch weiterhin durch.“ Udo Schwark sieht im Lockdown auch eine Chance: „Gerade die Zeit, in der Maschinen stillstehen und die Produktion unterbrochen ist, kann man sinnvoll nutzen, um den Maschinenpark zu warten oder längst überfällige Reparaturen und Erneuerungen auszuführen. Wir müssen einfach versuchen, das Beste aus der Situation zu machen.“ ■

Diesen Bericht finden Sie auch unter [www.ihk-siegen.de](http://www.ihk-siegen.de), Seiten-ID 3812.