



Herstellung der Rohlinge: Die Blätter werden mit hoher Genauigkeit gelasert

Bildquelle: Kittel



Marktführer: Die Gattersägeblätter sind weltweit im Einsatz

F.A.SCHMAHL

„Qualität ist nicht kopierbar“

150 Jahre Erfahrung in der Sägenherstellung

Manche der Kunden von Florian Alexander Schmahl kannten noch seinen Urgroßvater. Solche langfristigen Geschäftsbeziehungen kommen nur zustande, wenn Vertrauen und freundschaftlicher Umgang bestehen und die Produktqualität einfach passt – die Kunden also auf das Produkt „schwören“.

Die Firmentreue der Schmahl Mitarbeiter hat beinahe japanische Dimensionen: 40 Dienst-

jahre und mehr sind nicht selten. Als der Holzkurier das Wuppertaler Unternehmen besuchte, begegnete uns in der Einfahrt ein alter Herr mit Scheibtruhe: „Das war unser alter Meister Gerd Reusser. Der ist jetzt 74. Er schaut mehrmals in der Woche nach uns. Für mich ist seine immense Erfahrung sehr wertvoll,

aber er ist sich auch nicht zu fein, beim Frühjahrsputz mit Hand anzulegen“, schmunzelt Firmenchef Florian Schmahl. Den 1859 gegründeten Sägenhersteller führt er in vierter Generation.

Schmahl Senior hat sich aber noch nicht ganz auf das Altenteil zurückgezogen. Er hilft mit seiner Erfahrung, pflegt die Kundenbeziehungen und betreut Kunden

persönlich. Die Produkte gehen in die ganze Welt, bei Gattersägeblättern ist man nach eigenen Angaben in Europa der Marktführer. 70% der Produktion machen heute aber die Kreissägen aus, die man in Durchmessern bis 2,5 m herstellt.

Erfahrung aus über 150 Jahren

Was die Sägen von Schmahl bei den Kunden so beliebt macht, ist die langjährige Erfahrung, die in der Fertigung steckt. In den Maschinenhallen stehen hochmoderne CNC-Maschinen einträchtig neben echten Maschinenoldtimern: „Wir können manche Fertigungsmaschinen gar nicht ersetzen,



Über 150 Jahre Sägen: F. A. Schmahl führt das Unternehmen in vierter Generation

Kreissägen: Schmahl fertigt Kreissägeblätter bis 2,5 m Durchmesser.



Unersetzlich: Nicht mehr erhältliche Oldtimer stehen einträchtig neben modernem Gerät

weil sie in dieser Form nicht mehr erhältlich sind, wir aber ihre hohe Präzision benötigen“, erklärt Schmahl. Bei der Qualität geht der Hersteller keine Kompromisse ein. Beispielsweise wird auf die richtige Wärmebehandlung oder das Richten sehr großer Wert gelegt. Moderne Fertigungsverfahren werden eingesetzt, wenn dadurch reale Qualitätsverbesserungen möglich sind. Die Kreissägenrohlinge werden auf einer CNC-Laseranlage mit höchster Genauigkeit ausgeschnitten. Stellitsägen werden bis 1200 mm, Hartmetallsägen und HSS-Sägen bis 2500 mm Durchmesser hergestellt. Auf Wunsch können HM-Sägen ab 1200 mm Durchmesser mit austauschbaren HM-Federzähnen ausgerüstet werden.

Jede Säge wird von Hand gerichtet

Natürlich kommt auch bei Schmahl eine moderne Richtanlage zum Einsatz. Jedes einzelne Kreissägeblatt wird aber danach von Hand gerichtet – aus gutem Grund, wie der Meister in der Fertigung, Ralf Meier, erklärt: „Bei der Richtmaschine wird das Blatt mit Rollen gewalzt, bis es plan liegt. Solche Maschinen können aber nicht punktweise richten. Deshalb kontrollieren wir jedes Blatt und richten es bei Bedarf auch noch von Hand.“ Dieser Fertigungsschritt braucht sehr viel Erfahrung: „Ein falscher Schlag und das Blatt ist verdorben. Wenn man es aber kann, ist die Planlage viel genauer als bei einem nur maschinell gerichteten Blatt.“ Das handwerkliche Wissen dafür wird von Generation zu Generation vererbt: Meier ist als Meister bei Schmahl für das Richten zuständig, sein Sohn Christoph ist gerade dabei, diese Kunst zu erlernen. Der hohe Aufwand bei der Herstellung macht sich bei den Kunden bemerkbar: „Man kann die Erfahrung unserer Mitarbeiter nicht einfach ersetzen – Qualität ist nicht kopierbar“, hält Schmahl fest: „Wir produzieren seit über 150 Jahren hier und werden auch hier bleiben.“ Die steigenden Stückzahlen in der Kreissägenproduktion mache allerdings eine Betriebserweiterung nötig: „Wir platzen aus allen Nähten“, so Schmahl: „Deshalb bauen wir einen Steinwurf entfernt eine weitere Fertigungshalle, im Sommer feiern wir hoffentlich das Richtfest.“

Kundennahe Entwicklung

3% des Jahresumsatzes investiert Florian Alexander Schmahl in die Entwicklung neuer Produkte, meist um konkrete Kundenprobleme zu lösen. Beispielsweise hat man gerade ein Sägeblatt entwickelt, bei dem durch spezielle Zahnform, Räumernordnung und über den Durchmesser variierende Blattstärken die Bildung von langen Sägespanfransen verringert werden soll.

Verkaufen nicht nur Sägen

Obwohl der Sägenhersteller F. A. Schmahl weltweit agiert und hohe Stückzahlen herstellt, ist man im Grunde eine Manufaktur geblieben: „Andere Hersteller können auch gute Sägen machen“, stapelt Schmahl tief: „Was uns ausmacht, ist der Service, den wir zu unseren Sägen bieten.“ Man verkauft die Sägen nicht nur, sie werden auch wieder instand gesetzt, und Schmahl hilft bei technischen Problemen. Spannsysteme aus eigener Produktion und Schärfereizubehör bietet man ebenfalls: „Wir haben ein neues hydraulisches Spannsystem für die Gattersägeblätter entwickelt, das mit weniger Teilen und nur einem Dichtring auskommt. Dadurch ist die Wartung einfacher und die Rüstzeiten können verringert werden“, erläutert Schmahl. „Wir betrachten uns als Problemlöser für unsere Kunden. Sie honorieren das, indem sie uns vertrauen, oft über mehrere Generationen hinweg“, ist er stolz.

RK ◀



Präziser: Ralf Meier richtet jedes Blatt von Hand – die Planlage ist genauer als die von maschinell gerichteten Blättern



Auf Lager: Ein großer Vorrat an Rohmaterial erlaubt, fast jede Sägedimension umgehend anzufertigen