

# Hydrauliker mit Leib und Seele

40 Jahre in der Hydraulik tätig ist mittlerweile die im schweizerischen Küssnacht ansässige ATP Hydraulik AG. Grund genug, im Interview mit Firmengründer Heinrich Schwerzmann einmal Bilanz zu ziehen – und nach vorne zu schauen.

**fluid:** ATP Hydraulik feiert in diesem Jahr 40-jähriges Firmenjubiläum. Bitte kurz die wichtigsten Meilensteine.

Ich habe die Firma 1973 quasi als Ein-Mann-Firma gegründet. Angefangen habe ich im Kinderzimmer mit einem Reißbrett. Zu der Zeit waren wir in einer alten stillgelegten Glashütte in Küssnacht eingemietet. Der Start war insofern etwas unglücklich, da ein Monat nach Firmengründung die Ölkrise die Welt beherrschte. Anfänglich hatte ich den Gedanken, nur eine Handelsfirma für Hydraulikkomponenten aufzubauen. Das war aber aus diversen Gründen nicht realisierbar und von daher begann ich schon sehr bald, eine eigene Fertigung auszubauen. Dazu mussten natürlich erst einmal einige Werkzeugmaschinen angeschafft werden. 1978 schließlich waren wir schon ein 10-Mann-Betrieb und sind nach Rotkreuz in einen Neubau umgezogen. Ich kann mich noch gut erinnern: 1986 haben wir die erste CAD-Anlage angeschafft und drei Jahre später die erste CNC-Maschine gekauft. 1995 war die Belegschaft bereits auf 40 Personen angewachsen. In diesen Zeitraum viel auch ein weiterer Meilenstein: Wir haben den Umsatz auf über 10 Millionen Schweizer Franken steigern können. Das war zudem die Zeit, in der ich nach Vertretungen Ausschau gehalten habe. Mitte der 80er Jahre hatten wir bereits die Vertretungen für Sun, Eaton und HPI unter Dach und Fach gebracht. Im Jahr 2003 haben wir 30-jähriges Firmenjubiläum gefeiert und die Belegschaft war auf 70 Beschäftigte angewachsen. 2006 war der Spatenstich für den Werksneubau in Küssnacht und bereits ein Jahr später ging der Umzug über die Bühne. In dieser Zeit arbeiteten etwa 80 Mitarbeiter für die Firma. Was natürlich überhaupt nicht geplant war, war das Jahr 2008. Das hat uns wie andere Firmen auch an die Grenze gebracht. In der Zwischenzeit hat sich das Geschäft längst wieder normalisiert und dennoch hätte man natürlich lieber die Zeit von vorher. Aktuell beschäftigen wir heute 90 Mitarbeiter. So darf ich zusammenfassen: Das Unternehmen befasst sich mit dem gesamten Anwendungsbereich der Hydraulik und ist in die vier Hauptbereiche Engineering, Produktion, Handel und Kundendienst unterteilt. Selbst stellen wir Spezialelemente, Ventile, Ventilblöcke, Zylinder, Aggregate sowie gesamte Anlagen her. Im Handelsbereich finden sich so klangvolle Namen wie Eaton, Char Lynn, HPI, Sun, Bühler, Dunlop, Kawasaki und viele andere mehr. Anfang 2011 wurde die Tochtergesellschaft ATP Hydraulik GmbH

in Deutschland gegründet. Mit ihr konnten Service und Dienstleistungen auf den EU-Raum ausgeweitet werden.

**fluid:** Eine grundsätzliche Frage: wofür steht das Kürzel ATP im Firmennamen?

Als ich die Firma seinerzeit gegründet habe, wollte ich ganz bewusst keinen Firmennamen, der meinen Namen reflektiert. Denn man weiß ja nie, was die Zeit so bringt. Andererseits war ich mir damals auch noch nicht ganz sicher, ob das Geschäft mit Hydraulikkomponenten so läuft, wie ich mir das vorgestellt hatte. So gesehen wollte ich auch die Begrifflichkeit „Hydraulik“ nicht im Firmennamen verwurzelt sehen. So kam ich schließlich auf ATP. Das Kürzel bedeutet AG für technische Produkte. Als wir 1978 nach Rotkreuz umgezogen sind und sich abgezeichnet hat, dass das Hydraulikgeschäft ganz gut läuft, haben wir den Firmennamen um den Wortzusatz „Hydraulik“ ergänzt.

**fluid:** Gibt es so etwas wie eine Firmenphilosophie? Wenn ja, welche verfolgen Sie?

Wir haben uns drei Begrifflichkeiten auf die Fahnen geschrieben: Innovation, Präzision und Perfektion. Diesen Firmenslogan versuchen wir so gut wie möglich mit Leben zu füllen.

**fluid:** Kurz ein Blick zurück: Womit haben Sie sich vor der Firmengründung beschäftigt?

Ich war vorher technischer Leiter und Betriebsleiter in einer kleineren Hydraulikfirma, die heute nicht mehr existiert. Geführt wurde die Firma von drei Inhabern, die untereinander sehr zerstritten waren. Wir hatten gute Produkte, traten aber dennoch auf der Stelle. Das war schließlich der Grund, mich selbständig zu machen.

**fluid:** In der Zeit von der Firmengründung bis heute gab es sicherlich Höhen und Tiefen. An welche erinnern Sie sich noch ganz besonders gut?

Was ich schlecht verdauen kann ist, wenn man Vertrauen missbraucht. Ich hatte immer sehr großes Vertrauen in alle Mitarbeiter, habe da aber auch große Enttäuschungen erlebt. Ich bitte um Nachsicht, dass ich hier nicht über Details sprechen möchte. Diese Erfahrung machen zu müssen, das war für mich schon ein Tiefschlag. Was mir andererseits sehr viel Freude bereitet ist unser Neubau, der uns auch für die Zukunft reichlich Platz bietet. Erwähnen möchte ich in diesem Zusammenhang noch unsere jährliche Hausmesse. Das ist eine sehr schöne Gelegenheit, Kunden einzuladen und mit ihnen über aktuelle Projekte und die Zukunft zu sprechen.

*„Wir haben eine sehr hohe Fertigungstiefe und sind dadurch im Prototypenstadium viel flexibler als die meisten Wettbewerber.“*

Heinrich Schwerzmann, ATP Hydraulik





**Aus einem Ein-Mann-Betrieb hat Heinrich Schwerzmann als Firmengründer der ATP Hydraulik ein stattliches Hydraulikunternehmen geformt. Und bei all der Praxiserfahrung ist es auch nachvollziehbar, dass reine Schulbuch-Hydraulik nur als Basis diente.**

**fluid:** Von all dem, was Sie bislang mit der Firma erreicht haben: worauf sind Sie besonders stolz?

Besonders stolz bin ich darauf, dass wir bei Ausschreibungen von namhaften Firmen, bei denen primär technisches Know-how gefragt ist, fast immer den Zuschlag erhalten. Grundsätzlich halten wir uns auch ganz streng an die Maßgabe: von der Konkurrenz wird nichts kopiert. Wenn wir Anfragen bekommen, versuchen wir stets eine innovative und Nutzwert orientierte Lösung zu finden. Wenn man über eine gewisse Erfahrung verfügt, dann lässt sich gegenüber der Schulbuch-Hydraulik doch vieles effizienter konzipieren und auch bauen.

**fluid:** Wenn Sie die Zeit noch einmal zurückdrehen könnten: Welche unternehmerische Entscheidung aus vergangenen Tagen würden Sie heute anders treffen?

Das mag ein wenig vermessen klingen und dennoch: Nach reiflicher Überlegung gelange ich zu der Erkenntnis, dass ich keine unternehmerische Entscheidung heute anders treffen würde als damals.

**fluid:** Was bereitet Ihnen im Berufsalltag derzeit am meisten Kopfzerbrechen?

Ohne lange zu überlegen kann ich spontan antworten: der Preisverfall ist schon eine gewichtige Angelegenheit. In unserem Land haben wir mit dem Schweizer Franken mittlerweile doch relativ stark gegen den Euro zu kämpfen. Aber auch all die Produkte aus Asien bereiten mir regelrecht Kopfschmerzen. Andererseits sind das aber auch stattliche Herausforderungen, denen man sich als Unternehmer stellen muss. Es gibt immer eine Lösung. In diesem Zusammenhang sage ich immer: Man muss den Kopf schräg halten können.

**fluid:** An welchen aktuellen Projekten arbeitet das Unternehmen derzeit?

Wir arbeiten sehr intensiv daran, die Hydraulik und Elektrik zusammenzuführen. Das gilt für die Mobil- wie auch für die Industriehydraulik. Da geht es ja schließlich auch darum, sich konkurrenzfähig aufzustellen – auch gegenüber den ganz großen Unternehmen. Das ist natürlich eine besondere Herausforderung.



## Menschen

Das auf den Umsatz bezogene Verhältnis von Mobil- und Industriehydraulik liegt bei etwa 50:50. In der Mobilhydraulik liegen unsere Schwerpunkte in der Landtechnik und im Baumaschinenbereich. Was die Industriehydraulik angeht sind wir sehr stark aufgestellt bei Projekten für Stahlwerke, ein gutes Standing haben wir aber auch in der Holzverarbeitenden Industrie.

**fluid:** Gab es in jüngster Zeit ein Projekt, das technisch besonders anspruchsvoll war?

Da gab es mehrere Projekte. Ich denke beispielsweise an die komplette Hydraulikausrüstung für ein Mini-Mill-Stahlwerk in Bahrain mit einer Jahreskapazität von 850.000 Tonnen. Für die Firma Herrenknecht erarbeiteten wir die Rückfallsicherung für eine Tunnelbohrmaschine in einem Schrägschacht. Und bei einem ganz aktuellen Projekt bewegt unsere Hydraulik eine Eisenbahn-Drehbrücke über dem Prai River in Malaysia. Alle Hydraulikzylinder dazu wurden bei uns geplant, konstruiert und produziert. Die neue Drehbrücke bewegt auf einer Achse nicht weniger als 1100 Tonnen Stahl in 240 Sekunden und öffnet somit in kürzester Zeit die Durchfahrt für den Schiffsverkehr.

### Persönliches gefragt

**Was wollten Sie werden, als Sie noch Kind waren?**

Ich bin ein Bauernsohn und wollte Landwirt werden. Mein älterer Bruder ist mir aber zuvorgekommen.

**Welches Auto fahren Sie und warum?**

Ich fahre einen Audi A8. Der hat einen Vierrad-Antrieb und bietet hohen Fahrkomfort.

**Wovor haben Sie Angst?**

Vor politischen Fehlentscheidungen.

**Ihre größte Aufgabe in den nächsten zwölf Monaten?**

Die Marktposition unserer Firma national und international stärken.

**Sie werden unvorstellbar reich: was tun Sie?**

Ich würde in Maschinen investieren. Dann haben wir keine Probleme mehr mit den Preisen.

**Welches Talent hätten Sie gerne?**

Ein Talent für Sprachen.

**Was machen Sie am liebsten, wenn Sie einmal nicht ans Geschäft denken?**

Die Familie ist mir sehr wichtig. Zudem spiele ich Cornet in einer Brassband.

**Was darf man Ihnen auf gar keinen Fall zum Geburtstag schenken?**

Man kann mir eigentlich alles schenken. Staubfänger bitte nicht, da hat meine Frau keine Freude daran.



„Was ich schlecht verdauen kann ist, wenn man Vertrauen missbraucht. Da habe ich große Enttäuschungen erlebt.“

Heinrich Schwerzmann, ATP Hydraulik



gießmaschinen und kann für die Hydraulik nur feststellen: Totgesagte leben länger. Ich behaupte: An bestimmten Stellen hat die Elektrik nichts verloren. Sie wird sicherlich, und das zeichnet sich heute schon ab, in der Landtechnik Fortschritte machen. Aufgrund der Leistungsdichte und Robustheit wird aber auch die Hydraulik hier ihren Stellenwert behalten. Betrachtet man alle Anwendungsbereiche wird es schon zu einer Verschiebung hin zur Elektrik kommen. Es tun sich aber auch für die Hydraulik immer wieder neue Türen auf. Noch eine Anmerkung und da möchte ich jetzt zu den Baumaschinen und ganz speziell zu den Hydraulikbaggern überleiten. Die Proportionaltechnik ist heute schon sehr weit fortgeschritten und trotzdem werden an den Stellen, wo es um Robustheit geht, die Ventile hydraulisch und nicht elektrisch angesteuert. Wir hatten auch schon die Fälle, dass sich der Kunde für die elektrische Lösung entschieden und später wieder auf Hydraulik umgerüstet hat.

**fluid:** Wenn Sie bezüglich Ihrer Abnehmer einen Wunsch frei hätten – welchen hätten Sie?

Einer meiner größten Wünsche wäre, dass man ein brauchbares Pflichtenheft bekommt, in dem auch Eckdaten enthalten sind die mit den Kostenvorstellungen übereinstimmen. Es ist ja oft so, dass auf Basis eines vorgegebenen Kostendaches die Eckdaten nicht mehr realisierbar sind. Als Anmerkung an dieser Stelle: Vor etwa 20 Jahren hat man viel bessere Pflichtenhefte erhalten.

**fluid:** Wo sehen Sie für Ihr Unternehmen die größten Stärken?

Wir haben eine sehr hohe Fertigungstiefe und sind dadurch im Prototypenstadium viel flexibler als die meisten Wettbewerber. Wir haben eine hohe Kompetenz und viel Know-how in der hydraulischen und elektrischen Antriebstechnik. Vor diesem Hintergrund können wir Dienstleistungen erbringen, die uns schon recht konkurrenzfähig machen.

**fluid:** Was wünschen Sie sich für die Weiterentwicklung des Unternehmens in den nächsten Jahren?

Ich wünsche mir, dass in der Schweiz und in Europa ein gesundes Industriewachstum existiert, so dass mittelständische Unternehmen eine Existenzgrundlage haben. Diese Rahmenbedingungen wünsche ich auch meinen Nachkommen, die das Unternehmen zukünftig lenken. Früher oder später werden meine Kinder, ich habe eine Tochter und einen Sohn, das Zepter übernehmen.

Autor

Franz Graf, Chefredakteur