



Vom Hammer zu Hightech

Begonnen hat alles tatsächlich als Schmiede. Doch mittlerweile werden in Kaiserslautern keine Hämmer mehr auf Blattfedern geschlagen. Heute wird eher auf Handel und Hightech gesetzt.

LUTZ ODEWALD

Kommunalversorger auf
einer der elf Arbeitsbahnen.

FOTO: ODEWALD

Die Dimensionen, die man beim Besuch im Gewerbegebiet Sauerwiesen vorfindet, sind imponierend. 20.000 Quadratmeter Firmengelände, 7.000 Quadratmeter überbaut, lichtdurchflutete Werkstatthallen und optimale Lagerflächen. 11 Arbeitsbahnen und 25 Reparaturplätze stehen zur Verfügung. „Planung und Bau des jetzigen Firmengebäudes waren wirklich weitsichtig geplant.“ Andreas H. Bitsch ist sichtlich stolz, wenn er die Tore zu seinem Reich öffnet.

Federn Hentz ist nicht nur dank seines Werkstattkonzepts ein interessanter Betrieb, wie sein Chef jetzt erläutert. Vielmehr ist die Traditionsfirma wesentlich breiter aufgestellt als „nur“ rund um die Welt des Schraubenschlüssels. „Wir sind im Werkstattbereich nach wie vor einer der modernen Betriebe in Deutschland. Aber auch der Fahrzeugbau ist ein wichtiges Standbein für uns geworden, ebenso der Teilehandel, wo wir seit über 20 Jahren Gesellschafter der Carat sind und ebenso lange Mitglied im GVA.“

Visionär geplant

Der das erzählt, kann es beurteilen. Andreas Bitsch stieg 1982 als Außendienstler bei dem Kaiserslauterer Traditionsunternehmen ein. Und kletterte die Leiter nach oben, über Prokurist bis zum Geschäftsführer. „Meine Aufgabe war, parallel zum Werkstattbetrieb den Handel mit Nutzfahrzeugteilen aufzubauen. Das war anfangs gar nicht unumstritten.“

2002 wurde nicht nur der Euro eingeführt. Andreas Bitsch übernahm zusammen mit seinem Partner Volker Zimmer, der heute für Finanzen, Personal und Verwaltung verantwortlich ist, den Betrieb von seinem alten Chef. Auf den lassen beide nach wie vor nichts kommen: „Wir profitieren noch heute von der Weitsicht von Hentz. Allein die eigene Halle für die Busse und deren Ausmaße oder das Raum- und Lichtkonzept der großen Werkstatthalle. Das ist immer noch top.“

Hilfe für Havaristen

Wobei sich die Branche gerade dramatisch verändert. „Die Fahrzeughersteller bauen immer besser, die Teile werden immer langlebiger. Den Fernverkehr sehen wir eigentlich nur noch bei Inspektionen oder Pannen“, sagt Bitsch. Keine einfache Situation für einen Betrieb, der davon lebt, dass auch mal etwas kaputtgeht.

Vier Mitarbeiter sind allein für den Notdienst zuständig und mit firmeneigenem Lkw rund um Kaiserslautern „on the road“, wenn Hilfe gebraucht wird. Und bleibt ein Lkw samt Ladung und Fahrer doch einmal wegen größerer Probleme liegen und muss in die Werkstatt geschleppt werden, dann steht hier für den Fahrer immer ein Kaffee bereit und wenn nötig auch eine Dusche. Im Umkreis von rund 50 Kilometern kümmert sich der Notdienst von Hentz um gestrandete Lkw.

Die Einrichtung des Werkstatt-Lkw hat Andreas Bitsch seinen Mitarbeitern



Der Betrieb

- 1897** gegründet als Werkzeugschmiede
- 1988** Neubau am jetzigen Standort in Kaiserslautern
- 2002** Fortführung des Unternehmens durch Volker Zimmer und Andreas H. Bitsch
- 43** Mitarbeiter
- 2011** geht der letzte Mitarbeiter, der noch Blattfedern geschmiedet hat, in Rente.

FOTO: ODEWALD



Die Bushalle trennt die beiden Bereiche. Der Trailer ist „nur zu Besuch“.
FOTO: ODEWALD



Der Palfinger-Vertrieb sichert neue Kunden in einem größeren Umkreis.
FOTO: ODEWALD

„Ob Adler, Opel, Daimler-Benz – bei Federnbruch zu Federn-Hentz.“

Werbegespräch von Federn Hentz aus den 50er-Jahren



Das Einmessen und Kalibrieren der Elektronik ist Sache von Spezialisten. Und kann dauern.
FOTO: ODEWALD

Der eigene Fahrzeugbau ist ein wichtiges Standbein der Lauterer.

FOTO: ODEWALD

überlassen. Typisch für den 63-Jährigen, der sich ungern im Vordergrund sieht und für den Teamwork und Mitarbeitermotivation wichtige Elemente in der Unternehmensführung sind.

Nach fest kommt frei

Die immer stärkere Konzentration auf Leasing und Miete nimmt freien Werkstätten immer mehr Kunden. Der pfiffige Unternehmer hat daher früh auf eine Kombination aus Marken- und freier Werkstatt gesetzt. Volvo, Renault und Evo-Bus sind ebenso feste Partner in der Werkstatt wie auch die meisten Trailer-Hersteller. Service-Verträge mit Bremsen- und Achsenherstellern runden das Spektrum ab. Und mit Pema ist auch ein Vermieter dabei.

Doch läuft man durch die Werkstatthallen, fallen diverse andere Hersteller sofort ins Auge. Dafür gibt es gleich mehrere Gründe.

In der Bushalle stehen mehrere Busse. „Die Beschäftigung mit dem Thema Bus hat uns immer einen Riesen-Vorsprung gesichert. Die Themen Scheibenbremse und Elektronik waren bei Bussen schon vor Jahren ein Thema, das hatten wir bei der Umstellung der schweren Züge einfach längst drauf.“ Kein Wunder, dass die schwere Kavallerie strikt von den Viel-Personen-Transportern getrennt ist.

„Die Kombination aus Handel und Werkstatt sichert uns weiteres Know-how und gegenseitige Vorteile. Hier wissen wir einfach aus der Praxis, welche Teile wir empfehlen können. Und bei Fragen der Kunden geht der Verkauf einfach nach nebenan und fragt selber in der Werkstatt. Die Werkstatt wieder ist immer up to date, wenn es um Neuheiten in der Branche geht. Das landet natürlich erstmal im Verkauf“, sagt Bitsch.

Die wichtigsten technologischen Neuheiten der nächsten Jahre erwartet er im Bereich der Telematik und Elektronik. „Das

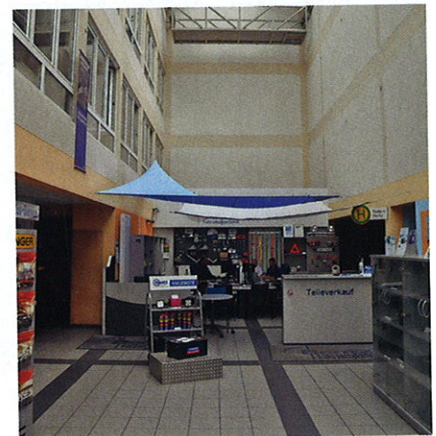


wird die Branche und auch die Kunden noch einmal nachhaltig verändern. Die Telematik wird auch die Werkstatt vorschreiben.“

Die Kaiserslauterer reagieren auf diese Herausforderungen vor allem durch das Wissen ihrer Mitarbeiter. „Wir haben in unserem Team sieben Meister und zwei Techniker. Und die sind dauernd mit Schulungen beschäftigt.“ Wobei die gar nicht immer weit entfernt stattfinden müssen. „Viele Fortbildungen werden mittlerweile online oder sogar im eigenen Schulungsraum durchgeführt, oftmals gemeinsam mit Kunden und Partnerbetrieben. Direkt zum Hersteller müssen unsere Leute gar nicht mehr so oft.“ Eine Investition in Zeit und Arbeitskraft, die nach Meinung des Branchenkenners viele kleine Werkstätten gar nicht mehr leisten können.

Impulse vom Kran

Zusätzliche Kunden gewinnt Federn Hentz durch ein weiteres Standbein. „Wir bauen mittlerweile selber Kräne, Abroller und Absetzkipper auf, sind also im Fahrzeugbau aktiv“, berichtet Andreas Bitsch. Seit



Sowohl vor Ort als auch mit eigenem Online-Shop ist Federn Hentz erfolgreich.

FOTO: ODEWALD



Allein 7.000 Quadratmeter lichtdurchflutete Hallenfläche stehen zur Verfügung.

FOTO: ODEWALD

fünf Jahren ist Hentz Vertriebspartner von Palfinger für die Pfalz und das Saarland.

Wie auf Kommando setzt sich im Außengelände ein Kran in Bewegung, gekoppelt an eine Diagnose-Station. „Hier wird gerade die Elektronik eingelernt“, erklärt Andreas Bitsch. „Das ist aufwendige Spezialistenarbeit, denn mittlerweile steuert der integrierte Rechner später auch Abstützung und Position des Krans. Das Gerät können

Sie im Einsatz kaum mehr umkippen.“ Rund 30 Einheiten dieser Spezialaufbauten verlassen pro Jahr die Hallen von Federn Hentz und sorgen so sowohl im Neugeschäft als auch bei der Wartung für zusätzliche Aufträge. „Außerdem vergrößert sich so unsere Bekanntheit. War die Werkstatt früher in einem Umkreis von etwa 25 Kilometern Anlaufstation, so sind wir für Palfinger locker bis 40 Kilometer aktiv.“

„Wir fühlen uns gut aufgestellt“, betont Andreas Bitsch. Die Ideen scheinen in Kaiserslautern offensichtlich nicht auszugehen. Und die Mischung aus Handel, Hightech und zur Not auch mal schwerem Hammer lässt ihn zuversichtlich in die unternehmerische Zukunft schauen. ■

 **Web-Wegweiser**
www.federn-hentz.de