



HS-Schoch

Systemlieferant baut sein Angebot aus



Die nächste Generation steht bereits in den Startlöchern: Hermann Schoch (li.) mit seinem Sohn Marcel (Mitte), der seit drei Jahren im Unternehmen tätig und mittlerweile auch Gesellschafter der HS-Gruppe ist. Rechts im Bild: Rainer Hildner, Prokurist der HS-Schoch GmbH & Co. KG Baumaschinenzubehör in Lauchheim.

»Made by HS-Schoch« das heißt: Brennen, Fräsen, Schweißen, Kanten, Walzen und Bohren. Bis aus dicken Eisenplatten Löffel, Schaufeln und Greifer werden. Als erfahrener Hersteller weiß Schoch, worauf es beim Bau von Erdbaumaschinen ankommt. Als HARDOX-Wearparts- und ESCO-Hauptändler verfügt das Unternehmen zudem über das nötige Know-how und die entsprechenden Materialien und Maschinen um die Standzeiten von Werkzeugen zu verdoppeln oder gar zu vervierfachen.

Von Maria Anna Weixler-Schürger

Hermann Schoch kann sich gemütlich zurücklehnen und zufrieden auf seinen Stand auf der Bauma blicken. Der erfolgreiche Unternehmer aus Lauchheim vermittelt inmitten des regen Treibens auf der Weltmesse schwäbische Gelassenheit und

Understatement. Dabei ist das, was er binnen 25 Jahren aufgebaut hat, eine wahre Erfolgsstory. An die 500 Mitarbeiter arbeiten aktuell für die HS-Unternehmensgruppe, allein 40 im Bereich Baumaschinen.

Auf Wunsch auch individuelle Lösungen

Auf der Bauma hat HS-Schoch nicht nur sein breites Produktportfolio vorgestellt, sondern auch auf neueste Entwicklungen im Hause hingewiesen. Nach einer satten Investition im letzten Jahr kann HS-Schoch nun nämlich auch Teile fertigen, die bisher nicht möglich waren. Neben Standardlösungen werden Kunden zudem auch individuelle Lösungen angeboten. »Wir konstruieren und bauen für jeden das passende Werkzeug«, versprach Hermann Schoch im Gespräch mit dem bauMAGAZIN.

»Wir entwickeln und realisieren Anbaugeräte, mit denen unsere Kunden kraftvoll zupacken können.« Neben verschiedenen

Baggerlöffel-, Greifer- und Schaufelvariationen war der aktuelle Truck Trial Europameister in der Königsklasse S5, der MAN TGS vom HS-Schoch Team, die große Attraktion am HS-Schoch-Stand auf der Bauma.

Ferner konnten sich die Besucher aufzeigen lassen, was Schoch als einer von deutschlandweit drei ESCO-Haupthändlern und HARDOX-Wearparts-Partnern in Sachen Verschleißschutz zu leisten imstande ist.

Die Bauma ist Schoch wichtig, weil er dort die Vielseitigkeit seines Unternehmens gut präsentieren könne. Neben der Baumaschinenindustrie hat er dabei u. a. auch die Fahrzeugbauer im Visier, denn Schoch ist auch in der Fahrzeugindustrie erfolgreich tätig.

Die weltweit größte Baumesse nutzte Schoch aber auch, um seine Unternehmensphilosophie deutlich zu machen: »Schnell, fleißig und Qualität«, so seine Maxime. Vom Zuspruch auf der Bauma war er »positiv überrascht«.

Der Krise getrotzt

Hermann Schoch hat ursprünglich Löffel- und Schaufelbau gelernt. Dann hat er sich mit Spoilern für Lkws selbstständig gemacht. Und 1986 mit Baumaschinen angefangen – unter eigenem Namen. Neben dem Stammsitz in Lauchheim hat der gebürtige Baden-Badener mittlerweile auch noch eine Niederlassung in Cospeldorf in Sachsen-Anhalt eröffnet.

Die Krise in der Bauwirtschaft hat ihm nicht wirklich zu schaffen gemacht. »Wenn nicht mehr so viel verkauft wird, wird eben mehr repariert«, so Schoch. In der Nutzfahrzeugbranche, das gibt er zu, gelte es gleichwohl schon noch zu kämpfen. »Aber wir sind auf einem guten Weg, weil wir auch einen anderen Weg eingeschlagen haben: Weg von den Nutzfahrzeugen, hin zu mehr Landwirtschaft und Maschinenbau.« Und dank eines modernen Maschinenparks sowie verkürzter Frachtwege könne man obendrein zu einem guten Preis produzieren. »Das ist unsere Stärke«, so Schoch.

Was Kunden ebenso zu schätzen wüssten: »Wir nennen uns System-Zulieferer. Wir machen alles, vom Stichtblech bis zum Lack, von der Verpackung bis zur Endmontage. Also das fertige Produkt liefern. Und der Kunde hat nur einen Ansprechpartner.« Dies sei schon immer sein Ziel gewesen und dies sei auch die Zukunft, ist sich Hermann Schoch sicher. Gerade bei Großkonzernen spüre er verstärkt diesen Trend. »Die wollen weniger Lieferanten, lieber nur einen.« Ein kompetenter Lieferant zu wettbewerbsfähigen Preisen, das will Schoch sein. ▼