



Die Firma MTF Technik hat ihren Sitz in Bergneustadt in der Stadionstraße.

Vom Produktverkauf zum Lösungsanbieter

Bis in die 1930er Jahre reichen die Ursprünge des Bergneustädter Unternehmens MTF Technik zurück. Ebenso wie der im „Bergneustadt im Blick“ in der Ausgabe 775 vorgestellte, familiengeführte Betrieb Hermann Schürfeld geht das Unternehmen auf den Bergneustädter August Schürfeld zurück, der vor rund 90 Jahren an der Hauptstraße eine Werkstatt eröffnete. Sein Enkel Hardy leitet heute das an der Stadionstraße ansässige Unternehmen MTF Technik, das sich auf den Bau von Förderbändern spezialisiert hat.

Katharina Schmitz sprach für „Bergneustadt im Blick“ (BiB) mit Hardy Schürfeld, dem Geschäftsführer der MTF Technik.

BiB: In diesem Jahr feiert die MTF Technik ihr 45-jähriges Bestehen. Wie blicken Sie auf die vergangenen Jahrzehnte des Unternehmens zurück?



Geschäftsführer Hardy Schürfeld mit Ehefrau Kristina im „Showroom“ ihrer Firma.

Hardy Schürfeld: Gegründet wurde die MTF Technik im Februar 1975. Vorgängerbetrieb unseres Unternehmens ist die um 1930 gegründete Schlosserei meines Großvaters August Schürfeld. Ab 1970 wurde der Betrieb unter dem Namen Gebrüder Schürfeld fortgeführt. Fünf Jahre später trennten sich mein Vater Hans Gert und sein Bruder Hermann geschäftlich und mein Vater gründete die MTF Technik. Wie aus dem Firmennamen „MTF“ – Metallverarbeitung, Transportgeräte, Förderbänder

– hervorgeht, lag unser Fokus schon immer auf den Förderbändern. Zunächst haben wir uns auf die Kunststoffindustrie konzentriert und für ebenjene Kunden viele Lösungen und Produkte entwickelt und dabei Patente erworben. Dabei hat sich das Unternehmen über zwei Jahrzehnte hinweg sehr positiv entwickelt. Nach dem Verkauf an eine Beteiligungsgesellschaft im Jahr 1995 hat sich MTF leider nicht wie gewünscht entwickelt. Zehn Jahre später habe ich dann das Unternehmen wieder zurückgekauft. Seitdem haben wir den Umsatz in etwa vervierfacht. Wir verzeichnen seit einigen Jahren ein stetiges Wachstum und haben mittlerweile über 50 Mitarbeiter.

BiB: Wie ist das Unternehmen zum Förderbandbau gekommen?

Hardy Schürfeld: Das erste Förderband haben mein Vater und mein Onkel gemeinsam für die Spritzgieß- bzw. Kunststofffertigung der Bergneustädter Firma LENI gebaut. Nach der Trennung hat mein Vater das Bauen von Förderbändern beibehalten. 1975 waren wir auf der Düsseldorfer K-Messe Mitaussteller eines Kunststoff-Spritzgießmaschinenherstellers. Damals gab es hauptsächlich Förderbänder in Steinbrüchen und Kohlebergwerken. Aber eine leichte, kleine Fördertechnik wie für die Kunststoffindustrie gab es noch nicht. Das war also eine große Revolution im Fertigungsprozess. Durch die Zusammenarbeit mit diesem Hersteller haben wir den Grundstein für unsere Vertriebsstruktur gelegt.

BiB: Wie sieht Ihre heutige Produktpalette aus?

Hardy Schürfeld: Wir produzieren ganz unterschiedliche Arten von Förderbändern und sind dabei sehr variantenreich. Beispielsweise bieten wir insgesamt 250 unterschiedliche Untergestellvarianten und bauen Förderbänder bis zu einer Breite von mehr als zwei Metern und einer Länge von 60 Metern. Zu unserer Produktpalette gehören außerdem Separiergeräte, die das Trennen von produzierten Teilen ermöglichen. Gerade der Automationsbereich ist in den vergangenen Jahren überdurchschnittlich stark gewachsen. Immer mehr Unternehmen waren aufgrund von Arbeitskräftemangel oder auch aufgrund des Wettbewerbsdrucks gezwungen, sehr stark in die Automation der Fertigungs- und Transportprozesse zu investieren. Dabei werden die Aufträge immer komplexer. Früher haben die Kunden ein Standardförderband gekauft. Heute fragen sie spezielle Lösungen an. Der bloße Transport eines Produktes ist nur noch ein Teil

unseres Geschäftes. Mehr und mehr sollen die Förderbänder auch Nebenfunktionen erfüllen. Dazu gehören beispielsweise die Kühlung, Ionisation oder auch Wiege- und Zählprozesse.

BiB: Für welche Unternehmen fertigen Sie?

Hardy Schürfeld: Bei unseren Kunden handelt es sich sowohl um Einmannbetriebe als auch um Weltkonzerne, die in ganz unterschiedlichen Branchen tätig sind. Dazu gehören unter anderem die Kunststoffverarbeitung, die Metallverarbeitung, der Maschinenbau und die Papierverarbeitung. Außerdem arbeiten wir auch mit Unternehmen aus der Reinraumtechnik zusammen, die medizinische Artikel, wie aktuell zum Beispiel für Corona-Schnelltests, Atemschutzmasken, Beatmungsgeräte oder auch Spritzenkörper herstellen. Teilweise produzieren wir auch für die Lebensmittelindustrie. Insgesamt beliefern wir über 3.500 Kunden. Dazu zählen Bergneustädter Firmen wie Norwe und Gizeh, oberbergische Firmen wie Rüggeberg, BPW und Fischbach sowie Weltkonzerne à la Procter & Gamble, Volkswagen und Bosch. Somit verfügen wir über eine sehr breite Kundenbasis und sind nicht von einzelnen Kunden abhängig.



BiB: Sie arbeiten also auch mit Unternehmen zusammen, die für die medizinische Versorgung nicht zuletzt aufgrund der aktuellen Pandemie von großer Bedeutung sind. Welche Maßnahmen haben Sie bei der MTF Technik aufgrund der Ausbreitung des SARS-CoV-2-Erregers ergriffen?

Hardy Schürfeld: Einige Mitarbeiter arbeiten derzeit verstärkt von zu Hause aus. Außerdem haben wir einige Sicherheitsstandards umgesetzt. So nutzen wir Desinfektionsmittel, erfassen Informationen über unsere Besucher, vermeiden unnötige Besuche und schulen unsere Mitarbeiter hinsichtlich der Hygienerichtlinien. Die Arbeitsplätze unserer Mitarbeiter liegen weit genug auseinander. Da wir für unsere Geräte oftmals Abdeckungen fertigen, haben wir vor einiger Zeit begonnen, auch Corona-Schutzscheiben zu fertigen. Diesbezüglich haben wir schon einige positive Rückmeldungen von unseren Kunden erhalten. Ansonsten versuchen wir, ein gewisses Augenmaß walten zu lassen und uns nicht verrückt zu machen.

BiB: Wie ist die MTF Technik regional, national und international aufgestellt?

Hardy Schürfeld: Aktuell sind wir durch feste Handelspartner weltweit in 31 Ländern vertreten. Kunden in weiteren Ländern werden über Partner oder aus Deutschland heraus beliefert. Innerhalb Deutschlands verfügen wir über sechs Außendienstmitarbeiter und eine Handelsvertretung. Das benötigte Material versuchen wir möglichst in der Region zu erwerben. Wir schätzen den engen Kontakt zu unseren Lieferanten, die auch mal Schnellschüsse ermöglichen. Die gewachsenen Strukturen und Lieferantenverbindungen



Konstruktion und Produktion sind bei MTF Technik ein eingespieltes Team und arbeiten Hand in Hand.

bestehen teilweise schon seit 45 Jahren. Auch mit einigen unserer heutigen Kunden arbeiten wir schon seit unserer Gründung zusammen. Außerdem kooperieren wir mit regionalen Werkstätten für Behinderte. So beschäftigen wir beispielsweise seit mehreren Jahren drei Mitarbeiter in der Werkstatt und einen weiteren Mitarbeiter in der Verwaltung.

BiB: Die Automatisierung bei Ihren Kunden haben Sie bereits angesprochen. Inwiefern halten Innovationen und die Digitalisierung in Ihrem Betrieb Einzug?

Hardy Schürfeld: In unserem Marktsegment gibt es wohl keinen Wettbewerber, der annähernd so viele Innovationen auf den Markt gebracht hat wie MTF Technik. Damit haben wir uns die Innovations- und Qualitätsführerschaft erarbeitet. Unseren Kunden bieten wir einen Konfigurator, mit dem sie sich ihr Produkt online zusammenstellen können. Projekte, bei denen Steuerungen eingesetzt und Logiken programmiert werden, nehmen deutlich zu. Das Engineering wird immer wichtiger. Damit steigen auch die Qualifikationsanforderungen an unseren Mitarbeitern.

Darüber hinaus haben wir in den unterschiedlichen Unternehmensabteilungen Projekte hin zum papierlosen Büro gestartet und umgesetzt. Auch wenn das komplett papierlose Büro vielleicht eine Utopie ist, so gehen wir definitiv in diese Richtung. Wichtig ist, dass im Unternehmen vorhandene Informationen für unterschiedliche Mitarbeiter – auch für die externen Außendienstmitarbeiter – jederzeit verfügbar sind. Das geht nur, wenn die Unterlagen digital vorhanden sind. So haben wir alle vorhandenen Papieraufträge von 1975 an digitalisieren lassen, so dass sich auch Ersatzteile für die ersten Förderbänder innerhalb weniger Klicks identifizieren und anbieten lassen.

BiB: Worauf sind Sie in Ihrem Unternehmen besonders stolz?

Hardy Schürfeld: Unser Unternehmen ist recht familiär geprägt und verfügt über eine sehr geringe Mitarbeiterfluktuation und viele langjährige Mitarbeiter. Deren Erfahrung wissen wir besonders zu schätzen und ergibt mit unseren „jungen Wilden“ eine gute und erfolgreiche Mischung. Insgesamt verfügen wir über 13 Patenterteilungen und eine hervorragende Geschäftsentwicklung in der vergangenen

15 Jahren. Persönlich freue ich mich über die harmonische und einvernehmliche Zusammenarbeit mit meinem Vater, der vor acht Jahren aus dem Unternehmen ausgestiegen ist. Bis heute steht er uns immer wieder als Ratgeber zur Seite.

BiB: Wie steht es um die nächste Generation?

Hardy Schürfeld: Meine Frau Kristina und ich haben zwei Kinder. Allerdings ist noch nicht abzusehen, ob Lennart (13) und Simon (11) mal den Betrieb übernehmen möchten. Grundsätzlich wäre es natürlich schön, wenn das Unternehmen in Familienhand weitergeführt werden könnte. Aber auch andere Lösungen sind denkbar.

BiB: Wie blicken Sie aktuell in die Zukunft?

Hardy Schürfeld: Die Auswirkungen der Ausbreitung des SARS-CoV-2-Erregers sind momentan noch nicht abschätzbar. Die bereits erfolgten, weltweiten harten Einschnitte für Beschäftigte wie mit der Massenarbeitslosigkeit in den USA oder der Kurzarbeit in Deutschland können einem schon die Sorgenfalten ins Gesicht zeichnen. Es ist unklar, wie sich die Verbraucher und Unternehmen in

den nächsten Monaten und Jahren verhalten werden und inwieweit eine Erholung voranschreitet. Darauf müssen wir uns möglichst flexibel einstellen. Wir haben in den vergangenen Jahren sehr gut gewirtschaftet, keine wahnwitzigen fremdfinanzierten Investitionen getätigt und stehen auf einem soliden finanziellen Fundament. Dies sollte uns helfen, die Krise relativ gut zu überstehen.

Weitere Probleme – wie den aktuell nur überdeckten, aber nicht gelösten Handelsstreit zwischen den USA und China, die hohe Verschuldung vieler europäischer Staaten oder auch das Säbelrasseln von Russland, der Türkei und Nordkorea – sind für die Wirtschaft allesamt nicht hilfreich.

In einem „normalen“ wirtschaftlichen Umfeld sehen wir der Zukunft sehr positiv entgegen. Unsere Produkte sind in vielen unterschiedlichen Branchen gefragt. Die zunehmende Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen erhöht die Nachfrage zudem. Wir sind sehr innovativ und experimentierfreudig und arbeiten aktuell an verschiedenen, neuen Produkten, die uns zukünftig neue Märkte erschließen lassen sollten. Hier sind wir sehr guter Dinge.



Hardy Schürfeld erklärt den Herstellungsprozess der Förderbänder.