

Ein Schmied wurde seines Glückes Schmied

DAS UNTERNEHMERISCHE LEBENSWERK VON HELMUT
ANHAMM

Geführt von Josef Anhamm

Teil 1: Die Anfänge – Vom Bauernsohn zum Unternehmer

Josef: Opa, gab es in deinem Leben einen Moment, an dem du wusstest: Ich will mein eigener Chef sein?

Helmut: Nein, so ein einzelner Moment war das nicht. Ich glaube, der Wunsch war einfach immer da. Wahrscheinlich war's schon in mir angelegt. Mein Vater war Bauer – aber nicht freiwillig. Er hätte lieber einen anderen Beruf gemacht, aber er war eben Hoferbe. Trotzdem hatte er viele Ideen. Der war handwerklich begabt, hat Geräte optimiert, sich Lösungen einfallen lassen. Und das habe ich als Junge mitbekommen – wie man Dinge verbessert, wie man mit den eigenen Händen etwas bewirkt. Das hat mich geprägt.

Josef: Du hast also früh gewusst, dass du einen handwerklichen Beruf ergreifen willst?

Helmut: Ja. Ich musste mich mit 13 entscheiden, welchen Weg ich gehe – da gab's kein Berufsfindungsjahr. Schreiner, Gärtner oder Schlosser standen zur Wahl. Gärtner fand ich schön, draußen arbeiten, aber im Winter? Ich hab's mir dann als Hobby behalten. Also wurde ich Schlosser. Mit 13 Lehre angefangen, Geselle, dann mit 24 den Meister gemacht. Ein Jahr später hab ich mich selbstständig gemacht.

Josef: Wie ging das konkret los?

Helmut: Zuerst mit klassischen Bauschlosserarbeiten. Für den Start habe ich bei der Bank um einen Kredit gebeten. Das war in einer wirtschaftlich schwierigen Zeit – wenig Eigenkapital, unsichere Lage. Die Sparkasse wollte nicht. Aber die Volksbank war etwas mutiger. Und so ging's los. Später kam der Behälterbau dazu – dafür brauchte ich Maschinen. Also musste ich erneut investieren. Aber da lief's dann erstmal richtig gut.

Josef: Und dann kam die Ölkrise...

Helmut: Ja, das war Anfang der 70er. 1973 bis etwa 1980 – da ging im Tankbau auf einmal nichts mehr. Die Ölpreise explodierten, die Aufträge blieben aus. Das war eine schwere Zeit. Aber ich hatte schon einen gewissen Ruf. Die Leute wussten: Ich bin zuverlässig, fleißig, ehrlich. Und das hat mir geholfen, auch ohne große Rücklagen weiterzumachen.

Josef: Gab es damals Unterstützung?

Helmut: Ja, einige Leute haben mir geholfen. Mit Zahlungsaufschub, kleinen Krediten, oder einfach durch Vertrauen. Einer hat mir mal 20.000 D-Mark geliehen. Später hat er gesagt, bau mir dafür ein Tor – und dann war's gut. Ich habe aber immer alles mit Zinsen zurückgezahlt. Was ich mache, mache ich ordentlich.

Josef: Wie hast du diese Anfangszeit erlebt?

Helmut: Ich habe viel gelernt – nicht nur fachlich, auch menschlich. Es war nicht einfach, aber ich war immer bereit, hart zu arbeiten. Und ich wusste: Wenn du etwas schaffen willst, musst du zuverlässig sein. Nicht der Billigste, aber der Beste – das war mein Anspruch.

Josef: Und du hast alles selbst gemacht?

Helmut: Ja. Ich habe selbst gebaut, selbst installiert, selbst eingebaut – sogar im Umland. Ich wollte wissen, was funktioniert. Ich wollte sehen, wie sich das Produkt beim Kunden verhält. Nur so lernst du wirklich.

Teil 2: Vom Handwerk zur Innovation – Wie das Klappschott entstand

Josef: Opa, wie kamst du vom klassischen Behälterbau zur Entwicklung einer Flüssigkeitsrückhaltung?

Helmut: Das war eher Zufall. Ich habe durch einen Auftrag erstmals mit dem Thema Flüssigkeitsrückhaltung zu tun gehabt – da ging's darum, nach bestimmten Vorgaben eine Rückhalteeinrichtung zu bauen. Ich habe aber gemerkt: Das geht besser. Ich hab das mit dem Kunden auch besprochen und kleinere Verbesserungen eingebaut – das wurde aber nicht bezahlt. Ich hatte nichts schriftlich. Das war lehrreich.

Josef: Und trotzdem hast du an der Idee festgehalten?

Helmut: Ja. Die Idee hat mich nicht mehr losgelassen. Und dann kam der Auslöser: Die Handwerkskammer hat mich eingeladen, auf einer Messe auszustellen. Erst hab ich abgelehnt – Behälterbau? Gibt's doch an jeder Ecke. Aber dann kam deine Mutter. Die hat gesagt: „Das musst du machen!“ Und sie hat mich einfach angemeldet.

Josef: Das klingt typisch für sie!

Helmut: Ja, die hat mir manchmal Beine gemacht. Ich hab dann ein Modell gebaut – eine Flüssigkeitsrückhaltung, rein mechanisch, ohne Strom, ohne Sensorik. Es sollte einfach funktionieren. Ich hab das lackiert, vorbereitet – und deine Mutter hat bei der Anmeldung mitgeholfen. Auf der Messe waren die Leute richtig überrascht. „So was haben wir noch nie gesehen“, haben viele gesagt.

Josef: War das die Geburtsstunde des Klappschotts?

Helmut: Ja, so kann man das sagen. Die erste Messe war in Frankfurt an einem Gemeinschaftsstand. Danach waren wir in Düsseldorf mit einem eigenen Stand – mit einem echten, voll funktionsfähigen Modell. Und das Interesse war riesig.

Josef: Hast du von Anfang an gewusst, dass das etwas Großes werden könnte?

Helmut: Nein. Aber es gab viele Anfragen. Und ich habe gemerkt: Das Thema Flüssigkeitsrückhaltung, auch für Chemie und später für Wasser oder Feuer, ist überall relevant. Ich wollte etwas bauen, das **immer** funktioniert – auch ohne Strom, ohne Bedienung. Wenn du nicht da bist, wenn Strom ausfällt, wenn keiner helfen kann – dann muss das Schott trotzdem zugehen. Und das tut es. Von allein.

Josef: Wieso war dir das so wichtig?

Helmut: Weil in Notfällen nichts funktioniert. Bei Feuer oder Chemieunfällen heißt es: raus aus dem Gebäude. Da kann keiner noch ein Dammbalkensystem aufbauen. Und wenn du's immer drin hast, gehen die Dichtungen irgendwann kaputt. Außerdem: Wo willst du vier Meter Dammbalken zwischenlagern? Wer trägt das? Das ist nicht praxistauglich.

Josef: Hast du immer mit Edelstahl gearbeitet?

Helmut: Ja, von Anfang an. Aluminium kam für mich nicht in Frage. Es ist zwar leichter und oxidiert lackiert auch nicht – aber es hält nicht dieselbe Hitze und Belastung aus. Edelstahl ist langlebig, robust, chemieresistent. Das war mir wichtig. Aluminium ist für mich keine Option bei so einer Aufgabe.

Josef: Und wie kam die heutige Dichtung zustande?

Helmut: Die ersten Dichtungen waren Schaumstoff – das hat nicht lange gehalten. Ein Mitarbeiter hat sich auf einer Messe umgesehen, weil er sich auskannte mit Chemie. Der kam zurück mit einem neuen Material – PTFE. Seitdem setzen wir das ein. In manchen Anlagen ist das jetzt seit 30 Jahren im Einsatz – und funktioniert immer noch.

Josef: Und die ersten Einbauten außerhalb Deutschlands?

Helmut: Die kamen später – Irland, Amerika, überall. Wir haben die ersten Schotts dort selbst eingebaut. Ich wollte sehen, wie sie sich bewähren. Das war wichtig für uns. Es ging nicht um billige Produktion irgendwo im Ausland – sondern um Qualität.

Josef: Und der Brandschutz?

Helmut: Den haben wir auch getestet. In einem Versuchsstollen wurde das Schott mit brennender Flüssigkeit getestet. Beim ersten Versuch gab's sogar eine Explosion, weil wir die Klappe dicht verschweißt hatten und die Luft sich im Hartschaum ausgedehnt hat. Da haben wir gelernt: Entlüftung einbauen! Danach lief alles gut.

Josef: Hast du all das allein gemacht?

Helmut: Nein, mit der Familie und guten Mitarbeitern. Die Idee war meine, aber zur Entwicklung, zum Erfolg – da hat jeder beigetragen. Vor allem deine Mutter. Die war mit 14 schon voll drin. Ohne sie gäbe es den Betrieb heute nicht mehr.

Teil 3: Erfahrung, Qualität und Weitblick – Ein Unternehmer blickt zurück

Josef: Opa, viele deiner Aussagen drehen sich um Zuverlässigkeit und Qualität. War das für dich immer wichtiger als der Preis?

Helmut: Absolut. Ich habe nie auf Billigkeit gesetzt. Wenn du billig einkaufst, kaufst du doppelt. Das gilt besonders im technischen Bereich. Bei Schotts zum Beispiel: Wenn du da ein System verbaust, das beim ersten Notfall nicht funktioniert, dann bringt dir der ganze Preisvorteil nichts. Das ist ja keine Zierleiste – das ist Sicherheitsausrüstung.

Josef: Gab es Situationen, in denen Kunden auf billigere Lösungen gedrängt haben?

Helmut: Klar. Besonders große Firmen versuchen oft, über den Preis zu drücken. Da hieß es manchmal: „Sie bekommen den Auftrag, wenn Sie günstiger sind.“ Und dann sagt dir später der Einkäufer im Vertrauen: „Sie waren ohnehin schon der Günstigste.“ Das ärgert einen natürlich. Aber wir haben nie nachgegeben. Wer mit uns arbeitet, bekommt keine Billiglösung – sondern etwas, das funktioniert. Immer.

Josef: Was bedeutet für dich Qualität?

Helmut: Qualität heißt, dass es funktioniert – dauerhaft. Es heißt auch, dass man sich auf dich verlassen kann. Dass du da bist, wenn der Kunde Fragen hat. Dass du kein Produkt auf den Markt bringst, das du nicht selbst vertreten kannst. Deshalb habe ich alles selbst getestet. Und die besten Entwicklungen kamen immer aus der Praxis.

Josef: Hattest du als Unternehmer noch Entwicklungsideen, die du nicht umgesetzt hast?

Helmut: Ja, viele. Eine Sache verfolge ich heute noch. Ich arbeite in meiner Freizeit an einer Variante. Ich habe in der Werkstatt einen kleinen Container. Aber es kommt immer wieder was dazwischen: Garten, Hof, irgendwas ist ja immer. Aber ich bleib dran.

Josef: Was war für dich das schönste Feedback von Kunden?

Helmut: Wenn nach 20 Jahren jemand anruft und sagt: „Läuft noch immer.“ Oder wenn jemand sagt nach 20 Jahren: „Da sind Sie ja wieder Herr Anhamm.“ Das zeigt dir, dass du's richtig gemacht hast. Es geht nicht darum, Massen zu verkaufen. Es geht darum, dass das, was du machst, jemandem wirklich hilft.

Josef: Und worauf bist du besonders stolz?

Helmut: Auf meine Kinder. Sie haben das Unternehmen mit Bravour weitergeführt und weiterentwickelt. Da ist Verstand, Fleiß und Verantwortung drin. Besonders stolz bin ich aber auf deine Mutter. Sie war gerade 14, als sie angefangen hat mitzuhelfen. Nach der Schule hat sie Buchhaltung gemacht, organisiert, Rechnungen geschrieben. Sie hat sich den Problemen gestellt, wenn's eng wurde – ohne großes Aufheben. Ohne sie gäbe es den Betrieb heute so nicht mehr.

Josef: Wenn du einen Satz mitgeben würdest, an die nächste Generation?

Helmut: Entwickelt weiter. Bleibt ehrlich. Seid zuverlässig. Und haltet euch an das, was ihr verspricht. Dann kommt der Erfolg ganz von allein. Unternehmen ist eine Lebensaufgabe – aber eine schöne.

Josef: Danke, Opa. Für deine Offenheit – und für alles, was du aufgebaut hast.

Nachwort von Josef Anhamm

Wenn ich heute auf das Lebenswerk meines Großvaters blicke, sehe ich weit mehr als nur Maschinen, Stahl und Technik. Ich sehe Haltung, Prinzipien und eine beeindruckende Konsequenz im Denken und Handeln. Helmut Anhamm hat nicht nur ein Unternehmen aufgebaut – er hat Werte vorgelebt, die heute wichtiger sind denn je: Verlässlichkeit, Ehrlichkeit, Qualitätsbewusstsein und die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen.

Er hat bewiesen, dass man mit Bodenständigkeit, klarem Verstand und handwerklichem Können Dinge schaffen kann, die Bestand haben – Jahrzehnte überdauern, Menschen schützen, Probleme lösen. Ohne große Worte, dafür mit umso mehr Substanz.

Dieses Interview ist für mich nicht nur ein Rückblick, sondern auch ein Auftrag: Das, was mein Großvater mit seiner Hände Arbeit geschaffen hat, zu ehren – mit Respekt vor dem, was war, und mit Mut für das, was kommt. Die Geschichten, die Prinzipien, die Erfahrungen – sie sind kein Teil der Vergangenheit, sondern Fundament für unsere Zukunft.

Danke, Opa.