



© Carola Fehre

Geschäftsführer Bernd Hölscheid

GEBR. DAPPRICH WENN STANDARD NICHT PASST

Die Firma DAPPRICH ist auf Werkzeug für Metallbearbeitung spezialisiert.



Bernd Hölscheid hat die wunderbare Gabe, schöne Bilder zu finden, um Sachverhalte anschaulich zu machen. Ein Beispiel: „Einen gewöhnlichen Hammer bekommt man an jeder Ecke. Aber einen Hammer, der blind um die Ecke trifft, den gibt es nur bei wenigen Spezialisten.“ Und ein solcher Spezialist ist die GEBR. DAPPRICH GmbH in Wuppertal, die von dem 59-Jährigen geführt wird. Hämmer liegen hier zwar nicht auf Lager. Dafür liefert der Traditionsbetrieb ansonsten „so gut wie alles, was Metall kaputt macht“, sagt Hölscheid. Dazu gehören unter anderem Fräser, Bohrer und Gewindeschneider. „Zerspanung“ ist ein wichtiges Schlagwort in diesem Zusammenhang. Beliefert werden der Fachhandel, die Industrie und das Handwerk. Namhafte Konzerne stehen in der Kundenkartei. „Wir sind zwar nur ein kleines Rädchen, beliefern aber die ganz großen Zahnräder“, wählt der Geschäftsführer ein weiteres Bild. Meist läuft es so: „Ein Unternehmen ist auf der Suche nach einer Spezialität,

findet sie bei uns – und merkt dabei, dass wir auch Standardwerkzeuge im Sortiment haben.“ In dieser „Nische mit Zusatz“ ist der Mittelständler aus dem Bergischen sehr erfolgreich.

„Rotieren“ für die Kunden

Schnelligkeit und Flexibilität sind die Vorteile, mit denen DAPPRICH punktet. Fast schon legendär in der Branche ist diese Geschichte: Als vor einigen Jahren in einem bekannten Kernkraftwerk eine Revision anstand, war spezielles Gerät gefragt. „Ich habe mich sofort ins Auto gesetzt und das Werkzeug dorthin gebracht“, erzählt Hölscheid. Spät in der Nacht war er wieder daheim. Am nächsten Morgen herrschte dann große Aufregung in der Firma: „Der Kunde war zwar mit dem Werkzeug zufrieden – brauchte aber viel mehr davon. Und wir sollten es besorgen.“ Das Team hängte sich ans Telefon und wurde europaweit fündig. „Wir haben es geschafft, am selben Tag noch zu liefern.“ Der Versand aus Spanien und Frankreich lief per Flugzeug. „Aus Süddeutschland und den Niederlanden waren Taxis im Einsatz“, so der Geschäftsführer. Am Ende waren

alle zufrieden. „Dieser Deal hat bundesweit für Furore unter Fachleuten gesorgt.“ Dieses „Rotieren“, etwas für den Kunden zu bewegen, das macht großen Spaß und zeichnet DAPPRICH aus.

Tradition im Rücken

Damit ist der Werkzeughändler ein sehr gutes Beispiel dafür, dass man auch als kleines Unternehmen am Markt bestehen kann. Der Betrieb zählt aktuell fünf Mitarbeiter und befindet sich in einem Mehrfamilienhaus im Stadtteil Vohwinkel. Auch das Lager liegt auf dem Grundstück. „Von diesem Standort aus hat mein Vater Gerd in den 1970er-Jahren das Unternehmen in seiner heutigen Form aufgebaut“, berichtet der Sohn. Die Wurzeln reichen bis ins Jahr 1883 zurück. Damals gründeten die Brüder Dapprich Cronenberg eine Firma für die Herstellung und den Vertrieb von Feilkloben, Klebschrauben etc. Durch fehlende Nachkommen innerhalb der Familie kam es 1972 zum Verkauf und zur Umstrukturierung in ein Handelshaus für spanabhebende Werkzeuge. 1974 erfolgte die



Geschäftsführer Bernd Hölscheid und sein Team

Übernahme durch Gerd Hölscheid. Er forcier- te auch die Partnerschaft mit dem englischen Hersteller PRESTO in Sheffield, der unter anderem für seine qualitativ hochwertigen Bohrwerkzeuge bekannt ist. Bernd Hölscheid stieg nach seiner Lehre zum Groß- und Außenhandelskaufmann, die er in Solingen absolviert hatte, in den elterlichen Betrieb ein. Das war 1987. Gut zehn Jahre später kam es zur Umwandlung in eine GmbH, seitdem ist er auch Geschäftsführer. Seit 2016 ist DAPPRICH Ausbildungsbetrieb.

Die Lage ist ideal

Im Bergischen fühlt sich das Unternehmen sehr gut aufgehoben. „Zum einen haben wir in der Region einige gute Kunden. Zum anderen ist die Lage innerhalb Deutschlands ideal“,

meint Hölscheid. Etwa 99 Prozent der Bestellungen werden verschickt – ob Senkwerkzeuge mit ungewöhnlichen Winkeln oder Bohrer von bis zu einem Meter Länge – in der Regel geht es um die Ausnahme. Denn: „Nicht immer passen DIN-Werkzeuge für alle Anwendungsfälle. Dafür haben wir ein bewährtes Techniker-Netzwerk, mit dem wir nahezu jedes Wunschwerkzeug realisieren können. Die meisten Kunden sitzen irgendwo in Deutschland, wobei DAPPRICH besonders stark im Norden gefragt ist. „Das liegt unter anderem daran, dass wir zahlreiche Schiffsausrüster beliefern.“ Sobald eine Bestellung eintrifft, wird das Gewünschte herausgesucht oder bestellt bzw. versandfertig gemacht. Einen Online-Shop betreibt DAPPRICH bewusst nicht, allerdings gibt es mehrere Homepages mit unterschiedlichen Schwerpunkten, darunter www.kernbohrer.tools und www.reibahlen.tools.

Ohne Mäc Dappi geht's nicht

Ein „ganz wichtiger Mitarbeiter“, wie der Geschäftsführer betont, ist Mäc Dappi. Dabei handelt es sich um eine von Künstlerhand geschaffene Comicfigur im Blaumann. „Er ist unser besonderer Sympathieträger und bringt den Gute-Laune-Faktor in den Arbeitsalltag.“ Das Männchen mit dem gezückten Bleistift und der Daumen-hoch-Geste steht für den Mix aus Lockerheit und Professionalität, der DAPPRICH insgesamt auszeichnet. Der Mittelständler mit langer Historie fühlt sich auch für die Zukunft bestens gerüstet: „Wir werden weiterhin dafür sorgen, dass unsere Kunden stets über die neuesten Technologien und Entwicklungen der Zerspanungsbranche verfügen können“, so Bernd Hölscheid.

Daniel Boss | redaktion@regiomanager.de



Kontakt



GEBR. DAPPRICH GmbH

Neulandweg 15, 42329 Wuppertal

Telefon: 0202 8700140

info@dapprich.com

www.dapprich.com