

Von Mittel- über Hochspannung zum Preisträger für innovative Exportstrategien

An einem warmen Sommerabend wurde in Frankfurt am Main der Hessische Exportpreis 2011 für innovative Exportstrategien verliehen. Eine hochrangige Jury musste sich unter Vorsitz der hessischen Industrie- und Handelskammer, der hessischen Handwerkskammer sowie dem Hessischen Staatsministerium für Wirtschaft unter den Teilnehmern der Endrunde entscheiden. Zum Gewinner wurde die Wilhelm Hedrich Vakuumanlagen GmbH & Co. KG aus Katzenfurt-Ehringshausen gekürt. *VR International* befragte Gerhard Mais und Markus Gerth, zwei Geschäftsführer der Hedrich-Gruppe, zum Firmenprofil und „Erfolgsrezept“ des Unternehmens.

VR International: In welchen Bereichen sind Sie tätig? Und welche Rolle spielt das Exportgeschäft für Ihre Firma?

Markus Gerth: Geht es um die weltweite Stromverteilung, Erneuerbare Energien oder die Sicherheit der Stromnetze, denkt jeder sofort an Siemens, Areva, ABB oder die großen Versorger. Doch wie kommt der Strom eigentlich in die Steckdosen? Und wer entwickelt und produziert die Spezialanlagen, auf denen große Transformatoren gefertigt werden können? Auf diesem Gebiet gibt es nur wenige international aufgestellte Firmen, die in der Lage sind, den Bedarf der „Global Player“ nach Qualität und Sicherheit zu bedienen.

Hedrich bietet heute mit 12 Tochterunternehmen und weltweit über 30 Vertretungen Anlagen für den kompletten Produktionsprozess für die Transformatoren-, Generatoren-, Rotoren- und Schalterhersteller im Bereich der Mittel- und Hochspannung an.

Gerhard Mais: Die Unternehmensphilosophie setzt auf qualitativ hochwertige und verlässliche Systeme mit modernster Technologie, die alle Anforderungen erfüllen. Neben der Hauptproduktion befindet sich auch das Forschungs- und Entwicklungszentrum am Stammsitz und leistet von dort den Technologietransfer. Der Exportanteil der Gruppe mit weltweit 270 Mitarbeitern liegt mittlerweile bei über 85 %.

VR International: Was macht die Hedrich-Gruppe international so wettbewerbsfähig?

Markus Gerth: Sehr kurze Entscheidungswege und kompetente Mitarbeiter auf allen Positionen sind unser Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg – seit fast 50 Jahren!

VR International: Was waren die wichtigsten Schritte auf dem Weg in alle fünf Kontinente?

Markus Gerth: Der wichtigste Schritt war mit Sicherheit die Erkennung und Nutzung von Chancen auf dem sich schnell entwickelnden Markt für Energieübertragung. Bereits 1986 wurde mit Gründung der Vertriebsniederlassung in den USA der Grundstein für die Internationalisierung gelegt. Nachdem China im Jahr 1996 einhundertprozentige Auslandsbeteiligungen zuließ, war Hedrich bei den ersten WFOE (*Wholly*

Foreign Owned Enterprises) und gründete – als Mittelständler – die erste Fertigungsstätte in Asien.

Es folgten ein Service- und Verkaufsbüro in Peking, eine weitere Fertigung in China sowie Standorte in Indien, Russland und der Schweiz. Aktuell sind Filialen in Süd-Ost-Asien und Lateinamerika in Vorbereitung.

VR International: Haben Sie weitere Kundenkreise, oder sind Sie auf die Energieübertragung festgelegt?

Gerhard Mais: Neben den Herstellern von Transformatoren und Isolatoren liefern wir auch an Automotive, die Chemie sowie Antriebshersteller (Windgeneratoren, E-Lokomotiven, E-Mobilität). Diese Diversität und Flexibilität hat sich sehr bewährt und sichert Know-how,



Arbeitsplätze und eine hohe Kundenakzeptanz – ohne die letzten Endes alle Vorarbeit vergebens wäre.

VR International: Wie sieht die Zukunft der Branche aus, und welchen Einfluss werden „die Erneuerbaren“ auf Ihre Export-Strategie haben?

Gerhard Mais: Die kommenden Gleichstrom-Übertragungswege für Höchstspannung (Off-Shore-Windparks, Sonnenstrom aus der Wüste) werden hohe Anforderungen an die Leistungsfähigkeit stellen, die wir bereits heute voll erfüllen. Um auch Übermorgen den Takt anzugeben, forschen wir kontinuierlich weiter und beraten die Kunden.

Markus Gerth: Neben der technischen Entwicklungsarbeit und der internationalen Produktion passen wir auch unse-

Meilensteine der Internationalisierung

- 1963 Gründung der Wilhelm Hedrich Vakuumanlagen GmbH & Co. KG
- 1986 Gründung Hedrich USA Inc., USA
- 1993 Eröffnung Hedrich Service Center in Xiamen, China
- 1995 Übernahme VOGEL moulds and machines AG, Schweiz
- 1998 Eröffnung Hedrich Beijing Sales Office in Peking, China
- 2000 Übernahme Schwarz & Riethmüller Werkzeugbau, Schweiz
- 2001 Eröffnung Fertigungs- und Service-Stützpunkt Xiamen, China
- 2002 Gründung Hedrich Software & Automation, Deutschland
- 2003 Eröffnung Hedrich Components (F&E), Deutschland
- 2007 Gründung Hedrich Vostok GmbH, Russland
- 2008 Gründung Hedrich vacuum systems Private Limited (India), Indien
- 2008 Gründung Hedrich winding systems, Laatzen, Deutschland
- 2008 Gründung Hedrich (Fujian) Machinery Manufacturing Co., Ltd., China
- 2008 Gründung der Hedrich Group
- 2010 Gründung von Hedrich Core Systems AG, Schweiz
- 2011 Gewinner des Hessischen Exportpreises

re Personalpolitik ständig an, um jederzeit strategisch, (inter)kulturell und kaufmännisch reagieren zu können. Das

erwarten die Kunden von heute ebenso wie einen zuverlässigen Kundendienst und kompetente Beratung vor Ort.

IMPRESSUM

Herausgeber: BVR, DZ BANK AG, WGZ BANK AG, Deutscher Genossenschafts-Verlag eG
 Objektleitung: Jens Witte, DG VERLAG, Postfach 2140, 65011 Wiesbaden, E-Mail: jwitte@dgverlag.de
 Autorin der Rubrik „Märkte & Chancen“: Dr. Sabine Theadora Ruh
 Verantwortlich für den Inhalt i.S.d.P.: Peter Erlebach, DG VERLAG, Postfach 2140, 65011 Wiesbaden
 Verlag: Deutscher Genossenschafts-Verlag eG, Postfach 2140, 65011 Wiesbaden
 Druck und Versand: Görres-Druckerei und Verlag GmbH, Koblenz

Bildnachweis: DZ BANK, Fotolia, Hedrich-Gruppe
 Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung des Deutschen Genossenschafts-Verlages eG zulässig.
 VR International erscheint monatlich und ist bei Volksbanken und Raiffeisenbanken erhältlich. Das Manuskript für diese Ausgabe wurde Mitte Juni 2011 abgeschlossen. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit keine Gewähr.