

Damit Kabel und Rohre dicht bleiben

Industrie Zweistellige Wachstumsraten, konstante Zuwächse bei den Mitarbeitern: Produkte von Hauff-Technik finden sich fast in jedem Neubau – und doch weiß kaum jemand, was in Hermaringen produziert wird. *Von Mathias Ostertag*

Neubau auf der grünen Wiese oder Ausbau der bisherigen Standorte? Bei Hauff-Technik stand man vor einiger Zeit vor der Entscheidung, wie man sich für die Zukunft aufstellt. Mit dem Bezug des Neubaus in Hermaringen hat man offenbar vieles richtig gemacht. Die Umsätze steigen stetig, erstmals in der Geschichte wird man mehr als 50 Millionen Euro Umsatz machen. Auch die Mitarbeiterzahl von 220 ist so hoch wie nie. Allein: In welchen Geschäftsfeldern Hauff tätig ist, wissen viele Menschen nicht.

Herr Dr. Seibold, Herr Scheuring, Frau Eichler. Wenn ich jemandem erklären müsste, womit Hauff-Technik sein Geld verdient, fiele mir das extrem schwer. Sie können das sicher besser. **Seibold:** Wenn man ganz vorne anfängt, vor knapp 60 Jahren, dann hat Hauff-Technik begonnen als Kunststoff-Spritzgussdienstleister für die Industrie. Firmengründer Werner Hauff richtete Hauff-Technik so aus, dass es als Spritzguss-Unternehmen Aufträge für Firmen wie Hartmann und Bosch ausführte. In den 70er-Jahren erfolgte dann der Wandel vom Zulieferer zum Unternehmen mit eigener Produktpalette: mit der ersten industriell gefertigten Kabeldurchführung für die Mülag (Anm. d. Red.: Mittelländische Überlandzentrale Giengen, die 1999 in der ENBW ODR aufging) beginnt das zweite Leben der Firma und damit die Erfolgsgeschichte, die Hauff heute schreibt. Ende der 80er-Jahre wurde das Produktsortiment durch Rohrdurchführungen erweitert und kurz vor der Jahrtausendwende ging Hauff dann mit den ersten Hauseinführungen an den Start.

Und was habe ich persönlich für einen Nutzen davon? **Seibold:** Sie werden überrascht sein: Wenn Sie heute irgendwo in der Region einen Neubau betreten oder das Gebäude noch keine zehn Jahre alt ist, dann ist die Wahrscheinlichkeit sehr groß, dass Sie dort eine Mehrsparten-Hauseinführung von Hauff-Technik sehen. Gerade die ortsansässigen Energieunternehmen, seien es die ENBW ODR, die Stadtwerke Heidenheim oder Ulm, setzen auf diese Art von Einführung.

Wozu brauche ich eine solche Mehrsparten-Hauseinführung? **Scheuring:** Es klingt eigentlich völlig logisch, aber ein Gebäude funktioniert eben nur, wenn die Infrastruk-

tur vorhanden ist. Gas, Wasser, Strom, Nahwärme, die Telekommunikation, all das muss irgendwie in das Gebäude eingeführt werden, ansonsten wäre es eine Hülle ohne Wert. Und dafür liefern wir die Komponenten, weil Kabel und Rohre durch eine Außenwand oder Bodenplatte geführt werden müssen. Wir beschäftigen uns mit der Abdichtung dieser Kabel und Rohre, das meint der Begriff Hauseinführungen. Nur ein fachgerecht abgedichtetes Kabel garantiert, dass kein Wasser oder eine andere Feuchtigkeit eindringt und alles lahmlegt. Es gibt praktisch kein Gebäude – egal ob es sich um ein Einfamilienhaus, eine Windenergieanlage, eine Kläranlage oder ein Umspannwerk handelt – wo nicht eins unserer Produkte in irgendeiner Form benötigt wird. Die „Solution World“ auf unserer Homepage stellt ganz gut dar, auf welchen Feldern wir mittlerweile zu Hause sind.

Und die Anforderungen sind in den vergangenen Jahren mit Sicherheit nicht geringer geworden? **Scheuring:** Nein, im Gegenteil. Es wird immer mehr, weil die Anforderungen und auch Ansprüche steigen. Früher ging es vielleicht um Hausdurchführungen für Gas, Wasser, Strom. Das wurde alles einzeln ins Haus verlegt. Heute haben Gebäude oftmals eine kontrollierte Be- und Entlüftung oder Regenwasser-Nutzungsanlagen. Und und und. Wenn wir jetzt nur mal vom potenziellen Hausbauer ausgehen, dann möchte der doch wissen, wie er all diese Dinge ohne große Probleme haben kann. Und da kommt dann unsere Mehrsparten-Hauseinführung durch eine einzige Öffnung ins Haus – und nicht durch mehrere. **Seibold:** Die Hauff-Einführung ist zudem das Tempo-Taschentuch der Einführungstechnik im Mittelspannungsbereich. Zusammengefasst sind es also drei Bereiche, die uns als Unternehmen heute ausmachen: Kabelabdichtung, Rohrabdichtung und Hauseinführung.

Zu den Zahlen: Sie überschreiten in diesem Jahr beim Umsatz erstmals die Schwelle von 50 Millionen Euro. Wie ist das zu erklären? **Seibold:** Ich bin jetzt seit zwölf Jahren Geschäftsführer, übrigens erst der dritte in 60 Jahren. Damals hatten wir einen Umsatz von knapp unter 20 Millionen. Darin spiegelt sich einerseits die Verlagerung unserer Geschäftsfelder wider, aus



Mittelständisches Unternehmen mit zweistelligen Wachstumsraten: die Firma Hauff-Technik bündelte vor zwei Jahren ihre Kompetenzen an einem Standort in Hermaringen (oben). Für Geschäftsführer Dr. Michael Seibold (linkes unteres Bild rechts), Jutta Eichler (Marketing, links daneben) und Horst Scheuring, Vertriebschef national, ist ein Ende des Wachstums noch nicht erreicht. *Fotos: Mathias Ostertag/Hauff*

Hauff-Technik: Auf dem Weg zur Industrie 4.0.

1955 gründete Werner Hauff in Heidenheim zusammen mit seiner Frau Hilde die Hauff-Technik – als Spritzguss-Zulieferer unter anderem für Hartmann oder Bosch.

Ab 1975 wird aus dem Zulieferer immer mehr ein Unternehmen mit eigenem Produktprogramm. Mit der ersten industriell gefertigten Kabeldurchführung beginnt die Erfolgsgeschichte.

einem handwerklich orientierten Unternehmen ist ein moderner Industriebetrieb geworden. Wenn man überlegt, dass wir vor zwölf Jahren mit 52 Kollegen in der Fertigung einen Umsatz von 20 Millionen gemacht haben, heute mit 58 Fertigungsmitarbeitern 50 Millionen erwirtschaften, dann ist das eine deutliche Effizienzsteigerung. Im Schnitt investieren wir im Jahr zwei Millionen Euro in neue Maschinen und Entwicklungswerkzeuge. Wir haben den Markt und die Anforderungen unserer Kunden genau im Blick, entwickeln immer wieder neue Produkte, erschließen Vertriebskanäle und erobern Märkte, in denen wir bisher keine Rolle gespielt haben.

Das ging aber vermutlich nur mit der Bündelung aller Geschäftsfelder an einem Standort in Hermaringen? **Seibold:** In gewisser Weise schon. Wir standen durch das Wachstum der vergangenen Jahre vor der Frage, wie wir weiter vorgehen wollten. Bauen wir Werk vier und fünf auf, etwa in Syrgenstein? Am Hauptsitz in Bolheim konnten wir jedenfalls nicht wachsen, alle Gespräche mit der Stadtverwaltung führten zu keinem Ergebnis. Gleichzeitig haben wir aber auch

Gewerbegebiet „Berger Feld“. Dort gibt es für die Mitarbeiter von Hauff das, woran es bisher gefehlt hatte: ausreichend Platz für Produktion und Verwaltung.

In Sachen Produktinnovationen gehört Hauff-Technik regelmäßig zu den Top-100-Firmen des deutschen Mittelstands und hat in diesem Jahr bereits zum siebten Mal hintereinander dafür eine Zertifizierung erhalten.

überlegt, ob es nicht nach 50 Jahren Sinn macht, auf der grünen Wiese neu anzufangen. Schließlich ist irgendwann die Lebensdauer eines Gebäudes durch. Man kann freilich immer wieder aufs Neue renovieren, aber die Mischung aus Einsparungs- und Rationalisierungspotenzial gab am Ende den Ausschlag, groß in Hermaringen zu investieren.

Und jetzt, knapp zwei Jahre später? Hat's funktioniert? **Seibold:** Durchaus. Wir entdecken, dass sich die Firma anders benimmt als zuvor. Die weichen Faktoren, die Menschen, sind in unserem Unternehmen heute anders unterwegs. Nicht alles ist besser geworden, manches ist vielleicht auch auf dem Weg verloren gegangen. Aber wir haben heute 225 Mitarbeiter, eine hohe Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen, die Fluktuation ist gering. Wir haben hier viele Männer und Frauen, die wir in den nächsten Jahren für ihre lange Betriebszugehörigkeit ehren werden. **Eichler:** Obwohl wir in den vergangenen Jahren größer und größer geworden sind, herrscht hier immer noch eine sehr familiäre Atmosphäre. Das ist über die Jahre ge-

Dr. Michael Seibold ist seit knapp zwölf Jahren Geschäftsführer von Hauff-Technik. Zuvor war er unter anderem Geschäftsführer bei der Helbling Technik GmbH mit Sitz in München.

Seit mehr als 20 Jahren ist sogar schon Horst Scheuring im Hause Hauff. Er leitet die Bereiche Vertrieb national, Marketing und ist neuerdings auch Geschäftsführer der „ZweiCom“ GmbH. *most*

wachsen und das nehmen die Menschen auch mit Freude wahr.

Stichwort Wandel der Unternehmensphilosophie. In welchen Bereichen mussten Sie sich dann noch anders aufstellen? **Seibold:** Im Bereich Vertrieb hat sich seit 2008 viel getan, gerade Herr Scheuring steht wie kein Zweiter für diesen Wandel. Wir haben heute ein mehrkanaliges Vertriebsystem, auf dem wir einerseits viel früher über den Direktvertrieb Kunden projektbezogen und damit unmittelbar erreichen, gleichzeitig aber durch den Vertrieb über Partnerkanäle unsere Produkte an den Mann bringen. **Scheuring:** Um es im Detail zu erklären: Wir beteiligen uns natürlich weiterhin im klassischen Projektgeschäft, darum kümmert sich unser Außendienst. Wir sind bei öffentlichen Ausschreibungen dabei, machen Angebote, bekommen den Zuschlag oder nicht. Bereich Nummer zwei heißt Querverbund und Industrie. Hier kommt die Zusammenarbeit mit Stadtwerken und Energieversorgern ins Spiel. Da geht es um die Mehrsparten-Hauseinführungen, die von den Versorgern meist genutzt werden. Der Unternehmer, der zum Bei-

spiel irgendwo ein Haus baut, bekommt unser Produkt über den Energieversorger. Und nicht zuletzt, Bereich Nummer drei: Wir haben in Deutschland inzwischen 700 Partner, somit eine landesweite Abdeckung. Diese Partner haben unsere Produkte auch stückweise im Angebot. Sie übernehmen quasi für uns den Vertrieb unserer Produkte. Dadurch erfahren wir eine Marktdurchdringung, wie wir sie früher nicht hatten. **Seibold:** Wir versuchen also je nach Situation ein multikanaliges Vertriebssystem aufzubauen. Letztendlich entscheidet der Kunde, wie und wo er ein Produkt von uns kauft. Aber wenn man mal überlegt, dass wir heute jeden dritten Euro aufgrund dieses mehrstufigen Systems erwirtschaften, wir 2008 aber noch bei Null standen, weiß man, warum unser Unternehmen seit Jahren dynamisch wächst. Wir sind eben zum richtigen Zeitpunkt mit einem Angebot da, das einen echten Kundennutzen verspricht.

Erst kürzlich haben Sie sich bei der Firma „ZweiCom“, einem Spezialisten in Sachen Glasfaserinfrastruktur, eingekauft. Was steckt dahinter? **Seibold:** Ja, wir sind mit einem Anteil von 50 Prozent eingestiegen. Zum Stichwort Glasfaser muss ich nicht allzu viele Worte verlieren, das geht ja quasi wöchentlich durch die Presse. Für uns bei Hauff ist das deshalb ein schönes Thema, weil es nicht nur um unser klassisches Geschäftsfeld der Durchdringungen geht, sondern um die Schaffung von Verbindungen. Das wird uns in Zukunft in verstärktem Maße bewegen. **Scheuring:** Auch wenn die Telekom derzeit in die Kupfernetze investiert, stoßen diese irgendwann an Kapazitätsgrenzen. Dem Glasfaser-Netzausbau gehört die Zukunft, die digitale Infrastruktur ist ein wichtiger Wachstumsfeld. Bisher waren wir eines der letzten Glieder in der Kette, weil wir diejenigen waren, die das Kabel mittels Hauseinführung ins Gebäude gebracht haben. Mit „ZweiCom“ befinden wir uns nun im Gebäudeinneren, schaffen den Übergang in weitere Bereiche. Meist wurden Glasfasernetze bisher nicht ins Haus gelegt. Künftig werden Verteilstationen, sogenannte „Optical Distribution Frames“ mit ZweiCom-Technik, gebraucht, damit die großen Glasfaserbündel bis zum Endkunden verlegt werden. Wir wollen dabei eng mit den Kommunikationstöchtern der Stadtwerke und Energieversorger zusammenarbeiten.

Ein Zukunftsfeld haben Sie somit besetzt. Wie geht's mit dem gesamten Unternehmen weiter? **Seibold:** Natürlich gibt es Grenzen des Wachstums, aber die haben wir noch nicht erreicht. Wir sind jetzt allenfalls auf der halben Wegstrecke, wenn ich über meine eigene berufliche Zukunft bei Hauff spreche. Wir möchten weiter etwas bewegen, in diesem Tempo weitermachen. Solange wir die Fähigkeit haben, wie jetzt bei „ZweiCom“ angrenzende Marktsegmente für uns zu erschließen, sehe ich noch Wachstumspotenzial. Das internationale Geschäft macht beim Umsatz erst einen Anteil von 15 Prozent aus, da ist noch Luft nach oben. Herr Scheuring und ich waren zum Beispiel erst kürzlich in Polen. Dort sehen wir großes Potenzial. Viele unserer Nachbarländer holen dramatisch auf. Und in diesen Märkten wollen wir mitspielen.

Eos mit deutlichem Umsatzzuwachs

Heidenheim. Das Sicherheitsunternehmen Eos zieht eine positive Bilanz des Geschäftsjahres 2016. Eos trennt sich zum Jahresende endgültig von der Sparte Service und Gebäudemanagement. Die Ende 2014 verabschiedete Neuausrichtung trage erste Früchte, so Geschäftsführer Bernd Elsenhans. Die nach einem erreichten Umsatzwachstum von über 27 Prozent im vergangenen Jahr, nun für das Jahr 2016 gesteckten Ziele, habe man bereits Ende Oktober erreicht. Ein weiterer Schritt auf dem Weg der strategischen Neuausrichtung war die erteilte Zertifizierung durch das Unternehmen EQ-Zert der

Steinbeiss Stiftung sowie die Schaffung neuer Arbeitsplätze. Weitere Investitionen zu Beginn 2017 in mehrstelliger Höhe sind in Planung. Die Vorbereitungen für den Ausbau der Heidenheimer Zentrale sowie die Schaffung von weiteren ca. 20 Arbeitsplätzen im ersten Halbjahr 2017 sind bereits abgeschlossen. Unterstrichen wird das weitere Wachstum durch mehrere Vertragsabschlüsse mit unterschiedlichen Industriebetrieben sowie öffentlichen Einrichtungen hier in der Region. „Hier werden weitere neue Arbeitsplätze in Ostwürttemberg gesichert und geschaffen“, so Bernd Elsenhans.



Langjährige Mitarbeiter bei Pfisterer wurden geehrt.

Jubilarer bei Pfisterer Kontaktsysteme

Gussenstadt. Eine besondere Ehrung wurde zahlreichen Mitarbeitern der Firma Pfisterer Kontaktsysteme im Rahmen einer Jubilärfestfeier zuteil. „Das Wertvollste in der Firma sind ihre Mitarbeiter“ unter diesem Motto sprach der Personalleiter Peter Stemmer folgerichtig seinen Dank aus für den aktiven Einsatz und die zum Teil seit Jahrzehnten währende Treue zum Unternehmen. Werkleiter Achim Dombosch und Personalreferent Tobias Liedl überreichten den zahlreichen Jubilaren die Geschenke und Urkunden. Für 10 Jahre Zugehörigkeit wurden im Rahmen der vorweihnacht-

lichen Jubilärfestfeier geehrt: Richard Altmann, Paul Brehm, Helga Fischbach, Marianne Gunesch-Valeczky, Holger Hegewald, Marina Kröner, Mario Neubrandt, Thomas Oberschelp, Christa Raith, Jörg Rapp, Sergej Schäfer, Birgit Schenke, Mathias Schmid, Dennis Schöffel, Klaus Seefried, Andreas Sturcz, Frank Seichert. 25 Jahre halten der Firma die Treue: Frank Baur, Harald Merkle, Georg Grau, Helmut Heinzmann, Thomas Pless und Susanne Weiß. Auf bereits 40-jährige Betriebszugehörigkeit können Hannelore Wagner und Monika Wiedemann zurückblicken.