

WIRTSCHAFT

IM PROFIL

FREITAG, 24. OKTOBER 2014

EINZELPREIS € 2,80

AUSGABE 10 | AUFLAGE 50 000

10 SEITE | IM GESPRÄCH Freitag, 24. Oktober 2014 | Ausgabe 10



Einig über die „große Linie“ ihres Unternehmens: Jochen und Thomas Friedrich.

Zwei Brüder – ein Ziel

JOCHEN UND THOMAS FRIEDRICH leiten gemeinsam die Firma Hecon in Rottenburg. Das von ihrem Vater gegründete Unternehmen bietet alle Leistungen rund um die Wärmekostenabrechnung. In diesem Jahr feiert Hecon sein 25-jähriges Bestehen. Ein Anlass, nachzuhaken, wie ein eher kleines Familienunternehmen erfolgreich am Markt besteht.

TEXT: BIRGIT PFLOCK-RUTTEN | FOTO: ULRICH METZ

War es für Sie beide von vorneherein klar, dass Sie in das Unternehmen Ihres Vaters einsteigen?

Jochen Friedrich: Geplant war das nicht. Unser Vater hat sich ja bereits 1976 selbständig gemacht – aus sicherer Position heraus. Mein Bruder und ich haben schon im Grundschulalter die Selbstständigkeit eingeatmet. Mit allen Höhen und Tiefen – wir haben auch erlebt, dass Samstag und Sonntag Arbeitstage sind. Wahrscheinlich haben die Höhen überwogen. Man kann was bewegen, das hat uns interessiert.

Thomas Friedrich: Wir haben schon früh einen Bezug zum elterlichen Unternehmen aufgebaut, bei Aushilfstätigkeiten in der Ablage etwa oder im Lager. Ich war schon immer technisch interessiert, habe dann Energie- und Wärmetechnik studiert....

Jochen Friedrich: ...und mit meiner Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann bin ich die Ergänzung zum technischen Part meines Bruders. Mir liegt der Umgang mit Menschen, die Vertriebstätigkeit – das hat sich zufällig gut ergeben!

Dann ist die Aufteilung der Verantwortungsgebiete ja klar?

Jochen Friedrich: Ja, das ist durch die berufliche Auswahl vorgegeben. Mein Bruder kümmert sich um Technik und EDV. Mein Part ist die Kundenbetreuung und ich leite das Vertriebsteam. So kommen wir uns nicht in die Quere.

Es gibt aber Entscheidungen, die gemeinsam getroffen werden müssen. Da ist unter Brüdern doch Konfliktpotenzial vorprogrammiert?

Jochen Friedrich: Vielleicht haben wir uns in der Jugend so viel gestritten, dass wir das heute nicht mehr brauchen (schmunzelt). In Bezug auf die große Linie unseres Unternehmens sind wir aber immer einer Meinung. Wir tauschen uns viel aus. Wir wohnen auch nebeneinander. Wir haben die gleichen Ziele und Ideen. Bei kleinen Uneinigkeiten versuchen wir, die beste Lösung zu finden.

Thomas Friedrich: Es ist ja auch eine Chance, zu zweit zu sein. Wenn die eigene Meinung nicht die einzige ist, kann man Dinge optimieren und versuchen, die bessere Lösung zu finden. Und man kann sich auch gegenseitig vertreten, bei Urlaub, Messen oder Tagungen.

Ihre Ableser und Monteure sind Subunternehmer?

Thomas Friedrich: Der Begriff hat einen negativen Touch – der wird unseren Ablesern nicht gerecht. Wir betreuen ein großes Gebiet, da macht es keinen Sinn, Mitarbeiter hier in Rottenburg anzustellen und dann nach Frankfurt reisen zu lassen. Wir brauchen Mitarbeiter vor Ort, die ihre Kunden zuverlässig betreuen. Für spezielle Aufgaben haben wir natürlich eigene Servicetechniker.

Jochen Friedrich: Die Ableser vor Ort sind zum größten Teil langjährige Mitarbeiter, die zu unseren Kunden ein Vertrauensverhältnis aufgebaut haben. Wir stehen in engem Kontakt, die Mitarbeiter werden ständig geschult und tragen auch unsere „Hecon-Jacke“.

Warum vergeben Sie nicht auch die Betreuung an Subunternehmer oder an Callcenter...?

Thomas Friedrich: Das ist ein absolutes Umding für uns. Wenn man sich überlegt, was der Kunde will, kann der Gedanke daran gar nicht erst entstehen. Dazu entscheiden sich nur Großunternehmen, für die das Kostensparen oberste Priorität hat. Unsere Kunden möchten ihre Ansprechpartner kennen – das führt zur Kundenbindung.

Jochen Friedrich: Verlässlichkeit – das ist das, was uns auszeichnet. Dafür ist der Kunde bereit, faire Preise zu bezahlen. Ich glaube nicht, dass die „Geiz ist geil“-Mentalität immer Anspruch auf Richtigkeit hat. Unser Kundenstamm ist über 25 Jahre gewachsen. Viele Kontakte entstehen auch aufgrund von Empfehlungen – das Beste, was einem passieren kann!

Welchen Herausforderungen muss sich ein Familienbetrieb heute stellen?

Jochen Friedrich: Als typischer Familienbetrieb sind wir moderat und stetig gewachsen. Wir sind hier in Rottenburg verwurzelt, daraus ist ein Pflichtbewusstsein gegenüber unserem Standort erwachsen. Ich bin seit zehn Jahren im HGV-Vorstand, um auch in der Stadt etwas zu entwickeln. Mein Bruder und ich sind im Tennisclub, wir unterstützen Vereine und Schulen, wenn Bedarf ist. Wir engagieren uns gerne regional. Wir

fühlen uns in der Stadt gut eingebunden und tragen unseren Teil dazu bei.

Thomas Friedrich: Und wir stehen in der Verantwortung für unsere Mitarbeiter. Bei uns gibt es nur unbefristete Arbeitsverträge. Wir wollen für Mitarbeiter und deren Familien ein zuverlässiger Arbeitgeber sein. Das unterscheidet ein Familienunternehmen von Konzernen, in denen der Mensch zur Ware wird.

Jochen Friedrich: Unser erster Mitarbeiter ist nach 25 Jahren immer noch mit an Bord. Wir legen Wert darauf, dass sich die Mitarbeiter wohlfühlen. Wir stellen auch keine Saisonkräfte ein und auch Zeitarbeit ist für uns kein Thema. Unser Unternehmen ist langfristig angelegt. So muss auch unser Personal aufgebaut sein.

Thomas Friedrich: Wir haben noch nie in der Firmengeschichte jemanden entlassen müssen. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist auch die größtenteils langjährige Partnerschaft zu unseren Lieferanten.

Die Branche ist permanent im Wandel – neue Gesetze, neue Vorschriften – wie schaffen Sie es, alle Mitarbeiter immer auf dem Laufenden zu halten?

Thomas Friedrich: In den letzten Jahren hat sich sehr viel getan. Die Heizkostenverordnung ist ständigen Veränderungen unterworfen. Das große Thema ist die Energie: Die Einführung der verbrauchsabhängigen Abrechnung führte beispielsweise dazu, dass durchschnittlich 15 Prozent Energie eingespart wurde – nur durch die Tatsache, dass die Leute wussten, jetzt wird gemessen. Auch die europäische Gesetzgebung spielt jetzt mit rein. Für uns als eher kleiner Familienbetrieb ist das schon eine Herausforderung, immer up to date zu sein – zeitlich wie finanziell. Gleichzeitig bedeutet es auch, dass unsere internen und externen Mitarbeiter ständig geschult werden.

Ihre Ziele für die Zukunft?

Jochen Friedrich: Wir wollen gesund und stetig wachsen und für unsere Kunden und Mitarbeiter ein verlässlicher Partner bleiben.

Thomas Friedrich: Und auch neue Arbeitsplätze schaffen. Wir bilden selber aus, suchen aber immer nach branchenerfahrenen Mitarbeitern. Wichtig ist uns ein gesundes Wachstum, wir springen nicht auf jeden Hype auf.

Bedeutet die Selbstständigkeit immer noch, an den Wochenenden zu arbeiten?

Thomas Friedrich: Wochenende ist Wochenende! Wir haben im Gegensatz zu unserem Vater heute die Möglichkeit, Zeit mit unseren Familien zu verbringen. Unsere Frauen arbeiten auch im Betrieb mit, auch jeweils der Älteste unserer Kinder – aber es dreht sich nicht alles nur ums Geschäft!

“ Verlässlichkeit – das ist das, was uns auszeichnet.

Jochen Friedrich

“ Wir haben noch nie in der Firmengeschichte jemanden entlassen müssen.

Thomas Friedrich