Hectronic

HecNews

Das Firmenmagazin von Hectronic 4/2006

# Editorial

## *Liebe Leser*

*„Wo ist denn all die Zeit geblieben?“ Am Ende eines Jahres stellen sich viele Menschen diese Frage. Und tatsächlich scheint mit zunehmenden Alter der Lauf der Dinge immer schneller zu werden. Vieles wiederholt sich eben und bleibt somit nicht als originär Erlebtes im Gedächtnis. Es fällt quasi durch den Rost und verschwindet im Nichts. In diesem Sinne war 2006 ein langer Zeitraum für mich. Es war mein erstes komplettes Jahr als Geschäftsführer, und es gab wirklich eine ganze Menge neuer Eindrücke. Und es war ein schönes Jahr, ein intensives, ja ein überaus erfolgreiches. Wir haben wichtige Schritte in neuen Märkten getan, beispielsweise in Indien, von dem in dieser HecNews ausführlich die Rede ist. Bereits etablierte Geschäftsbereiche entwickelten sich ebenfalls ausgezeichnet. Daran haben auch Sie einen wichtigen Anteil. Ich möchte ich mich daher bei Ihnen, unseren Partnern, Kunden und Lieferanten für das gute Miteinander ganz herzlich bedanken. Und so freue ich mich auf viele weitere Erlebnisse und Ereignisse in der Zukunft. Doch zuvor genießen wir natürlich noch die angenehmen Feiertage. Ich wünsche Ihnen ein beschauliches Weihnachten und einen guten Start ins neue Jahr. Mit schönen und denkwürdigen Erlebnissen.*

*Ihr Stefan Forster*

NIEDERLASSUNGEN

# Mit Göttern und Geduld

**Eine internationale Ausrichtung gehört für mittelständische Betriebe längst zum Alltag. Das gilt besonders für das Unternehmen Hectronic. Der Produzent von Tank- und Parksystemen in Bonndorf richtet seinen Blick immer stärker über die Grenzen Deutschlands hinaus. Nun hat Hectronic seine jüngste Niederlassung in Indien eingeweiht. Ein wichtiger Schritt, sich in einem der größten Märkte der Welt weiter zu etablieren, sind sich die Verantwortlichen einig.**

Die Feierlichkeit und Würde des Momentes spürten alle. Da stand Rajesh Chandrasekharan an der Tür des neuen Domizils von Hectronic, 30 Minuten vom Zentrum der Industriemetropole Bangalore entfernt, und zelebrierte die Einweihungszeremonie, die im Indischen Pooja heißt. Der neue Geschäftsführer der indischen Niederlassung darf als Angehöriger der Brahmanenkaste eine solche Segnung durchführen, mit der die Gunst der Götter erbeten wird. Hectronic ist also endgültig angekommen. „Wir haben in den vergangenen Jahren unsere Verbindung zu Indien kontinuierlich intensiviert, die Niederlassung ist somit eine konsequente Etappe auf unserem Weg“, betont Hectronic-Chef Stefan Forster.

Angefangen hat die Geschichte vor rund sechs Jahren, als Hectronic einen Teil seiner Software-Entwicklung nach Indien verlagerte.

Doch darauf sollte sich die Verbindung nicht beschränken, denn ein Markt mit diesem Potenzial bietet gerade für ein international agierendes Unternehmen wie Hectronic phänomenale Möglichkeiten. Mit einer gehörigen Portion Ausdauer wurde schließlich die Basis für die ersten erfolgreichen Teilnahmen an verschiedenen Ausschreibungen gelegt. „Das war in der Tat nicht immer einfach, aber wir können ganz schön hartnäckig sein und haben Flagge gezeigt“, lacht Rajesh Chandrasekharan, Geschäftsführer der Hectronic-Indien. Die Ziele sind klar umrissen. Es wird ein sukzessives Wachstum in den beiden Prodktbereichen Parken und Tanken angestrebt. Der Standort solle weiter ausgebaut werden, auch personell.

**Rajesh Chandrasekharan (vorn), Geschäftsführer von Hectronic Indien, mit einem Teil seines Teams.**

„Wir ziehen wirklich alle an einem Strang und wollen den Erfolg“, betont der Indien-Leiter. In dieselbe Kerbe hält auch Stefan Forster. Es habe sich im Laufe der Zeit bei allen ein Gespür für das Land selbst entwickelt. „Man muss die Menschen kennen lernen, ihr Denken, ihre Kultur verstehen und einfach akzeptieren, dass dies nicht deckungsgleich mit unserer mitteleuropäischen Art und Weise ist“, fügt er an.

TANKEN

# Pioniere und Marktführer zugleich

**Der Gewinn der Ausschreibung über 5000 Füllstandsmesssysteme öffnet endgültig das Tor zu Indien.**

**Die erfolgreiche Teilnahme an der Ausschreibung des Mineralölkonzerns Indian Oil war ein echter Meilenstein für Hectronic. Die 5000 Füllstandsmesssysteme OPTILEVEL lassen das Unternehmen zum Marktführer auf dem Subkontinent werden. Die Aufgabe vor Ort ist nicht immer einfach, denn angesichts bisher noch weitgehend technikfreier Tankstellen muss hier Pionierarbeit geleistet werden.**

Hectronic erhält den Zuschlag für die Lieferung von 5000 Füllstandsmesssystemen nach Indien. „Das ist wirklich ein wunderbarer Coup“, strahlt Hectronic-Geschäftsführer Stefan Forster.

Der Kontrakt besitzt enorme Dimensionen. So wird Hectronic in den nächsten zwei Jahren landesweit rund 1250 Tankstellen mit insgesamt 5000 seiner Füllstandsmesssysteme OPTILEVEL ausrüsten. Ein Auftrag, dessen strategische Bedeutung nicht minder hoch einzuordnen ist. „In Indien sind wir mit dem Abschluss auf einen Schlag Marktführer für diesen Bereich“, erklärt Stefan Forster. Branchenprimus in einem Tankstellenmarkt also, der sich gerade erst richtig zu entwickeln beginnt und dies in einem rasanten Tempo tun wird. Das lässt sich allein schon an der Zahl der verkauften Pkws ablesen. Eine Million waren es im vergangenen Jahr, und 2008 sollen es laut einhelliger Meinung der Experten gar 1,8 Millionen Autos sein. Die Indian Oil startete 2005 die Ausschreibung für dieses Großprojekt. Von diesem Kuchen schnappte sich die Honeywell India, ein Industriemulti mit Zentrale in den USA, den Löwenanteil. Diesen wiederum verteilte sie an Subunternehmer; Hectronic erhielt dabei den Zuschlag für die Füllstandsmesssysteme. Und das gegen größte Konkurrenz, denn alles was Rang und Namen hat in der Branche, warf seinen Hut in den Ring. Was gab den Ausschlag für Hectronic? Auf diese Frage muss Stefan Forster nicht lange nach Antworten suchen. Hier habe die überlegene Technik eine entscheidende Rolle gespielt, denn der indische Markt verlange neben den üblichen Erfassungsdaten auch das Messen der Dichte. „Und dabei haben wir die Nase vorn, denn dank unseres kapazitiven Messverfahrens brauchen wir dafür nur eine Sonde, während die Mitbewerber ein zusätzliches Gerät einbauen müssen.“ Der Vorteil liegt auf der Hand: geringere Kosten bei Produkt und Installation.

**Die Sonde ist eingebaut, jetzt folgt der Test.**

**Hervorragend ausgestattet und auch schön anzusehen - die Tankstellen der Indian Oil.**

„Keine Frage, es war ein hartes Stück Arbeit mit etlichen Hürden und vielen Diskussionen“, blickt der Hectronic-Chef noch einmal zurück. Doch gemeinsam mit den Partnern habe man die Aufgabe gemeistert.

Es handelt sich um echte Pionierarbeit, denn die großen Mineralölkonzerne haben mit dem Aufbau eines modernen Tankstellennetzes gerade erst begonnen.

## Erste Installation des Tankautomaten HecStar

Auch bei den Tankautomaten hat Hectronic ein erstes Standbein auf indischen Boden gesetzt. Auf einer Station des Mineralölkonzerns Hindustan Petroleum Corporated Ltd. (HPCL) regeln drei HecStar die Treibstoffabgabe.

Ein viertes Gerät wird in Bälde seinen Dienst aufnehmen. Hier muss noch die Verbindung zu einer ganz besonderen Zapfsäule hergestellt werden. Es handelt sich dabei um eine so genannte „No Space Pump“. Nomen est Omen entsprechend, besetzt diese keinen Raum auf dem Boden, sondern lässt, an der Decke hängend, ihre Zapfschläuche nach unten baumeln.

Bis zu 3000 Tankungen pro Automat und Tag werden hier abgewickelt. Dabei gibt es zwei indische Besonderheiten: Zum einen werden hier überwiegend Kleinstmengen für Mopeds geordert, zum andern bedient hier noch der Tankwart. Dieser autorisiert sich ein einziges Mal mittels Tag und lässt dann die Zapfpistole nicht mehr aus der Hand.

**Kommt eine Zapfsäule von oben: Die „No Space Pump“ wird auf einer HPCL-Anlage von einem HecStar gesteuert..**

# „Indien und Hectronic wird eine Erfolgsgeschichte“

**Interview mit Hectronic-Geschäftsführer Stefan Forster über die jüngste Niederlassung des Unternehmens in Indien**

**Freut sich auf Indien: Hectronic-Geschäftsführer Stefan Forster.**

**HecNews:** Hectronic Indien ist gegründet. Zufrieden und glücklich?

**Stefan Forster:** Ja, durchaus. Allerdings wissen wir natürlich alle, dass die Arbeit jetzt erst recht beginnt. Aber mit der Neugründung haben wir ein neues Kapitel aufgeschlagen.

**HecNews:** Ganz einfach war diese Etappe sicherlich nicht, oder?

**Stefan Forster:** Nein, das bestimmt nicht. Eine solche Entscheidung hängt von vielen Faktoren ab. Das schüttelt man nicht so einfach aus dem Ärmel. Doch gerade die vergangenen zwölf Monate haben sich derart positiv entwickelt, dass diese Niederlassung die konsequente Folge war.

**HecNews:** Was bedeutet das konkret?

**Stefan Forster:** Nun, wir haben erstmals an einer Ausschreibung in Indien teilgenommen und dann mit dem Zuschlag der Indian Oil für unser Füllstandsmesssystem OPTILEVEL gleich einen wirklich großen Coup gelandet. Ein solcher Erfolg erleichtert den Entschluss natürlich ungemein.

**HecNews:** Sie haben davon gesprochen, dass die Arbeit jetzt erst richtig beginnt. Was steht denn alles auf der Agenda?

**Stefan Forster:** Sehr viel. Zunächst haben wir mit dem Großauftrag und den damit einhergehenden Pilotanlagen ordentlich zu tun. Außerdem brauchen wir nach den ersten Einstellungen weiter qualifiziertes Personal. Und wir wollen in Indien noch mit anderen Produkten auf den Markt, wobei sich das nicht nur auf den Bereich des Tankens bezieht.

**HecNews:** Erste Erfolge im Parken gibt es ja bereits.

**Stefan Forster:** In der Tat. Die ersten Pilotanlagen stehen, die Gespräche sind außerordentlich vielversprechend. Und hier gilt dasselbe wie für die Tankenbranche: Der Markt ist gigantisch.

**HecNews:** In China ist der Markt ebenfalls enorm. Warum hat sich Hectronic für Indien und nicht - wie so viele - für den anderen asiatischen Riesen entschieden?

**Stefan Forster:** Aufgrund unserer langjährigen Kontakte nach Indien hatten wir von diesem Land schon ein genaueres Bild als von China. Aber es spielten auch eine ganze Reihe marktstrategischer und politischer Gründe eine Rolle. Und klar ist natürlich auch, dass wir nicht in beiden Märkten gleichzeitig starten können, denn das würde ein Unternehmen unserer Größe einfach überfordern.

**HecNews:** Der Start ist geglückt, die ersten Pfeiler fest im Boden verankert. Wo steht Hectronic in einem Jahr?

**Stefan Forster:** Unsere Position in Indien wird sich weiter gefestigt haben. Indien und Hectronic wird eine erfolgreiche Geschichte.

# „Unsere Produktion geht jedes Tempo mit!“

**Mit dem Auftrag von 5000 Füllstandsmesssystemen stößt Hectronic in neue Dimensionen. Engpässe wird es keine geben, versichert Betriebsleiter Eckhard Fechtig.**

Volle Auftragsbücher wünscht sich ein jedes Unternehmen. Über diesen angenehmen Zustand dürfen sich gegenwärtig die Verantwortlichen bei Hectronic freuen. „Wir sind in eigentlich allen Bereichen gut ausgelastet“, sagt Betriebsleiter Eckhard Fechtig. Kann es da Kapazitätsengpässe geben, wenn die Indian Oil ihr Kontingent an Sonden in einer relativ kurzen Zeitspanne abfragt? „Nein“, versichert Eckhard Fechtig, „es wird keine Probleme geben. Hectronic sei bestens vorbereitet. Dazu gehört beispielsweise die probeweise Umstellung auf Schichtbetrieb. „Wir haben dies in den vergangenen Wochen durchexerziert und es hat hervorragend geklappt“, bilanziert Eckhard Fechtig. Die Leistungsfähigkeit konnte dadurch noch einmal erhöht werden. Überhaupt habe man bereits in den vergangenen Monaten etliche hundert Sonden nach Indien geliefert. Tatsächlich konnten die Lieferwünsche der indischen Kunden zeitnah erfüllt werden. Selbst die speziellen Anforderungen bei der Verpackung ließen sich am Ende zur Zufriedenheit aller Beteiligten lösen. „Unsere Produktion geht jedes Tempo mit“, lässt Eckhard Fechtig keine Zweifel aufkommen. Gerade in der schnellen Reaktion auf außergewöhnliche Situationen liege eine der Stärken des Unternehmens. „Wir verbinden Produktivität und Qualität“, gibt er sich überzeugt. Die Umbaumaßnahmen und ständigen Verbesserungen innerhalb der Produktionswege machen sich gerade bei derart großen Einsätzen positiv bemerkbar. Es kann also richtig losgehen, Hectronic ist gerüstet.

**Betriebsleiter Eckhard Fechtig**

**Die Sonden sind verpackt und fertig für die Reise nach Indien.**

PARKEN

# „Die sind begeistert von unseren Automaten.“

**Hectronic landet auch im Bereich Parken seine ersten Erfolge in Indien und betritt Neuland. Dank ihrer Vielseitigkeit werden die Parkscheinautomaten neben dem klassischen On-Street-Bereich auch bei Steuerungen für Schranken und als Ticketausgabe eingesetzt.**

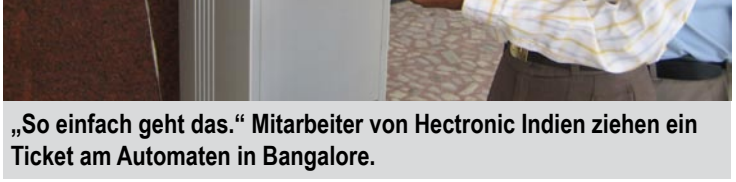
Wenn Kleta Brugger von Indien erzählt, dann sieht man schon nach wenigen Worten ein Glänzen in ihren Augen. Die Vertriebsleiterin von Hectronic kann ihre Freude über die geschäftliche Entwicklung dort nicht zurückhalten. „Hier herrscht eine innovative Euphorie, mit der sich wirklich vieles bewegen lässt“, urteilt die Parkenexpertin. Zweifelsohne kam Hectronic in den vergangenen Monaten rasant voran. Vor rund einem Jahr knüpfte die Parkenabteilung die ersten Kontakte in Richtung Subkontinent, und heute stehen bereits an zwei Standorten die ersten Automaten. Und sie übernehmen nicht nur die Parkraumorganisation. Ganz im Gegenteil. So haben die Eisenbahngesellschaften South Western Railway (SWR) und South Railway (SR), beide gehören zu den größten Arbeitgebern des Landes, jeweils eine ihrer Stationen in Bangalore und Chennai mit dem PA2 ausgerüstet. Nun sorgen die Hectronic-Geräte also an den Bahnsteigen für die Ticketvergabe. Der Aufgabe entsprechend heißen sie hier Plattform-Ticketautomat oder Intelligent Ticketing Maschine. Diese Vielseitigkeit habe großen Eindruck bei den Verantwortlichen hinterlassen, betont Kleta Brugger. „Sie waren schlicht begeistert.“ Die Gründe dafür liefern die Automaten jeden Tag. Probleme wie Papier- oder Münzstau kennt das Hectronic-Produkt nicht. „Sie laufen einwandfrei, und das Design kommt ebenfalls klasse an“, sagt Kleta Brugger. Und dabei rollt die Rupie ganz ordentlich in den Säckel des Betreibers.

**Vertriebsleiterin Kleta Brugger.**

**Wo ist der Automat? Fotografen und Kameraleute im Kampf um freie Sicht am Bahnhof in Chennai.**

Bis zu 2500 Bahnsteigtickets pro Tag und Automat sorgen für ein einträgliches Geschäft. Sämtliche Abläufe werden von Hectronic Indien registriert. „Wir sehen, wieviele und auch welche Tickets gezogen werden“, erklärt der Geschäftsführer von Hectronic Indien, Rajesh Chandrasekharan.
Die Chancen weiterer Installationen stehen angesichts dieser Indikatoren sehr gut. Das liege auch und gerade an innovativen Menschen wie dem Division Commercial Manager Sajeesh Kumar, der auf Seiten der SWR die Geschicke leitet. „Die Zusammenarbeit ist hervorragend“, lobt der Niederlassungschef. Der Markt ist gigantisch, denn landesweit mehr als 63000 Kilometer Schienennetz sind mit unzähligen Bahnhöfen ausgestattet, die wiederum ihrerseits das notwendige Rüstzeug brauchen. Plattform-Ticketmaschine ist der PA2 in Indien also bereits (eine dritte Anlage ist in Mysore geplant), und schon in den nächsten Wochen wird er an einem weiteren Standort einen ganz anderen Job versehen. „Ebenfalls in Bangalore steuert der Parkscheinautomat ab Januar 2007 die Schrankenanlage eines Parkplatzes“, berichtet Kleta Brugger. Dabei handelt es sich um eine semi-automatische Anlage. Der Fahrer bezahlt also beim Einlass eine Gebühr, und beim Rausfahren schaut ein Kontrolleur nach, ob er auch genug entlohnt hat. „Wir haben mit unseren Konzepten Neuland in Indien betreten und gemeinsam mit den heimischen Experten ideale Lösungen gefunden“, zieht Kleta Brugger eine erste Bilanz. „Wir sind die Ersten mit einer solchen Referenz und können alles vor Ort präsentieren“, fügt die Vertriebsleiterin nicht ohne Stolz an. Weitere Einsatzgebiete wie Flughäfen oder Firmenparkplätze seien bereits ins Auge gefasst worden. Rundum zufrieden ist sie also mit dem Verlauf des vergangenen Jahres. Daran konnte auch die Tatsache nichts ändern, dass Kleta Brugger bei ihrem jüngsten Indien-Besuch drei Tage auf ihre Koffer warten musste. „Da gibts

**Indische Pressebereichte über die Installation des PA2 in Bangalore.**



**„So einfach geht das.“ Mitarbeiter von Hectronic Indien ziehen ein Ticket am Automaten in Bangalore.**


## Impressum

**Hectronic GmbH**
**Allmendstraße 15; 79848 Bonndorf**
**Tel.: +49 (0) 77 03 / 93 88 0**
**Fax: +49 (0) 77 03 / 93 88 60**
**Email: stefan.kech@hectronic.com**
**www.hectronic.com**
**Redakteur: Stefan Kech; Marketingleiter**