

## SONDERBEILAGE: WIRTSCHAFTSRAUM NIEDERSACHSEN

# Automaten müssen sich auf die Wirklichkeit einstellen

Unauffällige, aber unverzichtbare Produkte machen das Leben einfacher und entlasten die Menschen im Alltag

Von Anne Bentfeld \*)

.....  
Börsen-Zeitung, 5.11.2005  
Der Auftrag aus der Lkw-Maut war eigentlich nur besonders spektakulär. Sonst ist die große Öffentlichkeit nicht sehr interessiert an Höft & Wessel. Aber mit einem Mal richtete sich die Aufmerksamkeit auch auf einen der Zulieferer eines der größten Innovationsprojekte in der jüngeren Industriegeschichte Deutschlands. Immerhin war innerhalb von nur knapp zwei Jahren eine Infrastruktur aufzubauen, mit der mehr als 12 000 Autobahnkilometer in Deutschland und mehr als 1,2 Millionen Lkw erfasst werden sollten, die sie jährlich benutzen. Wichtiger Teil dieser Struktur waren und sind die mehr als 3 600 stationären Ticketautomaten an Tank- und Raststätten. Hier können sich Lkw-Fahrer in das komplexe System einbuchen, mit dem die Lkw-Maut abgerechnet und kontrolliert wird.

### Projektgeschäft ist Alltag

Es gibt nicht viele Unternehmen, die einen solchen Auftrag abwickeln können, und das auch noch mit Erfolg, nicht in Deutschland und nicht weltweit. Höft & Wessel hat es einfach getan. Projektgeschäft ist hier Alltag, Kundenwünsche haben höchste Priorität, je ungewöhnlicher, desto normaler ist das für die Entwicklungsingenieure in Hannover. Das macht das Leben für das Unternehmen nicht einfach. Immerhin bewegt sich Höft & Wessel in einem Markt, der nicht nur enorme Entwicklungspotenziale besitzt, sondern auch hart umkämpft ist.

### Hohe Komplexität

Die Produktwelt des Unternehmens ist mittlerweile nicht nur unverzichtbarer Bestandteil des modernen Lebens geworden, sie zeichnet sich auch durch hohe Komplexität aus. Denn Terminals, Ticketautomaten und mobile Datenerfassungsgeräte sind keine unabhängigen Insel-systeme, sondern regelmäßig integriert in umfassende Erfassungs- und Abrechnungssysteme, die in der Lage sein müssen, die Variablen des tägli-

chen Lebens zu berücksichtigen.

### Bescheidene Anfänge

Und nichts weicht mehr vom Standard ab als Menschen, die miteinander zu tun haben, als Kunden und Dienstleister, als Produzenten und Abnehmer, als Dispositure und Transportlogistiker. „Nicht die Realität muss sich auf die Automaten, die Automaten müssen sich auf die Wirklichkeit einstellen“, lautet die Maxime. Und dafür entwickelt das Unternehmen die richtigen Lösungen. Dass Höft & Wessel solche Lösungen bislang immer gefunden hat, ist Grund für den anhaltenden Erfolg des Unternehmens, das sich in Hannover im Stadtteil Lahe angesiedelt hat. Auch das ein Teil des unpräzisen Auftritts, den die Hannoveraner seit ihrer Gründung pflegen.

Die Anfänge waren ebenso bescheiden, die Ambitionen liegen woanders, nämlich im Produkt und seinen Qualitäten. Der Grundgedanke, der hinter den Produkten steht, ist gleich geblieben und immer noch hochaktuell: In einer immer komplexeren Welt sind gute, belastbare Lösungen und schnelle Instrumentarien gefordert. Das Leben einfacher machen, die Menschen im Alltag entlasten – Höft & Wessel hat dies zur Unternehmensidee gemacht, entwickelt Produkte für den Alltag. Das sind zumeist Produkte, die helfen, besser und schneller ans Ziel zu kommen, und die der steigenden Mobilität Rechnung tragen.

Produkte auch, die in der immer komplexer werdenden Arbeitswelt leistungsstark, anwendungsfreundlich und sicher sind. Ein Ticketautomat, an dem es keine langen Warteschlangen gibt, ein mobiles Datenerfassungsgerät, das schnell und zuverlässig die relevanten Informationen sammelt und übermittelt, ein Kleinstcomputer, der flexibel handhabbar und zugleich als Kommunikationssystem nutzbar ist. Ob eher im Hintergrund – wie in der Logistik – oder anschaulich und greifbar – wie beim Einchecken am Flughafen oder bei den Parkscheinautomaten der englischen Tochtergesellschaft Metric -: Höft- & Wessel-Produkte sind vor allem beiläufig, unauffällig

und zuverlässig. Etwas Besseres kann man kaum über die vielen kleinen und großen elektronischen Helfer sagen.

Wie gut eine solche Geschäftsphilosophie funktioniert und wie vielfältig die Einsatzbereiche für die Produkte sind, das zeigt ein Blick auf die Kundenliste: Deutsche Bahn, Schweizerische Bundesbahn, Bahnen und Nahverkehrsbetriebe weltweit, Logistikunternehmen wie General Logistics Systems Germany, Lufthansa, Austrian Airlines und andere namhafte Fluglinien, Rewe, Edeka, Lidl, Rossmann usw. usw.

### Wie alles begann

Mit den Unternehmen aus Handel und Logistik hat alles angefangen, und der Bereich ist eines der Standbeine des Unternehmens bis heute. Der Einsatz moderner mobiler Datenerfassung verkürzt und beschleunigt Arbeitsprozesse und senkt damit Kosten, vor Ort an den Schnittstellen zum Kunden und auf der gesamten logistischen Kette von der Produktion bis zum Endverbraucher. Das war die Ursprungsidee, mit der wir vor über zwanzig Jahren in den Markt gingen. Schnelle, reibungslose und sichere Datenerfassung vor Ort und ihre papier- und komplikationslose Übertragung an die Organisationszentren der Unternehmen.

Der erste Großauftrag außerhalb dieses Bereiches kam 1994 von der Deutschen Bahn, für die Höft & Wessel ein völlig neuartiges mobiles Fahrkartenverkaufsgeschäft entwickelt hat, das Mobile Terminal. Damit erreichte auch die Deutsche Bahn ein Flexibilitätsniveau, das bis dahin unbekannt war. Rasch entschlossen in die Bahn? Ein Termin, der nicht anders mehr zu kriegen war? Aber keine Zeit, ein Ticket zu kaufen? Und Bargeld keins dabei? Kein Problem, seitdem die Zugbegleiter der Bahn mit den Mobil-Terminals von Höft & Wessel ausgestattet wurden. Die Schweizerischen und die Österreichischen Bundesbahnen haben sich jüngst mit der neuesten Geräte-Generation aus Hannover ausstatten lassen.

Weitere folgten dem Beispiel

Der Erfolg in diesem Geschäft war auch der erste Zugang zu Ticketing und Transport, der sich bis heute zum umsatzstärksten Geschäftsbereich entwickelt hat. Angefangen hat es hier auch mit der Deutschen Bahn, für die nach der gelungenen Entwicklung des Mobilen Terminals auch stationäre Ticketautomaten entwickelt wurden. Seit Mitte der Neunziger hat Höft&Wessel die stationären Ticketterminals ausgeliefert – heute stehen sie fast an jedem Bahnhof in Deutschland und werden von den Kunden der Bahn dankbar angenommen. Dem Beispiel folgten weitere Unternehmen aus dem öffentlichen Nah- und Fernverkehr, darunter auch die Üstra, die Hannoverischen Verkehrsbetriebe, deren Nahverkehrsnetz zur Expo 2000 auf einen europaweit exemplarischen Stand gebracht worden ist. Nutzerfreundlichkeit und Flexibilität auf der einen Seite, Sicherheit und Zuverlässigkeit im Sinne des Betreibers auf der anderen Seite haben uns auch für dieses Projekt zum langjährigen Partner werden lassen. Dass in der jüngsten Zeit weitere Bahnen europaweit dem Beispiel und den Erfahrungen der Deutschen Bahn gefolgt sind, zeigt die Qualität der Produkte und Dienstleistungen aus Hannover.

Zusätzliche Ansprüche stellen Flug- und Flughafenunternehmen wie die Lufthansa und mittlerweile viele europäische Verkehrsunternehmen. Denn Sicherheit und Zuverlässigkeit einerseits, aber Schnelligkeit und Simplität der Anwendung andererseits sind im Flugverkehr miteinander zu vereinbaren. Niemand kann und will die Sicherheit der Passagiere vernachlässigen, aber auch hier ist Zeit Geld, für die Kunden von Höft & Wessel wie für deren Kunden.

Jede Erfolgsgeschichte hat ihren

unspektakulären Anfang. Einen Anfang, dem man in den allermeisten Fällen nicht ansieht, ob er sich zu einer Erfolgsgeschichte entwickeln wird. Das ist bei Höft&Wessel nicht anders gewesen. Ob es nun im Rechenzentrum oder im Studentenwohnheim war, wo sich in den siebziger Jahren die Unternehmensgründer Rolf Wessel und Michael Höft kennen gelernt haben, ist letztlich unerheblich. Die beiden sind sich, was das angeht, selbst manchmal nicht mehr sicher. Nicht unerheblich ist allerdings, was sich aus dieser zu Beginn eher losen Bekanntschaft entwickelt hat. Ein international agierendes Unternehmen mit ca. 500 Mitarbeitern, davon ca. 300 in Hannover, das dazu einer der wichtigsten Arbeitgeber der niedersächsischen Landeshauptstadt ist. Zudem Standorte und Tochtergesellschaften in Großbritannien und den USA. Dazu ein Unternehmen, das hartnäckig seinen Erfolg sucht. Mit einem Gefühl für das, was machbar ist und gemacht werden sollte. Und mit einem unbändigen Überlebenswillen.

#### Weit vor dem Trend

Eine Nase hatten die Gründer nicht nur für Produkte, die die Märkte brauchen würden, bevor die es selber wussten. Genauso weit vor dem Trend lagen sie, als sie das Unternehmen 1998 als eines der ersten an den Neuen Markt brachten. Ebenso präzise waren sie mit dem Timing für die Integration von neuem Know-how. 1999 übernahmen sie die britische Metric, die Parking-Technologien und Produkte für den Transportbereich entwickelte und vertrieb – Produkte also, die hervorragend ins Portfolio passten.

#### Ganz ohne Krisen ging es nicht

So weit die schönen Seiten der Geschichte. Ganz ohne Krisen ging es aber auch bei Höft&Wessel nicht ab, und dabei spielt der Neue Markt keine rühmliche Rolle. Schwierige Geschäftsjahre einerseits und der Zusammenbruch des Neuen Marktes rissen den Wert bis auf knapp über 1 Euro in die Tiefe. Das Vertrauen in die Unternehmen am einstigen Vorzeigesegment hatte sich ins Gegenteil gekehrt. Niemand wollte mehr etwas von Technologieunternehmen wissen, unabhängig davon, ob sie und ihre Produkte etwas taugten oder nicht. Höft&Wessel war eines der Unternehmen, die etwas taugten, und seine Produkte auch. Die Gründer nutzten die Krise für einen radikalen Schnitt: Sie übergaben die Leitung in neue Hände, das neue Management führte ein striktes Restrukturierungsprogramm durch.

Die Zeiten der Börseneuphorie sind seitdem vorbei, das Unternehmen und seine Philosophie haben aber überlebt: Statt dick aufzutragen, bleibt man norddeutsch gelassen. Dafür wird energisch und intensiv gearbeitet, um flexible und zuverlässige Produkte auf den Markt zu bringen und die Ergebnisse beständig zu verbessern. Und die Nase frühzeitig in den Wind zu halten, um zu sehen, wohin die Reise gehen kann. Seit zwei Jahren legt Höft&Wessel konstant positive Ergebnisse vor und verzeichnet eine kontinuierlich steigende Umsatzrendite. Die Börse hat es dem Unternehmen gelohnt, im bisherigen Jahreshöchststand 2005 erreichte der Wert ein Vielfaches dessen, was er in den schlechten Zeiten des Neuen Marktes hatte: über 8 Euro. Gelegentlich ist die Welt eben auch gerecht.

.....  
\*) Anne Bentfeld ist Leiterin Investor Relations/Public Relations bei der Höft & Wessel AG