

Den schlechten Prognosen der Bauwirtschaft und Gerüchten um wirtschaftliche Schieflage bzw. Verkauf zum Trotz, richtet Hewi den Blick nach vorn und geht mit klaren Zielen in das laufende Geschäftsjahr. Mit einem Wechsel in der Geschäftsführung, gestraffter Vertriebsstruktur, der Einführung neuer Produkte und der Konzentration auf die relevanten Kernmarktsegmente wurde das Unternehmen in vier Monaten neu ausgerichtet.

Zusammen mit seinem neuen vierköpfigen Geschäftsleitungsteam hat sich Christian Daum, seit September letzten Jahres alleiniger Geschäftsführer bei Hewi, vor dem Hintergrund einer weiterhin schwierigen Marktsituation neu aufgestellt. Ein Programm zur Kostenreduktion für Verwaltung, Produktion und Vertrieb wurde durchgeführt. Die Vertriebsleitung Zentraleuropa liegt seit Dezember 2002 bei Eckhard Brosch in einer Hand. Mit der Zusammenführung der Vertriebsbereiche sorgen jetzt vier regionale Vertriebsleiter gemeinsam mit Kunden- und Objektberatern für einen optimierten Ablauf in der Kun-



Stützklappgriff aus der neuen barrierefreien Serie LifeSystem

denbetreuung – vom Architekten über den Handel bis hin zum Verarbeiter. Durch ein konsequentes Controlling, auch auf der Ebene der Tochtergesellschaften und verbundenen Unternehmen, will das Familienunternehmen langfristig seine Eigenständigkeit erhalten.

Restrukturierung bei Hewi

Klare Perspektiven



Richten Hewi gezielt auf Markt- und Kundenorientierung aus: (v. l.) Marketing- und Vertriebsleiter Thomas Wenzel, Geschäftsführer Christian Daum und Werner Laux (Leiter PR/Markenmanagement)

Systemkompetenz Architektur

Dazu gehört auch die Konzentration auf das Kerngeschäft Barrierefrei und Baubeschläge als Schwerpunkt für das Jahr 2003. Dort sieht sich der Marktführer mit 36 % (Barrierefrei) bzw. 30 % Marktanteil (Baubeschläge aus Kunststoff) als Anbieter systemorientierter Lösungen. Mit einer erweiterten Produktpalette, die auf modulare Systeme, kompatible technische Plattformen sowie durchgehende Lösungen in Funktion, Form, Material und Farbe setzt, will man übergreifende Objektlösungen aus einer Hand anbieten. Insgesamt unterteilt das Unternehmen seine Sortimente zukünftig in die sechs Themenbereiche Barrierefrei, Sanitär Accessoires, Beschläge, Elektronische Schließsysteme, Handläufe/Geländer und Beschilderungen.

Das klassische Baubeschlagsortiment aus Polyamid wurde um die Materialien Edelstahl und Aluminium erweitert. Die hohe Sortimentstiefe soll durchgängige Objektlösungen an Türen in Flucht- und Rettungswegen, Brandschutz- und Rahmentüren erlauben. Eine wichtige Ergänzung im Hinblick auf Systemlösungen ist zudem die Erweiterung der Produktpalette um flexible, sichere und einfach bedienbare elektronische Schließsysteme für Bürogebäude, Krankenhäuser oder öffentliche Gebäude. Mit dem Produktsortiment Beschilderungen

geht das Unternehmen einen weiteren Schritt in Richtung komplette Objektausstattung. Unterschiedliche Materialien und Formate ermöglichen den Einsatz für den Innen- und Außenbereich.



Werner Laux führte SBZ-Redakteur Uwe Metzger durchs Werk. Kunststoff für die Haptik und Metall für Statik und Technik lautet die Devise

Barrierefrei im Fokus

Nichts desto trotz ist der Ausbau der Markt- und Themenführerschaft Barrierefrei für Hewi ein Hauptziel. Mit intelligenten Produkten will man eine Umgebung ohne Hindernisse schaffen, die Selbständigkeit von Menschen erhalten sowie ihre Bewegungsfreiheit sichern. Und das so, daß sich die Produkte dem Nutzer anpassen, nicht umgekehrt. Auch die im Januar 2003 neu vorgestellte Serie LifeSystem sei eine konsequente Weiterentwicklung im Hinblick auf diese Bedürfnisse und Anforderungen. Verbesserte Funktionen, flexible und anpaßbare Produkte sowie die Möglichkeit der Aufrüstung, sind laut Produktmanager Markus Sattler die wesentlichen Merkmale des zwölfteiligen, modularen Ausstattungssystems für Waschtisch, Dusche und WC.

Je nach Anwenderprofil können die Produkte mit einfachen Handgriffen individuell eingestellt werden. So ist beispielsweise der neue Stützklappgriff in seiner Länge und Neigung verstellbar. Ebenso ist auch die Höhe des Duschsitzes mit vier unterschiedlichen Einstellungen anpassungsfähig. Die neue Multifunktionsablage mit Griffstange ist Ablage und Halterung zugleich. Auch der durch Ziehen oder drücken verstellbare Kippspiegel ist anpassungsfähig. Je nach Nutzer kann der Verstellhebel links oder rechts montiert und sowohl sitzend als auch stehend bedient werden.

Ebenfalls charakteristisch für dieses System ist die Erweiterbarkeit. Auf Wunsch kann etwa ein Stützklappgriff mit Papierrollenhalter oder Spül- und Funktionstaste aufgerüstet werden. Oder ein Wandsitz um Rückenlehne und Armlehnen ergänzt werden. Bei den Oberflächen werden überall dort, wo Menschen mit dem Produkt direkt in Berührung kommen, z. B.



Fast wie beim Zahnarzt: Mit feinmechanischen Instrumenten werden die Werkzeuge spiegelblank poliert, damit später an der Kunststoffoberfläche nicht nachgearbeitet werden muß

bei Sitz- und Greifflächen, Kunststoffe eingesetzt. Metall steht für Statik und Technik. Seine neutralen Oberflächen werden mit einem umfeldorientierten Farbsystem kombiniert. Das Designkonzept der Serien 477 und 801 ist Bestandteil von LifeSystem und somit auch kompatibel.

Marktnähe durch Synergien

Zur Stärkung des Kerngeschäftes Baubeschlag stehen zwei Sortimente im Vordergrund. Zum einen die klassischen Edelstahlausführungen. Hier werden mit einem neuen Netz von Zulieferern wettbewerbsfähigere Herstellkosten und Preise erzielt. Zum anderen die elektronischen Schließsysteme, in denen man eine wichtige Ergänzung im Hinblick auf Systemlösungen sieht. Nach Qualitätsproblemen des Elektronikzulieferers ist die Lieferfähigkeit dieser Teile nach Firmenangaben jetzt wieder hergestellt. Investitionen in den Aufbau eigener Elektronikkompetenz sollen fortan die Zuverlässigkeit der Systeme sowie den kon-



sequenten Ausbau dieses Produktbereichs sicherstellen. Außerdem wurde das Sortiment um Leitsysteme und Beschilderungen erweitert. Die Direktvermarktung läuft in Zukunft zusammen mit Handläufen und Geländern durch die Tochter Entro. Überhaupt will das Unternehmen, neben der Intensivierung des Dialogs mit den Top-Partnern im Handel, vor allem durch die bessere Nutzung sämtlicher Synergien der Geschäftsbereiche zukünftig eine konsequenter Markt- und Kundenorientierung betreiben. *



Hewi Heinrich Wilke GmbH
Postfach 12 60
D-34442 Bad Arolsen
Telefon (0 56 91) 8 20
Telefax (0 56 91) 8 23 19
E-Mail: info@hewi.de