

Aufbruchstimmung bei Hueck: Fokussierung auf profitable Geschäftsbereiche

Konzentration auf das Bewährte stärken, stetige Optimierung und stringente Produktentwicklung – so will das Aluminiumsystemhaus Hueck seine Marktanteile in den kommenden Jahren deutlich steigern. „Hueck hat ein gigantisches Potential – jetzt muss die Kraft auf die Straße“, sagte Hueck Geschäftsführer Thomas Polonyi. Gemeinsam mit dem neuen nationalen Vertriebsleiter für Standardsysteme Bernd Durner stellte er dort im Gespräch mit Fachjournalisten die aktuelle Unternehmensstrategie und die mittelfristigen Ziele vor.

„Bei Hueck herrscht Aufbruchstimmung“, konstatierte Polonyi. Bei seinem Antritt im Mai 2017 habe er bei Hueck ein hochmotiviertes Team, sehr gute Produkte und zufriedene Kunden vorgefunden. Hueck will sich in Zukunft den Vorteil der großen Produktionstiefe mit eigener Gießerei und Presswerk am Standort Lüdenscheid intensiv zu Nutze machen. „Unser Vorteil sind hier nicht nur die kurzen Wege, sondern auch die Kontrolle über die Qualität der Legierungen und das Recycling mit den entsprechenden Zertifikaten“, so Polonyi.

Ein Kernstück der neuen Strategie ist die Fokussierung auf das wachstumssträchtige Standardsystem-Geschäft in Deutschland. „Hueck ist eine enorm starke Marke“, erklärte Bernd Durner, der bei Hueck seit Oktober den neuen Bereich „Vertrieb Standard National“ verantwortet. Jetzt wolle sich Hueck hier einen deutlich größeren Marktanteil erobern. „Das Objektgeschäft bleibt natürlich ein wichtiges Standbein. Dieses Marktsegment wird auch weiterhin ein Teil der Strategie sein.“ Auch international wird sich Hueck in Zukunft auf die erfolgreichen Märkte und Niederlassungen in Zentraleuropa, UK, Skandinavien sowie dem Mittleren Osten und China konzentrieren.

Bei der Kundenbetreuung legt Durner Wert auf den persönlichen Kontakt: Flächendeckend sind in Deutschland Außendienst-Mitarbeiter, Architektenberater und Produkttrainer für Schulungen vor Ort und stehen Metallbauern, Architekten Fassadenplanern beim Einsatz der Hueck-Systeme zur Seite. Ergänzend dazu setzt Hueck zunehmend auf moderne Medien. „Statt wie früher kiloweise Dokumentationen auf Papier zu verteilen, haben wir heute zum Beispiel eine komfortable Online-Dokumentation“, sagte Durner. „Der Markt ist schnell, also muss auch die Technik schnell sein.“

Der enge Kontakt mit den Kunden spiegelt sich bei Hueck zudem in der Zusammenarbeit bei der Entwicklung neuer Produkte wider. „Interessante Ideen und Anregungen der Kunden greift Hueck immer sehr gerne auf“, so Durner. „Und auch wenn CAD zwar viel hergibt, sieht die Praxis doch oft ganz anders aus.“ Deshalb würden Prototypen und Nullserien in der Regel vorher mit den Kunden abgestimmt. Für die Zukunft hat Polonyi der Produktentwicklung noch mehr Stringenz verordnet. „Wir werden uns zum einen auf die Perfektionierung der Standard-Systeme konzentrieren und zum anderen unsere Neuentwicklungen konsequent marktreif machen.“

Bei der wirtschaftlichen Entwicklung blickt Hueck auf ein angespanntes Geschäftsjahr zurück. Mittelfristig ist ein moderates und kontinuierliches Wachstum mit einer fortlaufen-

den Ergebnisverbesserung geplant. „Wir werden uns auf das Wesentliche konzentrieren und uns stetig verbessern“, verspricht Polonyi.

Ansprechpartner:

Georg Grumm

Information und Kommunikation

Gesamtverband der Aluminiumindustrie e.V.

Phone: + 49 211 47 96 160

E-mail: georg.grumm@aluinfo.de