

HKS Dreh-Antriebe

»Wir schwimmen immer gegen den Strom«

Firmenchef Günter Höhn muss nicht lange überlegen, wenn er die Faktoren nennen soll, die den Erfolg seiner HKS Unternehmensgruppe ausmachen: »Die Qualität stimmt – und zwar die unserer Produkte und die unsere Mitarbeiter. Und unsere Devise lautet: Wir schwimmen immer gegen den Strom.« Auch deshalb wird HKS in diesem Jahr in neue Maschinen und Gebäude investieren, um die Produktivität nochmals zu erhöhen. Und das, obwohl man im Krisenjahr 2009 einen Umsatzrückgang von knapp 40 Prozent hat hinnehmen müssen, »den wir aber gut weggesteckt haben«, so Höhn im Gespräch mit dem bauMAGAZIN. Das 1970 gegründete Unternehmen mit Hauptsitz im nordöstlich von Frankfurt/Main gelegenen Wächtersbach ist ein Spezialist auf dem Gebiet von hydraulischen, pneumatischen und mechanischen Komponenten und Systemen, dessen Produktpalette von Drehantrieben, Schwenkantrieben, Dreh-Hub-Kombinationen bis hin zu Zylindern reicht.

Von Michael Wulf

Das neueste Produkt aus dem Hause HKS, der hydraulische Drehantrieb XtraTilt, ist allerdings bewusst ohne Zylinder konstruiert worden, und kann über das Rotationsaggregat Roto Box bis zum TiltRotator mit Feststielanbindung und Schnellwechsler erweitert werden. »Damit bieten wir einen modularen Systemaufbau, der einzigartig ist«, sagte Höhn. Vorteile sind ein größerer Schwenkwinkel und die Kompaktheit, zudem ist das Gerät weniger störanfällig und so sehr wartungsarm. »Mit dem TiltRotator lässt sich die Produk-

tivität um bis zu 40 Prozent erhöhen«, so Höhn.

Als einen der Hauptgründe für die Qualität der HKS-Produkte nennt Höhn die hohe Fertigungstiefe in seinem Unternehmen, bei dem an zwei Standorten

»Produktivität um bis zu 40 Prozent erhöhen«

mehr als 130 Mitarbeiter beschäftigt sind. »Wir machen von der Entwicklung bis zu Produktion nahezu alles selbst«, sagt Höhn. »Und wir können sehr flexibel reagieren, und zwar in allen Richtungen.« Etwa 50 Prozent der Produkte gehen in den Export, davon wiederum 25 Prozent nach Übersee. »Viele Kundenbeziehungen bestehen schon seit Jahrzehnten. Denn wir haben schon



MICHAEL WULF

Drei der weltgrößten XtraTilt liefert HKS-Geschäftsführer Günter Höhn nach Neuseeland.

immer großen Wert darauf gelegt, dass diese Partnerschaften nachhaltig sind.« Auch deshalb ist Höhn zuversichtlich, das für dieses Jahr angestrebte Umsatzplus von sechs bis zehn Prozent realisieren zu können.

So konnte HKS im Vorfeld der Bauma gleich drei der weltgrößten XtraTilt BVC 420 für Bagger bis 70 t nach Neuseeland verkaufen. Ein Geschäft, das auf

der Bauma besiegelt werden sollte. Die Reise nach München wurde für den Kunden wegen des Flugverbotes allerdings zu einer Odyssee, so Höhn. »Erst saß unser neuseeländischer Kunde in Dubai fest, dann schaffte er es immerhin nach Rom, wo aber alle Mietwagen ausgebucht waren. Aber er fand schließlich einen Taxifahrer, der ihn für 1 200 Euro nach München zur Bauma fuhr.«