

Dirk Hagelberg
HPW Hagelberg
Präzisionswerkzeuge GmbH
Geschäftsmann des Monats

ORHIDEAL®

IMAGE

Technik & Innovation 2011



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv gesehen**

Fern ab vom Standard

bewegt sich Dirk Hagelberg heute mit seiner Konzentration auf Sonderwerkzeuge und dem Aufbau eines Netzwerks von kleinen Spezialisten, die in erster Linie technischen Mitarbeitern (CNC Programmierer, Meister, Vorarbeiter u.ä.) den Rücken frei halten durch die Beschaffung des passenden Sonderwerkzeugs. Der gewinnende Fachmann war bei den Frankfurter Unternehmertagen meine angenehme Auftaktbegegnung mit Vorbildcharakter und als Mutmacher.

Die HPW ist für seine klar definierte Zielgruppe der Spezialist für die Beschaffung von individuell angefertigten Zerspanungswerkzeugen?!

Dirk Hagelberg: In der Tat! Diese werden unter der hauseigenen Marke favorit® vertrieben.

Sie haben ein Netzwerk von Spezialisten aufgebaut mit dem Sie in der Lage sind, jeden Kundenwunsch schnell und zuverlässig zu erfüllen?!

Die Kunden bringen uns ein Problem, und wir entwickeln die Lösungen dazu. In der Regel erhält der Kunde 3 Vorschläge zur Auswahl. Und wie es sich gehört für einen Spezialisten, inklusive kompletter Dokumentation, technischen Zeichnungen und Beschreibungen, Freigabedokumente, Fotos, 3D Animationen und vieles mehr.

Das ganze stellt, so zu sagen, ein Rundum-Sorglos-Paket dar?

D.H.: „Der Kunde muss sich um nichts mehr kümmern. Selbst die Verteilung der technischen Dokumentationen im Unternehmen des Kunden gehört auf Wunsch dazu. Alles was die HPW kann, um den Kunden zu entlasten, wird in das neue Konzept integriert. Dieses wächst und wird mit jedem Tag kundenorientierter.“

„Das war nicht immer so. Sie haben die Firma neu aufgestellt?!

Lass vieles sein, wenn Du weiter kommen willst! Dieser Satz hat mein Leben verändert. Noch vor 3 Jahren hätte ich es für puren Nonsens gehalten.

Aber erst einmal von vorne. Die HPW wurde Anfang der 80er Jahre durch

John Hagelberg gegründet.

Ja, mein Vater war ein Vollblutverkäufer der alten Schule, der sich darauf konzentrierte mit Zerspanungswerkzeugen aller Art zu handeln. Alles was es in diesem Bereich gab, bot er auch seinen Kunden an. Frei nach dem Motto „Hagelberg kann alles liefern“. Nicht nur neue Werkzeuge, sondern auch das aufarbeiten verschlissener Werkzeuge war selbstverständlich. Das funktionierte bestens, und die Geschäfte liefen sehr gut. Deshalb wurde 1991 in ein 2.400 m² großes Betriebsgelände investiert und eine Gewerbeimmobilie darauf errichtet.

Das Lebenswerk vom Senior bot eine sichere Zukunft, als Sie nach der Ausbildung zum Werkzeugmechaniker in das Unternehmen eintraten?

UNTERNEHMER TAGE 2011
25.-27.03.2011
Radisson Blu Hotel
Frankfurt/Main

erfahren Sie mehr zum Event:
www.unternehmercoach.com

Ein Fachmann und Gentleman: Unternehmer Dirk Hagelberg ist neben seiner Geschäftstätigkeit auch Regionalleiter des StrategieCentrum Rhein-Erft.

Der charismatische Werkzeugspezialist engagiert sich als Mutmacher für Unternehmer, die sich strategisch neu orientieren, und ist Erfolgsbeispiel für gut durchdachte Spezialisierung.



„Lass vieles sein, wenn Du weiter kommen willst!“



Unternehmertage Frankfurt/Main
Rückblende 2011

**UNTER
NEHMER
TAGE
2011**

25.-27.03.2011
Radisson Blu Hotel
Frankfurt/Main

„Weniger
ist mehr!“

Unternehmertage Frankfurt/Main

Rückblende 2011

Dafür stehe ich:

Meine Zielgruppe, die ich anspreche, sind in erster Linie technische Mitarbeiter (z. B. CNC Programmierer, Meister, Vorarbeiter) die sich neben ihrem Tagesgeschäft noch um die Beschaffung von Sonderwerkzeugen kümmern müssen/wollen. Sie sind mit vielen Dingen im Tagesablauf beschäftigt, und die Beschaffung des passenden Sonderwerkzeugs nimmt definitiv Zeit in Anspruch.

Durch meine Konzentration auf Sonderwerkzeuge hat die HPW einen guten Marktüberblick und kann der Zielgruppe sehr flexibel helfen. Sei es in Bezug auf die geforderte/gewünschte Qualität oder die Lieferzeiten. Wir wollen den Menschen der Zielgruppe Freiräume für den Arbeitsalltag schaffen.

Die Standardwerkzeuge werden heute nur noch für bestehende Stammkunden geliefert, eine Neukundenakquise wird in diesem Geschäftsfeld nicht mehr betrieben.

Der Nutzen einer Zusammenarbeit mit der HPW für die Zielgruppe:

- Erfassung der Problematik
- Beratung darüber, ob und wann Sonderwerkzeuge sinnvoll einzusetzen sind
- kurze Reaktionszeiten in Angebots-erstellung und Lieferzeiten
- Dokumentation aller anfallenden Dokumente
- Exakte Reproduzierbarkeit der Sonderwerkzeuge für einen längeren Zeitraum
- falls gewünscht werden die Werkzeuge dorthin geliefert, wo der Kunde sie einsetzt (andere Betriebsstätten, zu Kunden etc.)
- Abrufaufträge bei Sonderwerkzeugen UND Überwachung der Bestände bei Abrufaufträgen
- Wiederaufbereiten der Sonderwerkzeuge

Der Kunde wird bei der HPW als Mensch Wahr- und Ernst genommen, und nicht als „Auftraggeber“

Die HPW stellt die Unterlagen sowohl dem technischen als auch kaufmännischen Mitarbeitern zur Verfügung, damit der Einkauf und die Technik Hand in Hand arbeiten können.

Ich betreue Sie gerne und freue mich auf unsere Zusammenarbeit.

Dirk Hagelberg

dirk.hagelberg@hpw-gmbh.de

www.hpw-gmbh.de

Anfänglich arbeitete ich in den ersten zwei Jahren im Innendienst, um den sogenannten Stallgeruch aufzunehmen. Nachdem ich mir das Vertrauen erarbeitet hatte, übernahm ich 1996 die Vertriebsleitung im Außendienst. Parallel dazu bildete ich mich berufsbegleitend zum staatl. geprüften Maschinenbautechniker, sowie zum technischen Betriebswirt weiter.

Als Sie im Jahr 2000 zum Geschäftsführer des Unternehmens bestellt wurden, erfüllte sich ein Traum für Ihren Vater?

Ja, und wir beide waren uns sicher, dass das Handelsunternehmen eine entwicklungs-fähige Zukunft vor sich hat. Voller Elan führte ich das weiter, was mein Vater aufgebaut hatte. Die Palette der Werkzeuge wurde ständig erweitert und jeder erdenkliche Zusatzwunsch wurde integriert. 2007 übernahm ich vollständig als alleiniger Inhaber und Geschäftsführer, die HPW und zahlte meine Eltern aus.

Und wo war der sogenannte Haken?

Man bot das an, was alle anderen Händler auch anboten, verstärkt aber unter dem Motto „Mehr vom gleichen“. Damit war man perfekt in der Austauschbarkeitsfalle und hochgradig verzettelt. Die Produkte waren die gleichen, wie die der Mitbewerber. Die Lieferzeiten unterschieden sich nicht, da gab es nur noch eine Möglichkeit zu verhandeln – und zwar über den Preis. Die Folge davon, die Vision einer sicheren Zukunft löste sich mit jedem Tag mehr auf. Die Situation des Unternehmens verschärfte sich zusätzlich als die Wirtschaftskrise in Deutschland Einzug hielt. Der Vater hatte sich aus der Firma zurückgezogen und der Bruder hatte das Unternehmen auch verlassen.

Eine tiefgreifende Erfahrung für den jungen Geschäftsführer und Familienvater!?

Die Freisetzung von zwei guten Mitarbeiterinnen, trotz vorheriger Kurzarbeit, versetzte mir einen weiteren Schlag. Anstatt, wie andere Unternehmer sich der Situation zu ergeben, war der Schlag stark genug mich wach zu rütteln und etwas zu unternehmen. Zu dieser Zeit erfuhr ich in einem Gespräch, mit einem Geschäftspartner, von der Strategie nach Prof. Wolfgang Mewes. Bis zu diesem Zeitpunkt hatte ich mit Strategie nichts am Hut, oder wie das Kölsche Grundgesetz sagt „Et hät noch immer jot jejeange“.

Sie spürten, dass es da noch was anders geben muss?

Motiviert suchte ich nach weiteren Informationen zum Thema strategische Unternehmensführung. Nachdem ich erfolgreich den Fernlehrgang EKS® (nach Mewes System, SGD) absolviert hatte war mir klar, dass ich mein Unternehmen nicht mehr weiter so führen konnte, wie bisher. Mit dieser Erkenntnis suchte, und fand ich Unterstützung bei einem Spezialisten für Unternehmensstrategien. Der Strategie Coach, Ulrich Mölter, von albatros-erlebnis-coaching sagte nach dem ersten Gespräch „lass vieles sein, wenn Du weiter kommen willst“. Erst in der weiterführenden Begleitung verstand ich, was eigentlich gemeint war.

Der Bauchladen musste weg, oder?

Gemeinsam wurde die neue, strategische Unternehmensausrichtung, sowie prägnante Alleinstellungsmerkmale erarbeitet. Die Arbeit war extrem spannend und als das ganze Form annahm; angsteinflößend. Die Herausforderung war, nein zu sagen und viele Dinge in Zukunft sein zu lassen.

Es stellte sich heraus, dass der größte Teil der bisherigen Produkte nicht mehr in das Unternehmensportfolio passten. Auch die Betriebsimmobilie wurde auf den Prüfstand gestellt. Diese war überdimensioniert und ungeeignet für die neue Positionierung in einem Nischenmarkt. Die Entscheidungen waren gefallen. Aufgabe war es nun, den Lagerbestand abzubauen und die Immobilie mit möglichst wenig Verlust zu veräußern. Das war schwierig, weil in 2010 aufgrund der Rezession ein Überangebot an Geschäftsräumen und –gebäuden bestand. Der denkbar schlechteste Zeitpunkt für einen Verkauf.

Es klingt spannend! Haben Sie es doch geschafft?

Aber ja! Ich bin inzwischen ein Fan von strategischer Vorgehensweise, lernte dass man einen Verkauf auch anders durchführen kann, nämlich unter Berücksichtigung strategischer Aspekte. Ohne das Schalten irgendeiner Verkaufsanzeige, ohne die Unterstützung eines Maklers oder Bankers wurde die Immobilie innerhalb von 3 Monaten mit erheblichem Gewinn verkauft!

Heute hat sich die HPW in passende Räumlichkeiten eingemietet, die dem zukünftigen Geschäftsfeld entsprechen und Wachstum ermöglichen?

Das Thema Strategie lässt mich nicht mehr los. Inzwischen bin ich Mitglied im StrategieForum e. V., habe die Ausbildung zum Strategieberater IHK abgeschlossen und bin zum Regionalleiter des StrategieCentrum Rhein-Erft ernannt worden.

Sie haben bewiesen, dass man mit dem Mut zur Veränderung und der richtigen Strategie die Zukunft eines Unternehmens sichern kann!

HPW ist heutzutage spezialisiert und unterscheidet sich deutlich von ihren Marktbegleitern. Das Unternehmen nimmt Fahrt auf und hat bereits eine neue Mitarbeiterstelle ausgeschrieben.

Geschäftlich und privat geht es Ihnen als Jungunternehmer ausgesprochen gut, nicht wahr?

In meiner Freizeit verbringe ich einen großen Teil meiner Zeit mit meiner Frau und meinen beiden Kindern.

Das zweitwichtigste ist für mich das wöchentliche Training in der Kung-Fu Schule. Die Erkenntnisse der Strategie setze ich nicht nur bei meinen unternehmerischen Tätigkeiten, sondern auch bei meinen sportlichen Aktivitäten ein. Schließlich geht es immer darum seine Kräfte auf den wirkungsvollsten Punkt zu richten.

Na, das Kölsche Grundgesetz hat sich doch irgendwie bewährt. „Et hät noch immer jot jejeange“, wenn man sich behertzt und zuversichtlich den Herausforderungen stellt. Vorbildlich!



HPW Hagelberg Präzisionswerkzeuge GmbH • Innungstr. 5 • 50354 Hürth

Tel.: 0 22 33/80 80 77-0

Fax: 0 22 33/80 80 77-9

FAVORIT®