

# Alles ist möglich – Eine Region auf dem Weg ins neue Jahr



Seit dem Jahr 1995 ist der Firmensitz der Hecon Abrechnungssysteme GmbH im Industriegebiet Siebenlinden in Rottenburg zu finden. Auf dem **Balkon des** noch jungen **Firmengebäudes** sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Unternehmens zu sehen. Bilder: Hecon

»Alles aus einer Hand« – von der Planung über Montage bis hin zum Erstellen der Abrechnung: Bei der Hecon Abrechnungssysteme GmbH wird der komplette Service um Wasser- und Wärmezähler angeboten.

## Der Erfolg war größer als geplant

Vor 20 Jahren wurde die Hecon Abrechnungssysteme GmbH gegründet

Eigentlich dachte Winfried Friedrich (s. Bild unten) damals, seine Dienstleistungsidee würde ein »Nebenher-Angebot« bleiben, als er anno 1989 die Hecon Abrechnungssysteme GmbH mit Sitz in Rottenburg aus der Taufe hob. Zu dem Zeitpunkt war der Industriekaufmann nämlich »hauptberuflich« mit seiner Industrievertretung für verschiedene Hersteller von Heizungssystemen tätig. Einer dieser Produzenten war die Allmess GmbH, die Wasser- und Wärmezähler herstellen. Friedrich hatte die Idee, ergänzend zum Verkauf dieser Geräte auch den Ableser- und Abrechnungsservice anzubieten. Ein Angebot, das bei seinen Kunden sehr gut ankam. »Die Zahl der anfangs wenigen privaten Hauseigentümern mit ihren vier oder fünf Wohnungen pro Objekt ist relativ schnell gewachsen und inzwischen haben wir auch Hausverwaltungen, die 10 000 bis 12 000 Wohneinheiten betreuen«, erzählt Jochen Friedrich. Er ist einer der beiden Söhne des Firmengründers und im Jahr 1992 in das neue

Unternehmen seines Vaters eingestiegen.

»Es war gar nicht geplant, dass Hecon so groß wird«, so Friedrich Junior. Er hatte Anfang der 90er-Jahre gerade seine Lehre zum Groß- und Einzelhandelskaufmann abgeschlossen, als sein Vater ihn fragte, ob er mit in die Firma einsteigen wolle: »Die Nachfrage war so stark gestiegen, dass er Unterstützung brauchte«, erinnert sich Jochen Friedrich. Nach kurzem Zögern habe er das Angebot angenommen – »und es lief von Anfang an gut, weil unser Vater uns immer hat machen lassen.« »Uns« heißt ihn und seinen Bruder Thomas, der 1993 nach seinem abgeschlossenen Studium der Versorgungstechnik in die Firma einstieg. Die beiden Brüder teilen sich inzwischen die Geschäftsleitung, denn der 71 Jahre alte Seniorchef hat sich weitgehend aus dem operativen Geschäft zurückgezogen. »Als guter Geist der Firma ist er aber noch immer im Hintergrund aktiv«, berichtet Jochen Friedrich. Bei Hecon sind derzeit 15 Mitarbeiter beschäftigt; weitere 30 Außendienstler

lesen für das Unternehmen bei den Kunden vor Ort die jeweiligen Zähler ab.

In der Geschichte des Unternehmens gab es zwei wichtige Ereignisse. Das eine war im Jahr 1995 der Umzug vom ursprünglichen Standort in der Friedrich-Ebert-Straße ins neue Firmengebäude im Industriegebiet Siebenlinden. Das zweite kam einer »Stunde Null« gleich: Seit der Gründung von Hecon waren die Friedrichs Vertriebspartner der in Gütersloh ansässigen Firma Heimer Concept, in deren Abrechnungszentrum alle Kostenabrechnungen für die Hecon-Kunden erstellt wurden. Als die Familie Heimer sich im Jahr 2005 entschloss, ihr Unternehmen an die Techem AG zu verkaufen, entschieden sich Winfried, Jochen und Thomas Friedrich, die Zusammenarbeit zu beenden. »Uns war klar, dass wir uns als Familienunternehmen in den neuen Firmenstrukturen nicht mehr wohl gefühlt hätten«, erklärt Geschäftsleiter Jochen Friedrich. Die Techem sei eben eine Aktiengesellschaft und habe als solche vor allem ihre Kapitaler-

träge im Visier. »Wir wollten aber weiterhin explizit unsere Kunden und deren persönliche Betreuung im Blick behalten«, so Friedrich. Also trennten sie sich von ihrem langjährigen Geschäftspartner – mit allen damit verbundenen Risiken. Denn alle Kundenverträge liefen bis dato auf die Heimer Concept. »Wir hatten plötzlich keine Kunden mehr und wussten auch nicht, ob sie je wieder zu uns kommen würden.« Ein banger Moment für die Geschäftsleitung und ihre Mitarbeiter, die jedoch auch in dieser Ungewissheit zum Unternehmen hielten.

Und die Kunden kamen peu à peu wieder, immerhin rund 75 Prozent des damaligen Kundenstamms. »60 Prozent hatten wir uns erhofft«, so Jochen Friedrich: Mit soviel positiver Resonanz seitens ihrer Kunden hatte die Familie nicht gerechnet.

Inzwischen – knapp drei Jahre später – ist das Unternehmen wieder in ruhigeren Gewässern unterwegs. »Von uns wird es deshalb auch keine negativen Nachrichten geben – allem derzeitigen Krisengerede

zum Trotz«, erklärt Jochen Friedrich vehement. »Im Gegenteil: Wir starten optimistisch in unser Jubiläumsjahr 2009.«

