

BHTC – Comfort in motion

Ein Unternehmen in Bewegung

Interview mit Norbert Gruber, kaufmännischer Geschäftsführer, und Friedrich Waldeyer, Geschäftsführer Technik

Herr Gruber, Herr Waldeyer, wofür steht das neue BHTC-Unternehmensmotto „Comfort in motion“?

Waldeyer: Unser Kerngeschäft ist der Komfort, das „Behaglichkeitsgefühl“ der Insassen im Auto – und zwar in allen seinen Fahr- und Klimazuständen. Dazu gehört eine Menge mehr als „nur“ die Temperatur! Wir wollen, dass sich die Insassen so wohl fühlen, dass sie gar nicht mehr darüber nachdenken, wie dieses „Wohlfühlen“ eigentlich zustande kommt. *Gruber (ergänzt):* Und hierfür entwickeln wir immer neue Konzepte und Lösungen. Wir sind also auch in diesem weiteren Sinne ein „Unternehmen in Bewegung“ – ständig auf der Suche nach neuen Ideen, noch besseren Komfortlösungen.

Wo steht BHTC heute im Markt?

Gruber: Bei Klimabediengeräten sind wir europaweit Marktführer. Im Segment 'elektrische Zuheizer' (PTC) teilen wir uns mit zwei Wettbewerbern den Markt.

BHTC wurde 1999 gegründet, ist also ein noch recht junges Unternehmen. Welches waren die Meilensteine in der Unternehmensgeschichte?

Gruber: Der erste Meilenstein war die Grundsteinlegung im Juni 1999. Nur neun Monate später, im März 2000, konnten wir die neuen Gebäude beziehen und im Mai 2000 die Produktion aufnehmen. Ein weiterer Meilenstein war mit Sicherheit der Anstieg der Mitarbeiterzahl auf 800 innerhalb von sechs Jahren; unseren Umsatz konnten wir von 84 Millionen Euro im Jahre 1999 auf 218 Millionen Euro im Jahre 2004 steigern. Außerdem waren natürlich die Gründung unserer Niederlassung in den USA im Jahre 2003 und ein Jahr später in China echte Meilensteine.

Mit rund 80 Patenten ist BHTC ein sehr erfindungsfreudiges Unternehmen. Auf welche Innovationen sind Sie besonders stolz?

Waldeyer: Für ein technologiegetriebenes Unternehmen wie BHTC gibt es da keinen Unterschied in der Wertigkeit. Jedes Patent – sei es im Bereich Regelung und Regelalgorithmen, Bedienung oder Klimasensoren – ist ein Ausdruck unserer Innovationskraft. Worauf wir allerdings besonders stolz sind ist die Tatsache, dass jedes Patent zu einem Produkt geführt hat, das in Serie gegangen ist.

Wie erklären Sie sich den Unternehmenserfolg? Was unterscheidet BHTC vom Wettbewerb?

Waldeyer: Bei BHTC sind das von Behr eingebrachte Know-how im Thermomanagement und die von Hella beigesteuerte Kompetenz in Mechanik, Elektronik-Hardware und -software zusammengeführt worden. Durch diese Bündelung der Kernkompetenzen konnten wir die Technologieführerschaft in unserem Marktsegment übernehmen. Dazu kommt, dass wir bestimmte technische Prozesse als einziger im Markt beherrschen und uns so vom Wettbewerb trennscharf differenzieren können. Als junges Unternehmen ohne Altlasten und mit scharfer Fokussierung auf ein Marktsegment können wir natürlich besonders schnell und flexibel reagieren; das ist auch ein Faktor, um ganz vorne mitzumischen!

Nicht möglich wäre dieser Erfolg ohne qualifizierte und hoch motivierte Mitarbeiter. Mitarbeiter, die zudem auf eine hervorragende technische Infrastruktur zurückgreifen können.

Wie hat BHTC das schnelle Wachstum verkraftet?

Gruber: Eine so rasante Entwicklung, wie wir sie hinter uns haben, kann nur funktionieren, wenn Sie die richtigen Mitarbeiter dafür haben: Mit einer qualifizierten Kernmannschaft ist es uns in kurzer Zeit gelungen, neue Mitarbeiter an BHTC zu binden und für unsere Aufgabe zu begeistern. Das war eine weitere wichtige Grundlage für unseren Erfolg.

Wo sehen Sie BHTC in fünf und wo in zehn Jahren?

Gruber: Innerhalb eines 5-Jahres Horizontes wollen wir in China und in Indien eine starke und stabile Marktposition erreicht haben. Und bis 2015 möchten wir weltweit unsere Marktposition deutlich ausbauen.

Woran machen Sie die Rolle von BHTC als Global Player fest? Welchen Einfluss hat die Globalisierung auf Ihr Unternehmen?

Gruber: Es gibt heute praktisch keinen lokalen oder nationalen Automobilmarkt. Unsere Kunden agieren global, also tun wir es auch. Das heißt: Forschung und Entwicklung, Produktion und Vertrieb steuern wir international. Dort wo unsere Kunden sind, sind auch wir. Die globale Ausrichtung lässt sich auch am Management ablesen: Führungspositionen an unseren ausländischen Standorten sind mit einheimischen Mitarbeitern besetzt.

Ihr heutiges Produktprogramm umfasst Bediengeräte, Regler, Sensoren und Zuheizier. Wie sieht das Programm im Jahre 2015 aus?

Waldeyer: Mit Sicherheit anders (*lacht*). Im Moment können wir nur sagen, dass es gewisse Trends im Markt gibt, die zu einer Erweiterung unseres Produktportfolios führen werden. Wir beobachten diese Trends genau und werden sie im Dialog mit unseren Kunden aktiv mitgestalten.

BHTC geht gerade nach Indien. Wie sieht das dortige Engagement aus? Welche Strategie steht dahinter?

Waldeyer: Auch in Indien bauen wir gerade Entwicklung, Produktion und Vertrieb auf. Zusammen mit Behr bedienen wir dort den lokalen Markt und haben schon erfolgreich Aufträge akquiriert. Strategisch gesehen hat der indische Markt eine hohe Bedeutung für die Zukunft.

BHTC ist ein Jointventure. Wie würden Sie die Zusammenarbeit mit Ihren Müttern beschreiben?

Waldeyer: Mit Behr verbindet uns eine enge Zusammenarbeit auf Produktseite. Unsere Regelungstechnologie ist abgestimmt auf die Klimaanlage. Bei Systemaufträgen treten wir gemeinsam auf. Mit Hella verbindet uns eine enge Kooperation in F & E, Softwareentwicklung, Technologietransfer und Nutzung der Infrastruktur.

Wie würden Sie die Kultur des Unternehmens beschreiben?

Gruber: Wir fördern und fordern unsere Mitarbeiter. Als global agierendes

Unternehmen legen wir Wert auf eine internationale Unternehmenskultur. Wir sehen sie als Bereicherung unserer Firmenkultur an und als Motivationsfaktor für unsere Mitarbeiter. Viele Teams sind daher auch multinational besetzt. Von unseren Führungskräften, aber auch von unseren Mitarbeitern in der Produktion, erwarten wir, dass sie in ihrem Bereich unternehmerisch denken und handeln. Daher setzt BHTC in Sachen Führung auf flache Hierarchien und kommunikative Strukturen.

Welchen Beitrag leistet BHTC bei der Entwicklung von Bedienoberflächen für Klimaautomaten?

Waldeyer: Die Hersteller erwarten und erhalten von uns verschiedene Vorschläge zur Gestaltung der Tasten, Oberflächen und Drehregler. Insofern sind wir Ideengeber für Ergonomie und Design der Geräte.

Welche Entwicklungen sehen Sie beim MMI?

Waldeyer: Das Mensch-Maschine-Interface, also das Zusammenwirken zwischen Fahrer und Fahrzeug, ist ein wichtiges Thema. Mit wissenschaftlicher Begleitung durch verschiedene Lehrstühle arbeiten wir daran, die Bedienung im Kfz noch einfacher zu machen. Unser Ziel ist es, dass der Mensch sich so schnell und intuitiv wie möglich in einem Fahrzeug zurechtfindet.

Eine letzte Frage an Sie: Autofahren wird – nicht zuletzt in Folge steigender Spritpreise – immer teurer. Welchen Beitrag kann moderne Regelungstechnik leisten, um den Verbrauch der Klimaanlage zu senken und so auch einen Beitrag zum Umweltschutz zu leisten?

Gruber: Unsere Regelungssoftware für die Bediengeräte entwickeln wir fortlaufend weiter. Dadurch können wir die Klimaanlage noch exakter regeln und so Energie einsparen. Gemeinsam mit Behr arbeiten wir zudem an Einsatzmöglichkeiten für R744, dem neuen umweltfreundlichen Kältemittel, das weniger zur Erderwärmung beiträgt als R134a, und leisten damit einen weiteren Beitrag.

Herr Gruber, Herr Waldeyer, vielen Dank für das Gespräch.