

Die Shingo-Kooperation

Interview mit Christoph Hess über den Einstieg in den japanischen Markt

LichtZEICHEN Herr Hess, Sie haben in der Vergangenheit bereits den chinesischen Markt mit einem Joint-Venture für die Hess AG erobert. Nun ist Ihnen ein neuer „Coup“ in Japan gelungen: Sie haben vergangene Woche das „Shareholders' Agreement“ mit Shingo-Denzai unterschrieben, und schon in wenigen Wochen werden Hess Produkte in Japan zu kaufen sein. Beschreiben Sie unseren Mitarbeitern doch die Herausforderungen, die der Aufbau solcher Geschäftsverbindungen mit sich bringt.

Chr. Hess Nun, zunächst brauchen Sie einen Fuß in der Tür, der dank unseres bereits bestehenden Joint-Ventures in China, geographisch gesehen relativ leicht in Richtung Japan auszustrecken war. Dann haben wir es mit einer völlig anderen uns fremden Kultur zu tun, die gleichzeitig hoch interessant ist. Sie müssen sich im Geschäftsleben konsequent auf diese Kultur einlassen. Japaner haben ein ausgeprägtes hierarchisches Empfinden und benötigen viel Zeit, um dem respektvollen Umgang miteinander Raum zu geben. Das heißt viele Dienstreisen!

Positiv hat sich sicherlich die Tatsache ausgewirkt, dass es sich bei Hess um ein Familienunternehmen in der 3. Generation handelt, das spiegelt Tradition, Nachhaltigkeit und gelebte Werte in den Augen der Japaner wider. Auch die Mitwirkung meines Vaters bei Aufbau und Pflege der neuen Geschäftsbeziehung war hier sehr wichtig. Er konnte auf gleichem Niveau mit dem Chairman von Shingo-Denzai, Herrn Ippei Itonaga, interagieren. Auch das ist ein deutliches Zeichen des Respekts für die Japaner!

Da die Japaner außerdem sehr darauf bedacht sind, nicht ihr „Gesicht zu verlieren“, folgten erst nach langer Zeit des „Werbens“ konkrete Zusagen. Diese sind dann umso ernster zu nehmen.

Und zu guter Letzt müssen Sie sich darauf einlassen, dass Japaner einen erfolgreichen Geschäftsabschluss auch gebührend feiern wollen – da wird dann schon mal die Nacht zum Tag gemacht und entgegen unserer landläufigen Meinung verfügen die Japaner über eine ausgezeichnete Kondition!

LichtZEICHEN Sie meinen beim Sake-Trinken?

Chr. Hess Kein Kommentar

LichtZEICHEN Wie werden Sie das neue Business zusätzlich zum bestehenden Geschäft managen?

Chr. Hess Wir haben natürlich unseren Mann vor Ort, der in der neuen Gesellschaft eine wesentliche Rolle spielen wird: unseren

Area Manager für Asien, Mike Theo. Mike war bislang von Singapur aus für die Betreuung der asiatischen Märkte zuständig und wird nun als Sekretär der „SD.Hess Lighting“ agieren.

LichtZEICHEN Welche neuen Chancen ergeben sich durch Japan für die Hess AG?

Chr. Hess Mittelfristig erwarten wir allein in Japan Jahresumsätze von 10 Millionen € – mit Tendenz nach oben. Langfristig hoffen wir natürlich auf weitere Kontakte in andere Länder der Region. Das Beispiel China hat klar gezeigt, dass die Präsenz vor Ort neue Möglichkeiten eröffnen kann.

Aber nicht nur in den neuen Märkten sehe ich eine Chance für die Hess AG. Wir werden mit Shingo-Denzai mit einem Partner zusammenarbeiten, der in Japan einer der führenden Hersteller für Ampel-Technologien ist. Ich schließe es nicht aus, dass wir langfristig für unsere Hauptmärkte, z.B. in Europa und den USA, eine Bereicherung unseres Produktportfolios in Richtung Signalleuchten/Ampeln über diese Verbindung erreichen könnten. Aber das ist – zumindest jetzt noch – echte Zukunftsmusik.

LichtZEICHEN Herr Hess, jetzt wo Sie Japan unter „Dach und Fach“ haben, worauf richten Sie Ihre Energien nun – welchen Markt wollen Sie als nächstes knacken?

Chr. Hess Zunächst ist das Thema Japan ja nicht einfach abgehakt. Es folgen nun viele Aufgaben, die von unseren Mitarbeitern gerade im Bereich Marketing und Sales sowie Entwicklung und Produktion übernommen werden müssen.

LichtZEICHEN Aber sicherlich habe ich noch weitere Ziele ins Auge gefasst?

Chr. Hess In Qatar arbeiten wir zusammen mit emdelight daran, für ein enormes Bauvorhaben den Zuschlag für das gesamte Beleuchtungskonzept zu bekommen. Ein riesiges Projekt, das uns bereits jetzt intern sehr in Beschlag nimmt. Auch für diese Region könnte ich mir übrigens langfristig ein Joint-Venture mit einem ansässigen Investor vorstellen. Denn die Golfstaaten sind generell sehr interessiert an modernen, nachhaltigen Technologien für ihre städtebaulichen Großprojekte. Energieeffizienz und architektonische Beleuchtung sind dort wichtige Themen!

Dann sehe ich gute Möglichkeiten, durch verschiedene Kontakte in Brasilien und in Südafrika einen Markteintritt mit Hess Produkten zu realisieren. Asien ist für uns nicht abgeschlossen – Australien, Vietnam, Südkorea sind alles vielversprechende Märkte. Aber davon kann ich Ihnen in einer der nächsten Ausgaben von „Lichtzeichene“ mehr berichten.

LichtZEICHEN Herzlichen Dank Herr Hess für dieses interessante Gespräch!

IMPRESSUM

LICHTZEICHEN, Sonderheft 7/2010
Die Mitarbeiterzeitung der
Hess AG Form + Licht
Lantwattenstr. 22
78050 Villingen-Schwenningen

Auflage: 200
Redaktion: Hess AG, Peter Geilen
Gestaltung: Hess AG
Druck: SZ-Druck, Villingen

LICHTZEICHEN

Hess in Japan

Ausgabe
7/10

.hess



Hess punktet in Asien

Joint-Venture-Vertrag für Japan unterschrieben

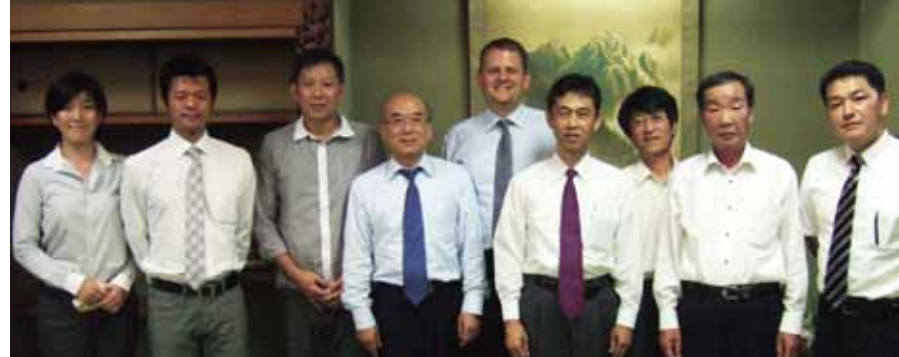
Der Hess AG ist es gelungen, Zugang zu einem weiteren, vielversprechenden Markt zu bekommen: In Japan hat Christoph Hess am 2. Juli das „Shareholders' Agreement“ mit Shingo-Denzai zur Gründung eines Joint-Ventures unterschrieben. In den folgenden Wochen wird nun die japanische Gesellschaft mit dem Namen SD.Hess Lighting gegründet.

Bereits seit 2008 baute die Hess AG konsequent Beziehungen zu Shingo-Denzai auf. Dies gelang dank der Initiative von Christoph Hess, der ausgehend von der chinesischen Kooperation seine Kontakte nach Japan sukzessive ausweitete.

Shingo-Denzai ist ein sehr erfolgreicher Hersteller von Ampel-Anlagen in Japan und hält 40% der Anteile im dortigen Ampel-Markt.

Die Interessen beider Firmen lassen sich nun in dem beschlossenen Joint-Venture realisieren: Shingo-Denzais Marktanteile stagnieren und der Ampel-Markt hat kaum noch Wachstumspotential. Daher besteht großes Interesse neue Marktsegmente zu erobern, und zwar in erster Linie mit Hess LED-Außenleuchten, den derzeit auf dem Weltmarkt führenden Produkten ihrer Klasse.

Während der Markt für die klassischen Straßenleuchten gegenwärtig noch fest in der Hand nationaler Leuchtenhersteller liegt, birgt die Vermarktung von LED-Außenleuchten ein großes Potential. In Japan sind bislang sehr wenig LED-Leuchten im Einsatz und Hess-Produkte sind hinsichtlich Qualität und Preisgefüge äußerst kompetitiv. Energieeffizienz wird auch hier immer mehr Thema. Zudem ist der japanische Markt sehr empfänglich für qualitativ hochwertige Ware mit dem Siegel „made in Germany“.



Das Führungsteam von Shingo-Denzai

SHINGO-D

Shingo-Denzai – Japans Ampellicht



Kouhei Itonaga
Präsident

系永康平

Hier sehen Shingo-Denzai und Hess die große Chance, gemeinsam den japanischen Markt für LED Außenleuchten zu erobern.

SD.Hess Lighting wird mit einer 15köpfigen Außendienstmannschaft ab August die Marke .hess und ihre Außenleuchten – angeführt durch die SERA LED (Patentierung für japanischen Markt läuft) - in Japan bewerben. Hess-Leuchten werden zusammen mit Shingo-Denzai Ampeln per Roadshow durch ganz Japan ziehen.

Dem hochmotivierten Team haben bereits Anfang Juli Christoph Hess und der Area Manager für Asien, Mike Theo, die Firma Hess und ihre Produkte vorgestellt. Im Juli ist nun eine „Train the Trainer“ Ausbildung für 3 Mitarbeiter der SD.Hess Lighting in Villingen vorgesehen.

Auf der Lighting Fair in Tokio im März 2011 wird zum ersten Mal ein Stand von Hess präsent sein, und SD.Hess Lighting wird ein erweitertes Spektrum an Leuchten und Stadtmobiliar dem japanischen Markt präsentieren.

Langfristig ist avisiert, dass SD.Hess Lighting eine Fabrikation in Japan errichtet, um dort Hess-Leuchtenköpfe auf Shingo-Denzai Masten zu montieren.

Für die Hess AG bedeutet dies ein weiterer erfolgreicher Schritt in Richtung Internationalisierung, und ein wichtiger Meilenstein zur Eröffnung neuer Märkte ist erreicht.

Der Weg ist frei!

Signalleuchten für Japans Straßen kommen aus Omuta

Der Hauptsitz von Shingo-Denzai befindet sich in Omuta City (Fukuoka), Japan, dort wurde die Firma auch 1972 gegründet.

Anfangen hat das Unternehmen mit der Produktion von Klemmdosen und Netzanschlusskästen. 1976 fand man den Einstieg in die Mastenproduktion für Verkehrsampeln und seit 1992 wurden Signalleuchten für den Straßenverkehr entwickelt und produziert. Bereits 1995 hat Shingo-D die erste LED-Signalleuchte auf den Markt gebracht und ist heute führend in diesem Segment in Japan.

Shingo-Denzai bringt langjährige Erfahrungen in der LED-Technik mit und arbeitet mit den für Hess-Produkte wesentlichen Kundengruppen in Kommunen und Gemeinden.

Unser Mann in Asien

Mike Theo ist seit über 10 Jahren für Hess in Singapur tätig und ab 2009 als Area Manager für ganz Asien sowie Australien zuständig. Mike ist ein sehr erfahrener Vertriebsmann, der charismatisch und mit einem guten Gespür für die kulturellen Begebenheiten den Vertrieb der Hess Produkte auch in Japan aktiv mitgestalten wird.

