DIE DMH

GESCHÄFTSFÜHRER IM INTERVIEW.

Worauf es ankommt.

Wenn man heute zurückschaut auf die DMH Gründung im Jahr 1997 – was hat sich verändert?

Andreas Hochfellner junior: Die DMH ist geboren aus Ideen und starker Ingenieursexpertise. Das war damals echter Macher- und Pioniergeist: Keiner ahnte, wusste oder plante, dass daraus mal ein Weltmarktführer werden würde. Heute wäre das viel komplizierter, die Anforderungen sind höher geworden – aber unsere Devise war schon immer, stets das Beste zu geben. Und das macht uns bis heute und auch für die Zukunft stark.

Philip Hochfellner: Absolut richtig! Ich denke auch, dass sich seit damals einiges getan hat. Schon allein in der Technologie. Was sich aber sicher nicht geändert hat, ist unsere einzigartige Kundenorientierung. Die DMH bietet ihren Partnern umfassenden Service: Von Dichtungsmaterialien über Maschinen, Software, Zerspanungswerkzeuge, Schulungen bis hin zu Software-Upgrades und Verkaufsunterstützung. Das unterscheidet uns von anderen Wettbewerbern.

Andreas Hochfellner junior: Hinzu kommt: Die DMH hat eine feste Strategie und klare Regeln. Und darauf können unsere Kunden sich verlassen! Deshalb sind uns selbst nach 25 Jahren 99 Prozent unserer Kunden treu geblieben: DMH unterstützt seit Generationen – bei uns intern wie auch auf Kundenseite. Das kann nicht jeder von sich sagen!

Generation ist ein gutes Stichwort: DMH ist als Familienbetrieb in zweiter Generation am Markt erfolgreich. Was ist – neben dem guten Service – Ihr Erfolgsrezept?

Philip Hochfellner: Neben unserer besonderen Fähigkeit, Dinge mit der Brille unserer Kunden zu sehen und zu verstehen, ist unsere zweite Stärke sicher, dass wir, trotz des Wachstums und der Größe, ein Familienunternehmen geblieben sind. Das garantiert Vertrauen, Zuverlässigkeit – und dass wir unser Wort wie ein Versprechen halten. Ein Familienbetrieb zu bleiben heißt aber auch, für die Mitarbeiter einen Rahmen zu schaffen, in dem sie sich wohlfühlen und gerne Bestleistung geben. Ganz klar: Ohne den außergewöhnlichen Einsatz unseres Teams wäre unser Erfolg nicht möglich. Dahingehend fördern wir unsere Mitarbeiter auch. Damit wir unseren Kunden auch weiter die Expertise und Performance bieten, die sie von uns gewohnt sind.

Zahlreiche Märkte stehen heute unter steigendem Kostendruck. Davon bleiben auch Marktführer nicht unberührt. Was ist der Mehrwert, den DMH ins Rennen gibt?

Philip Hochfellner: Innovation und maximale Individualisierung. Wir sind nicht der günstigste Anbieter, aber das wollen und müssen wir auch nicht sein! Unsere Kunden wertschätzen unsere Spezial-Lösungen und sind bereit, für unser Plus an Qualität und Leistung auch etwas mehr zu zahlen. Dadurch erhalten sie bessere Materialeigenschaften, längere Maschinenlebensdauern und schnelleren Service: Wenn zum Beispiel eine Dichtung Ursache für einen Stillstand oder gar Notfall ist, schaffen wir es, so gut wie jede Dichtung zu produzieren und innerhalb 48 Stunden in jedes Land der Welt zu liefern. Das macht unsere Kunden erfolgreich. Und in weiterer Konsequenz auch uns als DMH.

PHILIP HOCHFELLNER

„Als Familienunternehmen beherrschen wir nicht nur unser Handwerk, sondern können das Business auch gut aus der Kundenperspektive sehen."

PHILIP HOCHFELLNER

ANDREAS HOCHFELLNER JUNIOR

„Mit unseren Produkten lösen wir Aufgaben. Mit unserem Service jedes Problem. Und genau das ist es, was unsere Kunden an uns schätzen!“

ANDREAS HOCHFELLNER JUNIOR

Längere Haltbarkeiten, effizientere Nutzung, weniger Ausschuss – das sind Themen, die eng mit dem Megathema Nachhaltigkeit verbunden sind. Was ist der DMH Ansatz, wenn es darum geht, die Welt von morgen für kommende Generationen zu schonen?

Andreas Hochfellner junior: Nachhaltigkeit und Zukunftsfähigkeit sind für uns auch etwas, was die Technologie angeht. Dass die DMH Lösungen anbietet, die weiter denken. Mit Software, die neben der konkreten Produktion auch die Produktionsplanung oder die Lagerhaltung integriert und intelligent steuert. Mit KI. Mit Robotik. Und allem, was wir dazu beitragen können, Fortschritt nachhaltig und sauber voranzutreiben.

Bei all der Zukunftsausrichtung im Sinne von Innovationskraft – warum sind Tradition und Heimat bei alldem trotzdem wichtig?

Andreas Hochfellner junior: Tradition heißt bei uns, dass da ein Team ist, das zusammenhält. Eine DMH Familie eben. Das haben wir schon von den Eltern so gelernt. Und das tragen wir und all unsere Kollegen jeden Tag in unserer Arbeit weiter: Wir ziehen an einem Strang. Und genau das macht so viel Spaß!

Ein schönes Schlusswort, danke für das Gespräch Ihnen allen und weiterhin gutes Gelingen und viel Erfolg Ihnen und dem ganzen DMH Team!