



(Foto: Hinowa)

Die Geschichte der Firma Hinowa

Zuhören und „Made in Italy“ als wichtige Erfolgsfaktoren

Alles begann in Nogara, einer Gemeinde in der italienischen Provinz Verona. 7.500 Einwohner zählte die Gemeinde damals, im Jahr 1987, als Dante Fracca und sein Onkel Benito die Firma Hinowa gründeten. Heute, 32 Jahre später, produziert das Unternehmen unter anderem Europas meistverkaufte Hebebühne für Arbeiten im Höhenbereich, die Goldlift 14.70.

Das international operierende Unternehmen Hinowa hat seinen Sitz auch heute noch in Nogara. Über 1.000 Einwohner mehr wohnen mittlerweile in der italienischen Gemeinde zwischen Verona und Bologna. Und auch Hinowa selbst blickt inzwischen auf 170 Mitarbeiter, darunter 12 Ingenieure, das Herz des familiengeführten Unternehmens.

In den Anfängen des Unternehmens begann Hinowa mit der Herstellung von Minibaggern und Dumpfern, der kompakteren Bauart des Muldenkippers. Ende der 1990er-Jahre ersetzte das Unternehmen schließlich seine Minibagger durch Hebebühnen. Das lag auch am Erfolg ihrer ersten Hebebühne, der Goldlift 14.70. „Dass wir rund 3000 Einheiten verkauften, gab uns viel Kraft, die Hebebühnen weiterzuentwickeln“, erinnert sich Enrico Fracca, Marketingleiter bei Hinowa, an die Anfänge zurück. Heute ist die Goldlift 14.70 „Europas meistverkaufte Hebebühne für Arbeiten im Höhenbereich“, wie es auf der firmeneigenen Webseite heißt. Die unternehmerische Erfolgsgeschichte von Hinowa hat auch etwas mit der Historie der beiden Gründer zu tun.

Das Unternehmertum im Blut

1987 gründeten Dante und Benito Fracca die Firma Hinowa. Den Grundstein für die Gründung Hinowas legte bereits Dante Fraccas Vater, Leonida Fracca, der in den 1970ern mit großen Baggern in der Baubranche tätig war und somit als erster der Familie mit der Mechanik in Berührung kam. Mit der Reinigungsbranche kam Hinowa erstmals in Berührung, als sie im Jahr 1998 als Zulieferer ihre Fahrwerke für Hebebühnen fungierte. Eine große Herausforderung für Hinowa war damals, die neuen Maschinen bekannt zu machen - und dann die Interessenten davon zu überzeugen, dass die Hebebühnen nicht nur zuverlässig, sondern auch nützlich und

einfach zu bedienen waren. Doch nach einigen Vorführungen in Italien und Deutschland konnten diese Vorbehalte abgebaut werden.

Die Söhne übernehmen das Zepher

Bei den Vorführungen waren häufig auch die jungen Enrico und Davide Fracca mit dabei, Dante Fraccas Söhne. Und so war es nur eine Frage der Zeit, bis die beiden ein fester Bestandteil des Unternehmens wurden. 2008 trat Enrico Fracca, der älteste Sohn, offiziell dem Unternehmen bei. Ein Jahr zuvor sein Bruder Davide Fracca. Die beiden fühlten sich seit jeher als Teil des Unternehmens, wo sie unter anderem bei den Messeständen dabei und somit bestens vertraut mit den



Enrico Fracca im Gespräch mit Reinhard Knittler, Herausgeber und Chefredakteur von REINIGUNGS MARKT (links) und Korrespondent Daniel Höly.



Aktivitäten ihres Vaters waren. Enrico Fracca war schon 1998 mit seinen damals 20 Jahren bereits fürs Marketing zuständig. Heute gilt er gemeinsam mit seinem Bruder als das neue Aushängeschild Hinowas, als Marketingleiter prädestiniert für die gelungene Außendarstellung. Er und sein Bruder Davide haben seit diesem Jahr mehr Verantwortung von Dante Fracca übertragen bekommen, ebenso wie die Ingenieure und weitere Schlüsselpersonen im Unternehmen. „Das ist einerseits eine große Chance, andererseits aber auch eine große Verantwortung“, sagt Enrico Fracca. „Jeder ist sehr zufrieden und hat jetzt noch mehr Möglichkeiten, neue Dinge anzustoßen und umzusetzen.“

Mit Spaß zum Erfolg

Rückblickend erkennt Enrico Fracca, dass all das nicht ohne eine gewisse Leichtigkeit möglich gewesen wäre: „Es machte mir immer jede Menge Spaß, bei meinem Vater zu arbeiten“, erzählt der Gründersohn, „denn er machte auf mich stets den Eindruck als ob er seinen Beruf mit viel Leichtigkeit und Freude ausübte“. Hinowa war schon lange international tätig, allerdings nicht in dem Maße wie heute. Nach Italien kam als erstes Land Deutschland hinzu, dann Frankreich, die Niederlande und Großbritannien, die bis heute starke Absatzmärkte darstellen. Dann folgte Spanien, wo es nach der Krise in den Jahren 2009 und 2010 nun wieder bergauf geht.



HOHE LEISTUNG, KEINE ANSTRENGUNG

- ✓ **Wenige Belastung**
- ✓ **Höhere Produktivität**
- ✓ **Höchste Leistung**
- ✓ **Garantierte Sicherheit**



Verhinderung des Auftretens von
Erkrankungen des Bewegungsapparates





Von links: Davide, Dante und Enrico Fracca (Foto: Hinowa)



Auf 90.000 Quadratmetern stellt das Unternehmen Maschinen für den heimischen und den internationalen Markt her. (Foto: Andrea Valeriera)

Evolution statt Revolution

Das Unternehmen steht für Evolution statt Revolution. Bei den Hebebühnen beispielsweise sei die Sicherheit ihr größtes Anliegen, erläutert Enrico Fracca, gerade wenn es darum geht, in gefährlichen Höhen zu arbeiten. Dieser Prozess entwickelte sich auch aus dem Markt heraus, als in einigen Ländern Leitern ab einer gewissen Höhe verboten wurden. Deutschland, Niederlande und Belgien beispielsweise stellen hochregulierte Märkte dar, mit den Holländern an der Spitze.

Die Hinowa Arbeitsbühnen werden in ganz Europa geschätzt und entsprechen den Richtlinien aller europäischen Länder. „Ein Großteil unserer Kunden sind Endkunden, in erster Linie für den Kauf kleinerer und mittlerer Modelle. Für die größeren Modelle wenden sich die Endkunden oft an Leihfirmen“, so Enrico Fracca. Darüber hinaus werden die Maschinen kontinuierlich weiterentwickelt und verbessert, etwa mit einer Selbststabilisierungsfunktion oder Fernwartungstechnik, um potenzielle Schäden leichter lokalisieren zu können.

Die Spitzenposition als Herausforderung

Heute ist die größte Herausforderung, die Spitzenposition gegenüber den Mitbewerbern zu verteidigen. Zugute kommt ihnen allen, dass der Markt in den letzten Jahren auch im Reinigungsbereich weiter gewachsen ist: an Flughäfen werden die Hebebühnen immer häufiger eingesetzt genauso wie beispielsweise von Architekten, die bei hohen Gebäuden mit engen Durchgängen und schwer erreichbaren Fenstern und Balken mittlerweile berücksichtigen müssen, mit welchen Maschinen die kniffligen Stellen am besten zu erreichen sind. Für die Ingenieure bei Hinowa wird es daher immer wichtiger zu bedenken, welche neuen Anwendungsfälle für die Hebebühnen hinzukommen.

Bei der Produktentwicklung gehe es nicht um noch höher oder schneller, sondern darum, „dass wir stets qualitativ ganz weit vorne sein müssen und dabei die Sicherheitsstandards einhalten“, erklärt Enrico Fracca. Der Hauptfokus liegt dabei auf Maschinen mit alternativer Antriebstechnik. Seit 2008 ist die Lithium-Ionen-Technologie in stetiger Entwicklung, mittlerweile sind bereits 30 Prozent der verkauften Hinowa Arbeitsbühnen mit Lithium-Ionen-Akkus ausgerüstet. Wie bei einem Smartphone-Akku zeichnen sich die Lithium-Ionen-Akkus dadurch aus, dass sie nicht vom Memory-Effekt betroffen sind, das heißt, die Batterien können bei jeglicher Restladung wieder aufgeladen werden, ohne damit die Lebensdauer der

Akkus negativ zu beeinträchtigen. Und wie es sich für das familiengeführte Unternehmen gehört, verwendet Hinowa ausschließlich Bauteile bester Qualität: Stahl aus Schweden und Hydraulikkomponenten aus Deutschland. Ein Großteil der Maschine wird dank des innovativen Schweißroboters firmenintern produziert.

Lithium-Technologie und Sharing Economy

Als nächste Stufe steht bei Hinowa weiterhin die Lithium-Ionen-Technologie hoch im Kurs. Nicht nur neue Produkte, sondern saubere Elektromotoren und Akkus für die bestehenden Produkte stehen auf der Agenda. Neue Hybridantriebe sollen es ermöglichen, in jeder Umgebung mit den Hebebühnen arbeiten zu können. „Wir können belegen, dass wir bereits seit fast zwölf Jahren mit Lithium arbeiten“, gibt sich Enrico Fracca selbstbewusst. Anhand der langjährigen Existenz der Maschinen, die in Ländern mit extrem kalten als auch extrem heißen Temperaturen geliefert wurden, konnte die Zuverlässigkeit der Lithium-Ionen Maschinen nachgewiesen werden. Neben der Lithium-Ionen-Technologie hat die Digitalisierung auch Auswirkung auf den internen Service-Bereich von Hinowa: Software-Updates der Maschinen können nun selbstständig durchgeführt werden, darüber hinaus kann eine Online-Diagnose ausgeführt werden, um den Maschinenstatus abzurufen und eventuelle Anomalien zu erkennen. Und auch nach außen krepelt die Digitalisierung so manches um: Die Arbeitsbühnen verfügen über ein Telematiksystem zur Ortung und Feststellung des Maschinenzustands online, wodurch eine bessere Kontrolle über die Mietflotte möglich ist.

Die Maschinen sind von Menschen gemacht

„Made in Italy“ bedeutet die Fusion von Design, Funktionalität und Technologie, um immer sicherere und leistungsfähigere Maschinen zu schaffen, die gleichzeitig hochgradig produktiv sind und die Umwelt so wenig wie möglich belasten. Dies ist die Priorität unseres Teams aus erfahrenen Ingenieuren mit Unterstützung unseres Kundendienstes. Hinowa implementierte das japanische Kaizen-Prinzip, welches durch Toyota bekannt wurde. Man schenkt den Arbeitnehmern viel Vertrauen und Einblicke ins Unternehmen, damit sie sich besser mit dem Unternehmen identifizieren können. Flache Hierarchien und viele Teamleiter mit eher kleineren Gruppen verbesserten das Zusammenspiel. Hinzu kommen Familienausflüge und andere Aktivitäten, die das Menschliche erhalten und stärken. „Unsere Angestellten



Das Erfolgsmodell der Goldlift 14.70 in den italienischen Nationalfarben. (Foto: Hinowa)

können uns jederzeit ansprechen, wir kennen alle 170 Mitarbeiter noch persönlich. „Auch sei es ihm wichtig, dass die Ingenieure nicht nur Zeichnungen erstellen, sondern auch an der anschließenden Produktion der Maschinen mitarbeiten. „Diese Ingenieure machen manchmal den Unterschied aus, wenn es darum geht, Probleme zu lösen.“ Bei all der Zukunft dürfe man aber auch nicht die Vergangenheit vergessen, sagt Enrico Fracca, und beides müsse Hand in Hand gehen.

Text: Daniel Höly



Ein Bild aus den frühen Tagen: Eine große Herausforderung für Hinowa war damals, die neuen Maschinen bekannt zu machen - und dann die Interessenten davon zu überzeugen, dass die Hebebühnen nicht nur zuverlässig, sondern auch nützlich und einfach zu bedienen waren. Doch nach einigen Vorführungen in Italien und Deutschland konnten diese Vorbehalte abgebaut werden. (Foto: Hinowa)

Reinigungs Markt 6/2019

TWIXTER

Das Original



- Nass- und Trockenwischen in einem Arbeitsgang möglich
- Doppelte Reichweite gegenüber einem herkömmlichen Flachwischsystem
- Für jeden Bedarf passende Mopqualitäten
- Berührungsloses Auf- und Abspannen von Bezügen

VERMOP ist führender Experte für professionelle Reinigungssysteme. Unsere Produkte sind perfekt auf Ihre Reinigungsanforderungen abgestimmt sowie auf unsere weiteren Systemkomponenten.



**Besuchen Sie uns
in Halle 4.2 auf Stand 126!**