

Wissenswertes über die Hebmüller-Group

Ihre Ventilspezialisten

Text: Axel Hebmüller und Franziska Kux



Axel Hebmüller
European Representative

NETVRIDA
Northeast Tennessee Valley
Regional Industrial Development
Association

p.a. Hebmüller Verwaltung GmbH

Brochenseite 17
41564 Kaarst / Germany
T +49-2131-591195
M +49-163-5911955
info@netvrida.eu
axel@hebmueLLer.de
www.netvrida.eu
www.hebmueLLer.de

Hebmüller

Die beiden Firmen Hebmüller SRS Technik GmbH und Hebmüller Handel GmbH mit Ihrem Sitz in Kaarst, bei Düsseldorf, haben sich auf individuelle und kundenorientierte Ventillösungen spezialisiert.

Zum einen stellt die Firma Hebmüller SRS Technik GmbH spezielle Ablass- und Rückschlagventile für den Einbau in Flugzeugküchen und -Toiletten her, zum anderen vertreibt die Firma Hebmüller Handel GmbH, als deutscher Generalvertreter internationaler Firmen, unterschiedlichste und vielseitige Ventillösungen, vorwiegend für sterile Anwendungen geeignet, im Bereich Pharma und Biotech.

AHV NRW

Schon seit einiger Zeit steht die Hebmüller-Group mit dem Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen e.V. (kurz: AHV NRW e.V.) in regem Kontakt. Der erste Berührungspunkt entstand bei einer Podiumsdiskussion über die USA, in welcher Axel Hebmüller, Gründer und Geschäftsführer der beiden Hebmüller-Firmen, Herrn Mühlberg kennenlernte und sich mit ihm über interessante Inhalte des AHV NRW e.V. austauschte.

Die Hebmüller Aerospace Inc, ein Sitz der Hebmüller SRS Technik GmbH, wurde 2017 in Johnson City, Tennessee, eröffnet. Die Auswahl des Standortes ist allerdings kein Zufall. Axel Hebmüller hat, gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Guido Otterbein, diesen Standort aufgrund seines herausragenden Angebotes an „Soft-Landing“-Programmen, sowie der direkten Nähe zur Universität ETSU (East Tennessee State University) und mit Hinblick auf die vergleichsweise überschaubaren Kosten, ausgewählt. Zudem befindet Hebmüller die dortige Unternehmensphilosophie als perfekt mit der der Hebmüller-Group harmonierend. Es handelt sich nämlich bei Johnson City, ähnlich zum Standort Kaarst, um eine kleine, aber durchaus sehr fortschrittliche Stadt. Das passt zur Hebmüller-Group – ein kleines Unternehmen, welches weltweit agiert und lokal verwurzelt ist.

Netvrida

Die Hebmüller-Group ist bereits seit dem Jahre 1995 durch gute geschäftliche Beziehungen, in Form von Kunden- und Lieferantenkontakten, im U.S.-Markt vertreten. Daher bot es sich an, eine weitere Stelle in den USA zu eröffnen – bei der Standortsuche für dieses Projekt entstand durch den deutschen Vertreter auch der Kontakt zu NETVRIDA (Northeast Tennessee Valley Regional Industrial Development). NETVRIDA ist eine Organisation aus Tennessee, dessen Geschäftsführer Alan Bridwell sich speziell darauf konzentriert, Industriefirmen für den Raum Nordost-Tennessee und Südwest-Virginia anzuwerben und weiterhin die damit verbundenen Marketing-Aktivitäten zu koordinieren.



Hebmüller Aerospace Plant in Tennessee (© Franziska Kux)

Soft-Landing

Das besagte „Soft-Landing“-Programm (zu Deutsch: „Weiche Landung“) beinhaltet die Unterstützung junger Unternehmen in den USA durch NETVRIDA bei der Suche nach ansässigen Steuerberatern, Anwälten, Bürokapazitäten, Übersetzern und Mitarbeitern. Hierdurch entsteht ein beachtliches Netzwerk, welches man später, auch in Deutschland, noch hervorragend weiter nutzen und ausbauen kann. Durch die großartige Förderung von NETVRIDA wird den Unternehmen und Unternehmern der „Start-Up“ in den USA deutlich vereinfacht. Die Erfahrungen der Hebmüller-Group mit diesem Programm sind durchweg positiv ausgefallen, weshalb sich Axel Hebmüller unter anderem für die Funktion des „European Representative“ von NETVRIDA, als Ansprechpartner in Deutschland (vorwiegend NRW) entschied. Seine Empfehlung an Unternehmen, die den Start in den USA versuchen möchten, ist ganz klar: Der amerikanische Markt muss durchaus mit seinen Eigenheiten akzeptiert werden, dennoch sollten Unternehmer unbedingt auch ihre eigene Unternehmensphilosophie beibehalten.

Handelspolitik

Es ist mit Hinblick auf die Neuausrichtung der U.S.-Handelspolitik, und den damit einhergehenden Strafzöllen, aus der Sicht von Axel Hebmüller enorm sinnvoll, als amerikanisches Unternehmen an einem solch wichtigen Markt vor Ort tätig zu sein. Auch die Hebmüller-Group ist indirekt von Strafzöllen betroffen. Es sind, historisch gesehen, sicherlich sehr viele Ungleichheiten in den verschiedenen Produktkategorien bei Zöllen entstanden, welche zurzeit von der U.S.-Regierung schonungslos angesprochen werden.

Hebmüller hat ein klares Statement zu diesem Thema: Wir sollten die USA nicht mehr nur als engsten Freund verstehen – vielmehr sollten wir als Europäer, insbesondere als Deutsche, viel selbstbewusster in der wirtschaftlichen Zusammenarbeit mit den USA auftreten. ◀



Alan Bridwell

Executive Director

NETVRIDA

Northeast Tennessee Valley
Regional Industrial
Development Association
3211 North Roan St.
Johnson City, TN 37601
USA

T +1 423 928 1203
abridwell@netvaly.org
www.netvrída.org

