



## Im Interview: Hansjoachim Oehmen, Vorstandsvorsitzender der Höft&Wessels AG



Die Höft & Wessel-Gruppe ist der technologisch führende IT Hard- und Softwarespezialist für Ticketing, Parking und mobile Lösungen in Deutschland und Großbritannien. Die Ticketing- und Telematiklösungen kommen hauptsächlich im Personennahverkehr und als Check-in-Lösungen bei Luftfahrtunternehmen zum Einsatz. Mit einem neuen E-Ticketing-System schickt sich Höft & Wessel an die Verkehrsbranche zu revolutionieren. Mittels einer Kreditkarte mit NFC-Funktion wird drahtloses Bezahlen im öffentlichen Nahverkehr möglich. Für den Fahrgast bedeutet das: Einsteigen, Kreditkarte vor das Lesegerät halten und Losfahren.

### Spotlight

#### Wichtige Aussagen aus dem Interview...

##### ...zum neuen Almex-E-Ticketing-System

Wenn der größte britische Busbetreiber, die FirstGroup, bei uns bestellt, kann man nur zufrieden sein. Da das System auch komplett neu und sehr innovativ ist, sind darauf natürlich auch andere Verkehrsgesellschaften aufmerksam geworden – und das nicht nur in Großbritannien.

##### ...zur Bedeutung für den öffentlichen Nahverkehr

Mit dem neuen und sehr schnellen Ticketingsystem wird der öffentliche Personenverkehr geradezu revolutioniert. Als Fahrgast brauchen Sie nur noch eine Kreditkarte mit NFC-Funktion, um die Fahrt im Verkehrsmittel ihrer Wahl direkt anzutreten. In der Praxis heißt das: Einsteigen, Karte vor das Lesegerät halten und Losfahren.

##### ...zum Technologievorsprung

Es gibt einige in etwa gleich große Wettbewerber. Aber bei dem neuen Ticketing-System mit EMV-contactless-Kreditkarte sind wir führend. Das gilt übrigens auch bei solarbetriebenen Fahrkartenautomaten. Von daher haben wir gute Voraussetzungen, weitere Marktanteile zu gewinnen.

#### Impressum und Haftungsausschluss:

Chefredakteur: Simon Betschinger  
Diplom Volkswirt (Universität Konstanz)  
Stellvertretender Chefredakteur: Volker Glaser  
Kontakt: [webmaster@tradecentre.de](mailto:webmaster@tradecentre.de)  
[www.tradecentre.de](http://www.tradecentre.de)

Die Empfehlungen sind keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf. Allen Informationen liegen Quellen zugrunde, die wir für vertraulich erachten. Für eine Richtigkeit der hier dargelegten Informationen können wir dennoch keine Garantie übernehmen. Eine Haftung für eventuelle Verluste und Schäden ist ausgeschlossen. Mitarbeiter von TradeCentre, die an der Erstellung dieses Börsenbriefes beteiligt sind, besitzen Anteilscheine an folgenden Aktien, die in dieser Ausgabe besprochen werden:

Mit dem neuen Almex-E-Ticketing-System für einfaches, kontaktloses Bezahlen per NFC- Kreditkarte hat Höft & Wessel den ÖPNV revolutioniert. Lange Wartezeiten in Bus und Bahn können durch das NFC-Ticketing-System vermieden werden. Wie zufrieden sind Sie bisher mit der Nachfrage nach dem System?

Wenn der größte britische Busbetreiber, die FirstGroup, bei uns bestellt, kann man nur zufrieden sein. Da das System auch komplett neu und sehr innovativ ist, sind darauf natürlich auch andere Verkehrsgesellschaften aufmerksam geworden – und das nicht nur in Großbritannien. Deshalb erwarte ich für den neuen Bordcomputer mit Ticketdrucker in der business-line-Version einen ähnlichen Verkaufserfolg wie zuvor für die comfort-line-Version.

Mit dem neuen und sehr schnellen Ticketingsystem wird der öffentliche Personenverkehr geradezu revolutioniert. Als Fahrgast brauchen Sie nur noch eine Kreditkarte mit NFC-Funktion, um die Fahrt im Verkehrsmittel ihrer Wahl direkt anzutreten. In der Praxis heißt das: Einsteigen, Karte vor das Lesegerät halten und Losfahren. Bei Fahrtende wird durch abschließendes Vorhalten der Karte vor ein Lesegerät der optimale Fahrpreis ermittelt und dann abgebucht. Einfacher geht es wirklich nicht. Diesen exklusiven Komfort für Fahrer und Gast bietet Höft & Wessel durch High-End-Bordcomputer mit integriertem Fahrscheindrucker vom Typ almex.optima in der business line-Version und elektronischen Ticketentwertern der Serie almex.smartfare. Die Transaktionszeit mit dem Erkennen der Kreditkarte oder dem E-Ticket konnte mit dem neuen NFC-Ticketing-System auf ein Minimum reduziert werden und beträgt nur noch weniger als 500 Millisekunden.

Besonderes Merkmal der neuen Bordcomputer mit Fahrscheindrucker ist neben einem Reader für NFC-Kreditkarten und E-Tickets ein leicht angewinkeltes Display für die Karteninformationen. Es ist auf einer Ebene mit dem Reader an der Seite des Gerätes platziert. So ist es für den Fahrgast einfach und gut einsehbar. Zudem können mobilitätseingeschränkte Personen diese zusammengefasste Bedienfläche besonders gut erreichen und erkennen. Weitere Produktvorteile sind die kleine Baugröße und der große Papiervorrat.

Die Verkehrsunternehmen selbst profitieren beim kontaktlosen Bezahlen per Kreditkarte von schlanken Abrechnungsverfahren und dem Full Service der Kreditkartenanbieter: Sie müssen sich weder um Kartenherstellung, -verteilung oder -verwaltung, noch um das Forderungsmanagement kümmern.

Wer sind Ihre größten Konkurrenten? Werden Sie durch das neue E-Ticketing-System Marktanteile gewinnen können?

Es gibt einige in etwa gleich große Wettbewerber. Aber bei dem neuen Ticketing-System mit EMV-contactless-Kreditkarte sind wir führend. Das gilt übrigens auch bei solarbetriebenen Fahrkartenautomaten. Von daher haben wir gute Voraussetzungen, weitere Marktanteile zu gewinnen.

Darüber hinaus sind wir insgesamt bei Ticketingsystemen sehr gut in Europa positioniert. Unsere Lösungen sind nach den drei wesentlichen europäischen E-Ticketing-Standards, VDV-KA für Deutschland, ITS0 für Großbritannien und Calypso für Südeuropa zertifiziert. Überhaupt ist Höft & Wessel im Vergleich zum Wettbewerb einer der wenigen Komplettanbieter, der zudem in den letzten Jahren stark gewachsen ist und seit Langem namhafte Verkehrsbetriebe zu seinen Kunden zählt. Diese hohe Reputation und das gute Image sowie nicht zuletzt das „German Engineering“ sind Erfolgsgaranten und werden es auch in Zukunft sein.

Ähnliches gilt für das Parking, nur das hier „British Engineering and Tradition“ eine wichtige Rolle spielen. Bei den mobilen Geräten gilt „engineered and designed in Germany“ für viele Kunden als Garant für Qualität.

In der Vergangenheit waren die Gewinnmargen sehr bescheiden. Besteht in der Zukunft die Chance die Marge deutlich zu erhöhen?

Darauf arbeiten wir hin. Entscheidend dafür dürfte der weitere Ausbau des internationalen Geschäfts und hier insbesondere über Partner sein.

Konnten in 2011, wie im Geschäftsbericht 2010 beschrieben, zusätzliche Aufträge durch andere Serviceleistungen von Metric, wie zum Beispiel der Wartung von Fremdprodukten und den mobilen Bezahlmethoden, eingehen?

Ja, bei der Metric haben wir in diesem Jahr den UK-weiten Service für Geldbearbeitungsmaschinen der Marke Glory übernommen. Das ist ein interessantes Geschäftsfeld, zumal wir auch für den Vertrieb zuständig sind und damit weitere Umsatzpotenziale außerhalb unserer Kernkompetenz Parking heben können.

Im GB2010 wurde als weiteres Ziel genannt, das Exportgeschäft weiter auszubauen. In 2010 kam jeweils ein Distributor für Australien und Neuseeland hinzu. Darüber hinaus wurde der Markt für Parkautomaten und Ticketingsysteme in Lateinamerika evaluiert. Wie hat sich das weiter entwickelt? Kommen weitere Länder hinzu?

Ja laufend, aktuell haben sich neue Vertriebspartner in Italien und Osteuropa für Höft & Wessel entschieden. Im laufenden Geschäftsjahr haben wir bereits rund 20 neue Vertriebspartner auf der ganzen Welt an uns binden können. Diese vertreiben nun für uns Parkautomaten, mobile Terminals oder Ticketingsysteme. Zudem sind wir seit Kurzem in Frankreich mit einem Manager direkt vor Ort vertreten.

Was für Erwartungen haben Sie an das Konzernergebnis und den Umsatz für Q4 2011 und für 2012? Letztes Jahr war Q4 das umsatzstärkste Quartal. Kann dies dieses Jahr wiederholt werden?

Wir gehen zwar für das laufende 4. Quartal von einer ähnlich guten Geschäftsentwicklung wie im Vorjahr aus, werden aber das Betriebsergebnis und auch den Umsatz des Vorjahres bis zum Jahresende nicht mehr erreichen können. Für das Geschäftsjahr 2011 erwarten wir einen Umsatz in Höhe von rund EUR 93 Mio. und ein ausgeglichenes Betriebsergebnis. Für das kommende Jahr gehen wir dann wieder von einem deutlich positiven Ergebnis für die Höft & Wessel-Gruppe aus.

Von 1995 bis 2007 konnte die HuW AG hohe Umsatzwachstumsraten erzielen. Wann können sich Aktionäre auf den nächsten Wachstumsschub freuen?

Ich denke mittelfristig dürfte das wieder möglich sein - einhergehend mit der fortschreitenden Internationalisierung.

Wo sehen Sie Höft&Wessel in 5 Jahren? Gibt es aktuell schon Pläne für die Entwicklung des Unternehmens für diesen Zeitraum? Sind neue Produkte oder der Einstieg in neue Branchen geplant?

Auf einem guten Weg mit noch mehr internationalen Kunden. Und dann werden wir selbstverständlich auch einen Strauß neuer Produkte im Portfolio haben. Aktuell haben wir eine neue Version unseres sehr erfolgreichen Parkautomaten mit dem Produktnamen Aura Elite vorgestellt. Er ist komplett mit allen Bezahloptionen, angefangen von Bargeld bis hin zur kontaktlosen Bezahlung mit der EMV-contactless-Kreditkarte ausgestattet. Zudem können über eine Kompletttastatur Kennzeichen und weitere Eingaben einfach und gewohnt getätigt werden. Bei den mobilen Geräten entwickeln wir eine noch bessere und schnellere Variante für die Einhandbedienung. Und im Ticketingbereich werden die Produkte fortlaufend weiter entwickelt und optimiert. Insgesamt nimmt ein ansprechendes und zugleich funktionales Design einen hohen Stellenwert bei allen Entwicklungen ein.

**Herr Oehmen,  
wir bedanken uns für das Gespräch!**