

HORIZONT 2020-Konferenz
Globalisierung versus Internationalisierung
30.01.2014

Referent

Thomas Gross

CFO

Armaturenwerk Hötensleben GmbH

AWH – das Unternehmen heute



Fertigung am Standort Hötensleben

Mitarbeiter: 380 (Dezember 2013)

davon Auszubildende: 36

Umsatz in 2013: ca. 70.000.000 €

Umschlag Edelstahlrohr: 8.608 Tonnen (in 2013)

Versand CNC+Montageteile: 2.128 Tonnen (in 2013)

AWH – Leitbild

- Die Armaturenwerk Hötensleben GmbH ist der kompetente Komponentenlieferant, der alle nötigen Komponenten für Anlagenbauer, Maschinen, und Ausrüstungshersteller, Endverbraucher und Distributeure für die Lebensmittelindustrie und vergleichbare Prozessindustrien herstellt und vertreibt.
- Wir verkaufen unsere Komponenten weltweit, in allen Standards und mit allen benötigten Dokumentationen in den jeweiligen Sprachen, basierend auf den jeweils geforderten nationalen und internationalen Standards.
- Unser Preis- Leistungsverhältnis entspricht unserem eigenen Wertenniveau. Qualität „Made in Germany“ ist unser Anspruch und unsere tägliche Zielstellung.
- Respektvoller Umgang durch Offenheit und Ehrlichkeit unter Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und Normen prägt unser tägliches Handeln.
- Unser Selbstverständnis umfasst neben unserer Funktion als Hersteller auch unsere Aufgaben als Berater und Dienstleister um unseren Kunden und Partnern ein Höchstmaß an Nutzen und Wertschöpfung zu bieten.

AWH – Lieferprogramm



- Rohrverbindungen nach DIN 11851, DIN 11864, DIN 11853, DIN 32676, SMS, RJT, IDF, OD Tubings
- Rohre, Rohrformstücke (Bögen, T-Stücke, Reduzierungen)
- Montagematerial (Rohrschellen und Zubehör ...)
- Scheibenventile von DN 10 bis DN 200
- Eckrohrsiebe, Schmutzfänger, Schaugläser
- Komponenten aus der Molchtechnik
- Reinigungstechnik für Behälter, Maschinen, Container und Tankwagen
- Tankausrüstung

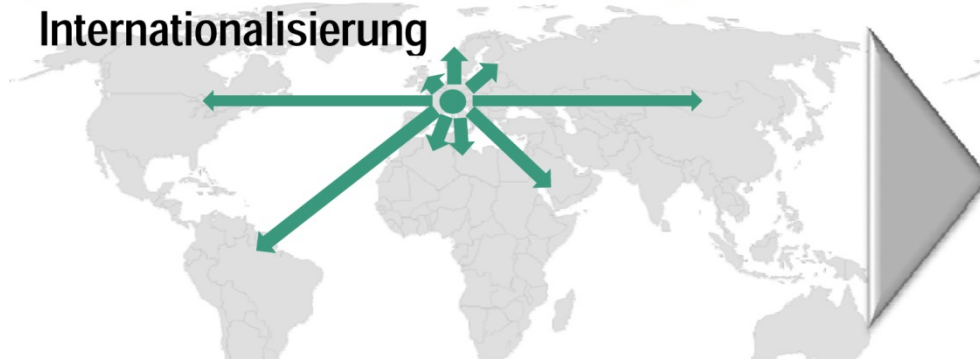


Globalisierung - Chance und Challenge

Globales Geschäftsmodell ist mehr als Semantik – Globalisierung erfordert einen Paradigmawechsel vom „Push“ zu „Pull“

Geschäftsmodell

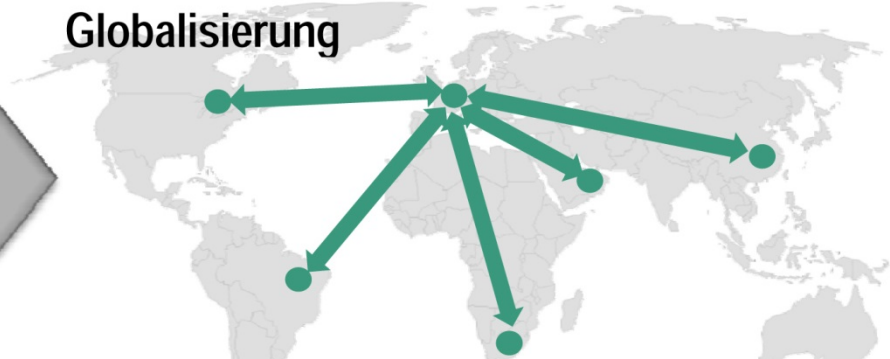
Internationalisierung



Push Model – Treiber ist das Headquarter

- Das Geschäftsmodell wird in der Zentrale definiert und in die Märkte getragen
- „One size fits all“ Ansatz
- Die Supportfunktionen (Corporate Functions) sind im Headquarter zentralisiert

Globalisierung



Pull Model – Treiber sind die Märkte

- Individuelles Geschäftsmodell für Kernmärkte gemäß den lokalen Markt-Anforderungen (Sortiment, Marketing, Kommunikation)
- Tochtergesellschaften mit Freiräumen bei der Festlegung ihres Geschäftsmodelles (innerhalb vorgegebener Leitplanken)
- Benötigt starke regionale Organisationen mit tiefem Marktverständnis
- Lokale Management-Kompetenz
- Alle notwendigen Funktionen sind global ausgewogen
- Operative Flexibilität

Globalisierung - Chance und Challenge

Globalisierung

- Globale und regionale Fähigkeiten erkennen
- Bei Prozessen darf man nur wenige Unterschiede zulassen zwischen national und international, wobei Produkte und Services tailor-made sein müssen
- Wir müssen lernen, was unsere Profit- und Value-Treiber sind, und was uns Wettbewerbsvorteile verschafft
- Regionalisierung → Globalisierung → Mega-Cities
- Über 50% des zukünftigen Wachstums wird aus den Emerging Markets generiert
- 4 Speed World (Rezession, Stagnation, leichtes Wachstum, schnelles Wachstum)
- Neuausrichtung Investitionsmix (CAPEX, Marketing)
- Kulturverständnis, Bindung und Integration internationaler Mitarbeiter & Aufbau AWH DNA
- Wettbewerbsanalysen und Gegenmaßnahmen





AWH – Ausbildung für eine glänzende Zukunft

Wir bilden aus:

- Industriekaufmann / -frau (3 Jahre)
- Zerspanungsmechaniker / -in (3 ½ Jahre)
- Werkzeugmechaniker / -in (3 ½ Jahre)
- Konstruktionsmechaniker / -in (3 ½ Jahre)
- Fachkräfte für Lagerlogistik (3 Jahre)
- Informatikkaufmann / -frau (3 Jahre)



Globalisierung - Chance und Challenge

Aufbau internationaler Teams - Berücksichtigung kultureller Unterschiede

- AWH DNA initiieren
- Einarbeitungswochen im AWH
- Kontinuierliches Training
- Business Partner auf Augenhöhe
- Markt- & Produktverständnis
- Messeteilnahmen & Kundentouren



Globalisierung - Chance und Challenge



- nichts geht schnell
- Inder lieben Hektik
- Controller würde nicht gegen seinen Chef vorgehen
- niemals direkte Kritik äußern



- Kommunikation zwischen den Zeilen
- Vorsicht vor False Friends!
- sehr offen und locker
- keine falschen Statements



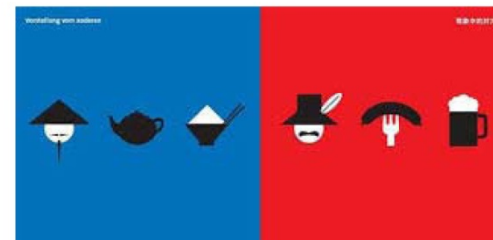
- Gelassenheit und Geduld
- hohe Bedeutung von Hierarchie und Alter → großer Respekt
- Höflichkeit
- Black Diamonds



- stolz auf eigene Kultur
- Höflichkeit und Freundlichkeit
- Achtung vor Gesichtsverlust
- schnelles lernen, oft wiederholen



- anderes Zeitempfinden – 1 Minute hat mehr als 60 Sekunden
- Gute Laune und Optimismus
- viel wird zwischen den Zeilen erzählt oder als Anekdote
- Portugiesisch ist Pflicht



Vielen dank für Ihre Aufmerksamkeit.

