



Raus aus der Komfortzone – Rein in die Globalisierung

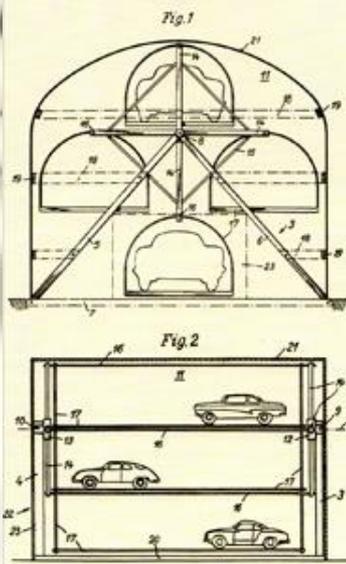
Warum die KOMET GROUP GmbH
auf eine konsequente Internationalisierung setzt

M. Heinz, 14.07.2014

Kerngeschäft

Die KOMET GROUP ist international anerkannter Experte für hochpräzises Voll-, Auf- und Feinbohren, Reiben und Gewinden.

Der Schwerpunkt des Unternehmens ist die lösungsorientierte Entwicklung, Herstellung und der Vertrieb von Zerspanungswerkzeugen und zukunftsweisenden Dienstleistungen.



Das Unternehmen

Das Unternehmen wurde 1918 von dem genialen Tüftler und Erfinder Robert Breuning gegründet und führt seit 1924 den Namen KOMET.

Seit 1948 ist der Stammsitz Besigheim, im Süden Deutschlands.

Mit den Übernahmen der Dihart AG 1996 und der Jel GmbH 1999 hat KOMET sein Produktportfolio zur Bohrungsbearbeitung abgerundet.

TOOLS mit echtem PLUS

KOMET[®]

Innovative Lösungen für Vollbohren, Aufbohren und Feinbohren.



KOMET[®]
JEL

Richtungsweisende Lösungen in der Gewindeherstellung.



KOMET[®]
DIHART

Hochpräzise Reibwerkzeuge und Reibahlen für die Fertig- und Feinst-Innenbearbeitung.



KOMET[®]
SERVICE

Schnelle Werkzeugaufbereitung, Standardwerkzeuge und VHM-Sonderwerkzeuge – Alles aus einer Hand.



KOMET[®]
RHOBEST

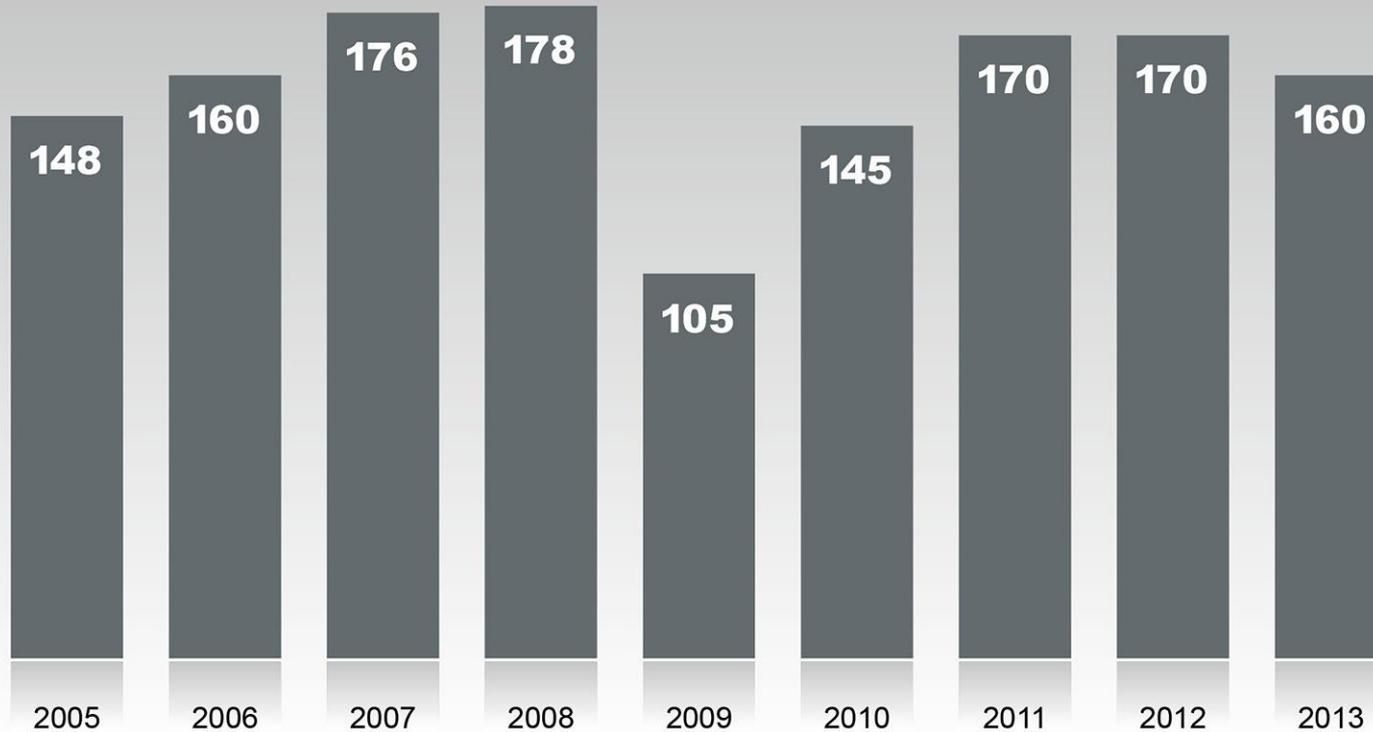
Beschichtungs-experte für Nanokristalline Diamantbeschichtungen.



KOMET[®]
BRINKHAUS

Prozessführung und Qualitätskontrolle mit Überwachungs- und Regelungssystemen für Werkzeugmaschinen.

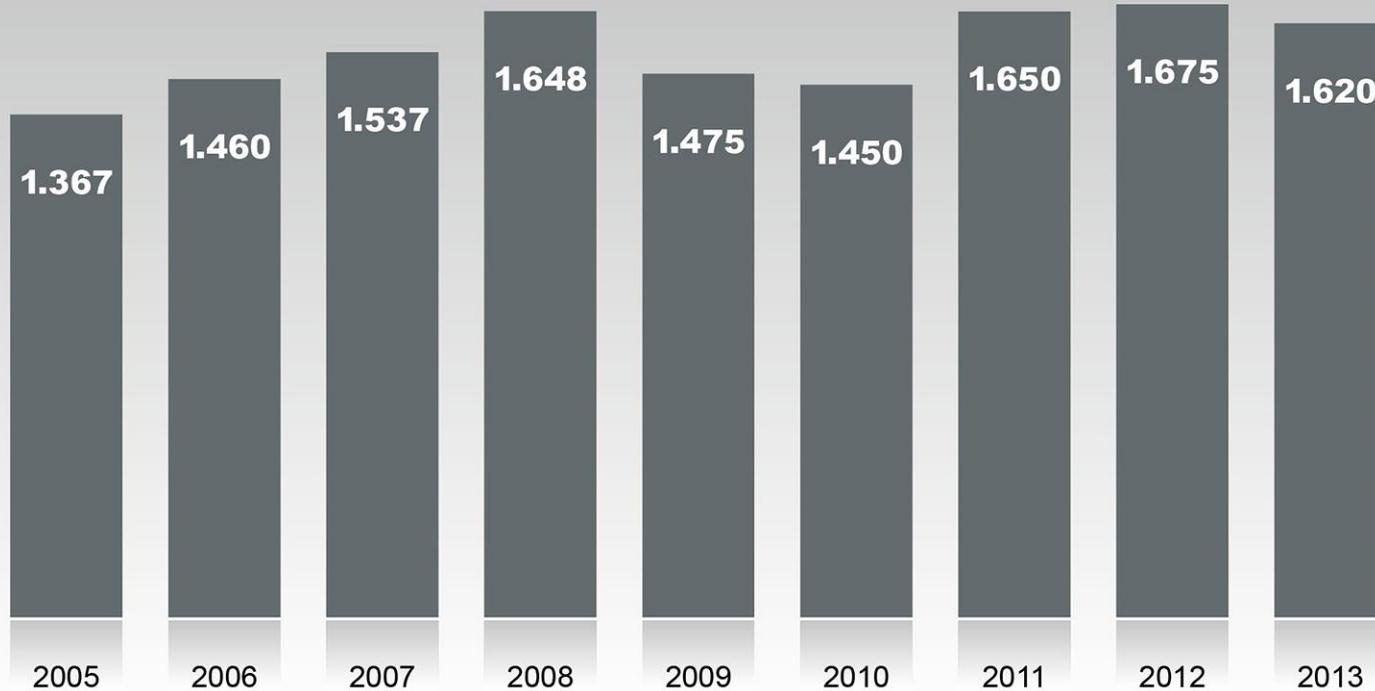




Nach der Krise wieder auf Wachstumskurs

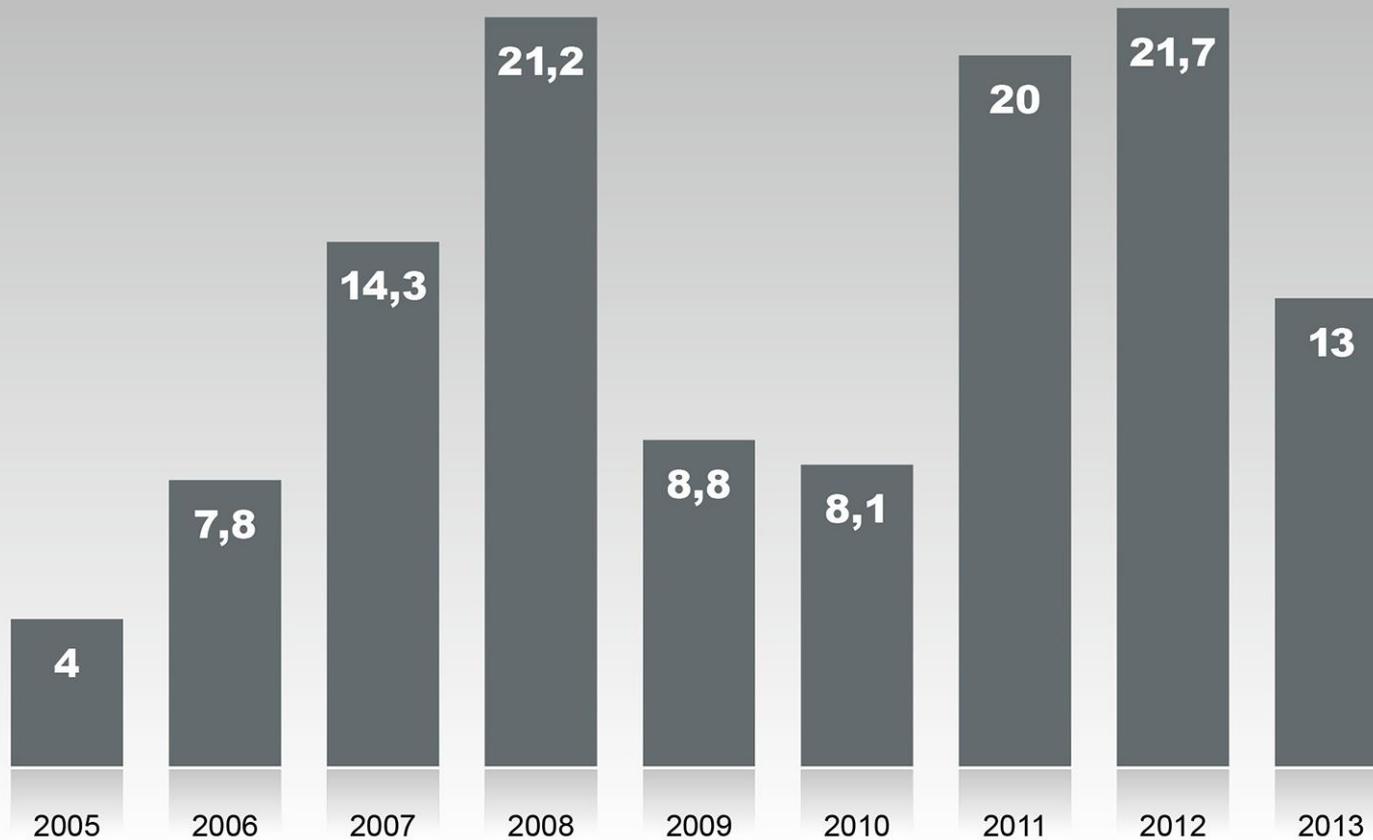
Auftragseingänge der KOMET GROUP in Mio. Euro





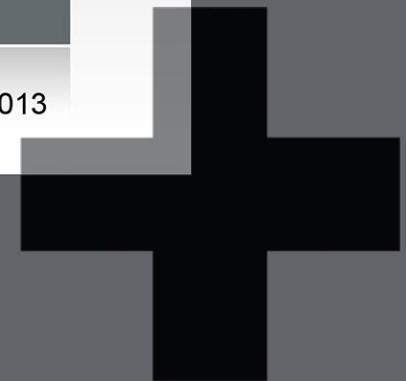
Anzahl der Mitarbeiter auf konstantem Level

Angaben für alle KOMET-Standorte weltweit



Investitionsoffensive konsequent fortgesetzt

Investitionen der KOMET GROUP in Mio. Euro





Dynamisch. Führend. Weltweit aktiv.

Kundennahe Präsenz bedeutet für die KOMET GROUP expansives, globales Engagement.

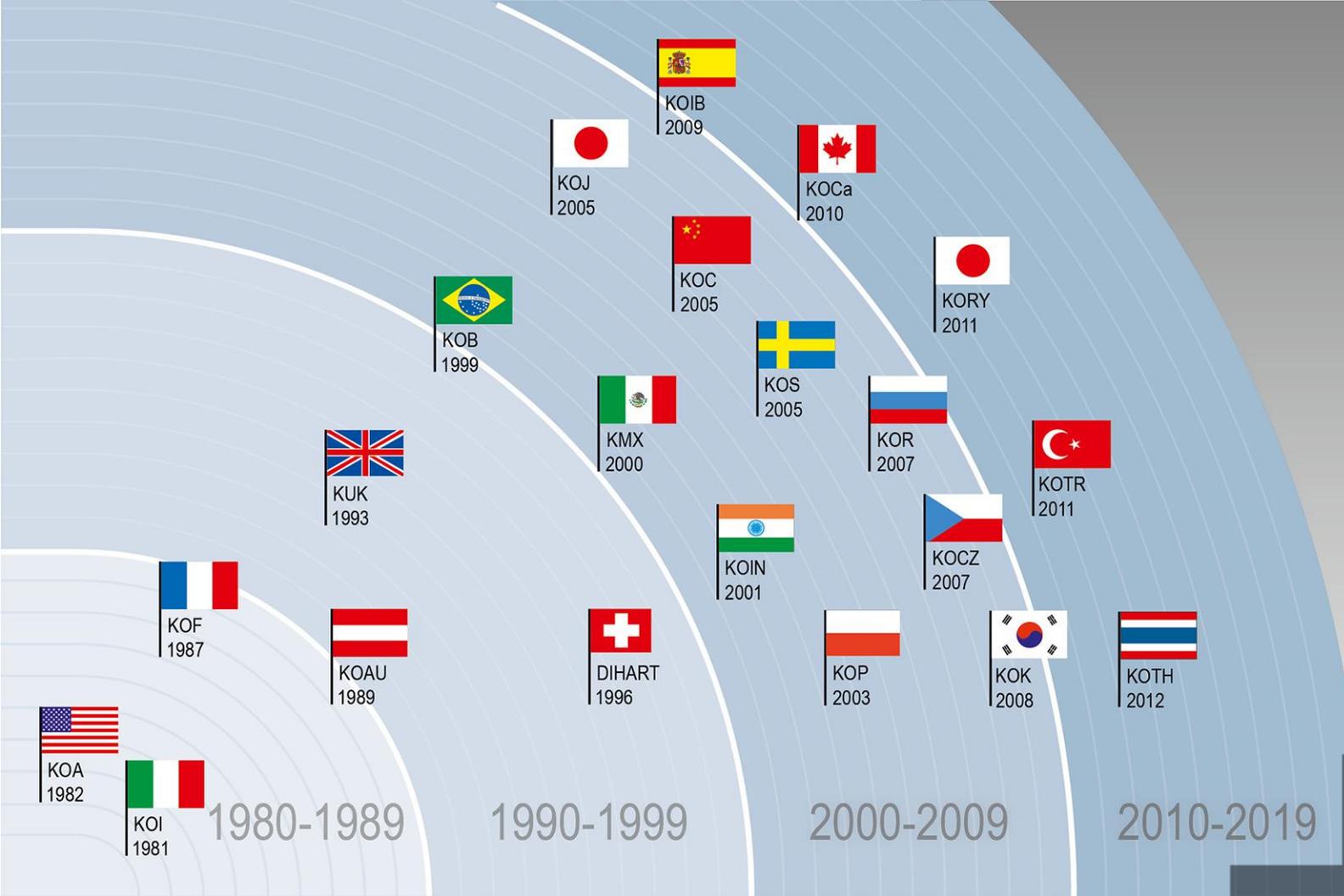
Unser hoher Technologiestandard ist weltweit identisch in über 50 Ländern, auf allen 5 Kontinenten.

Über 1.600 Mitarbeiter/-innen arbeiten derzeit in 22 KOMET-Tochtergesellschaften weltweit.

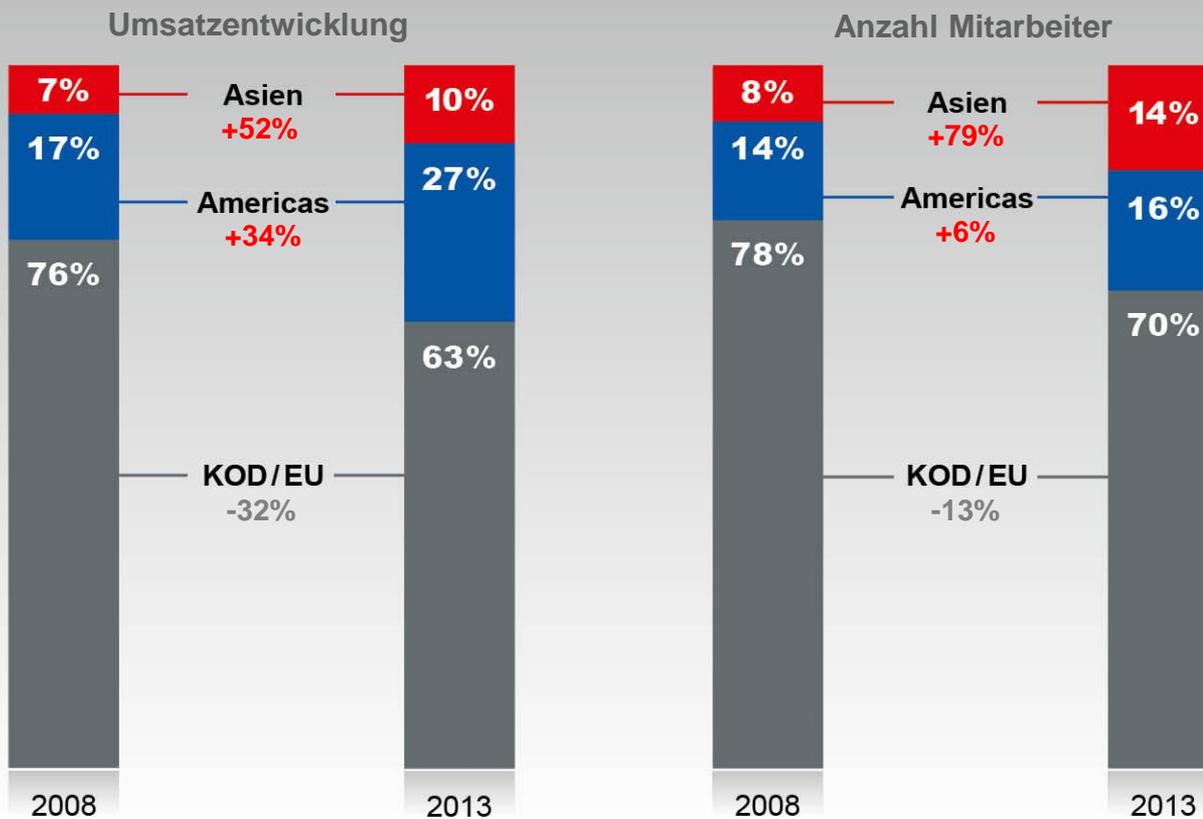


Ausgangssituation und Motivation für Internationalisierung

- local to local: Mit internationaler Präsenz ist schnelleres Agieren möglich, wodurch der Mehrwert für unsere Kunden deutlich erhöht wird
- Wachstumschancen in Emerging Markets
- „Slow growth“ bzw. abnehmende Dynamik in entwickelten Märkten (EU, USA)



Konsequente Expansion
KOMET GROUP setzt auf weltweite Präsenz



Umsatzentwicklung und Anzahl der Mitarbeiter bei internationalen KOMET-Tochtergesellschaften weiter steigend





Herausforderungen im Zuge der Internationalisierung (1/6)

- **Konsequenter Know-how-Transfer durch Center of Competence**
 - Aufbau Fertigung
 - Aufbau Engineering
 - Schulung technischer Vertrieb



Herausforderungen im Zuge der Internationalisierung (2/6)

- **Sicherung der transferierten Standards**
 - Regelmäßige Besuche vor Ort
 - VCs
 - Reporting
 - QM-Audits
 - Mitarbeiterschulungen vor Ort (techn., Firmenphilosophie und –vision)



Herausforderungen im Zuge der Internationalisierung (3/6)

- **Kulturelle Unterschiede**
 - Regelmäßige Schulungen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Dos and Don'ts – jeweils für verschiedene Kulturbereiche!



Herausforderungen im Zuge der Internationalisierung (4/6)

- **Risikomanagement**
 - Absicherung des Wechselkursrisikos
 - Permanentes Management von Working Capital
(Herausforderung: Anderes Verständnis von Prioritäten,
Bsp.: Umsatzwachstum vs. Bestandsmanagement oder Debitorenmanagement)



Herausforderungen im Zuge der Internationalisierung (5/6)

- **Unterschiedliche Wachstumsdynamik erfordert differenzierte finanzielle Ausstattung**
 - Vertriebsgesellschaft vs. Produktionsgesellschaft
 - Regulatorische Bedingungen im Zielland bei der Finanzierung (z. B. Indien)
 - EK-Ausstattung vs. Fremdfinanzierung vs. Innenfinanzierung
(verlängerte Zahlungsziele an TU)



Herausforderungen im Zuge der Internationalisierung (6/6)

Die größte Herausforderung ist sicherlich:

- **Führungsverständnis**
 - Verlagerung von Intelligenz und Entscheidungsmacht, d.h. weg vom „stammsitzzentrierten“ Ansatz hin zu dezentralen Entscheidungsstrukturen



Konsequent global denken

▪ Internationalisierung

- sichert Umsatz und Beschäftigung im Stammwerk
- bedarf einer dezentralen Organisation, um langfristig erfolgreich zu sein
- erfordert ein Umdenken bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern

aber vor allem ist Internationalisierung

- alternativlos
- für die Organisation eines Mittelständlers eine stetige Herausforderung
- für die KOMET GROUP auch mit Blick in die Zukunft absolut konsequent

Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit