

Internationalität und regionale Nähe im Einklang

AWH GmbH setzt auf ein Netzwerk aus weltweiten Kontakten

1994 stand das Armaturenwerk Hötensleben kurz vor dem Aus. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts gegründet, befand sich das Unternehmen Mitte der 90er Jahre in einer Krise. Doch die Armaturexperten schafften den Sprung aus dem Tal mit einer neuen Strategie. Internationale Absatzmärkte wurden bestimmt und kontinuierlich angesprochen. Ein Netzwerk aus weltweiten Kontakten entstand. Mittlerweile floriert der Armaturenhandel rund um den Globus. Führungsstil, Mitarbeiterkommunikation und regionale Verbundenheit sicherten dem Unternehmen aus Sachsen-Anhalt einen Platz auf dem internationalen Weltmarkt.

In den Produktionshallen der Armaturenwerk Hötensleben (AWH) GmbH laufen die neuen Edelstahldeckel vom Band. In den vergangenen Tagen ging eine dringende Bestellung im Unternehmen ein. „Bis zum Ende der kommenden Woche müssen mehrere Verschlusskomponenten fertig gestellt sein, um ausgeliefert zu werden“, so Geschäftsführer Thomas Erhorn. Bei einem Rundgang durch die Produktionshalle der AWH GmbH berichtet er, dass ein Lebensmittelproduzent die Deckel benötigt, um einen Großauftrag abzuwickeln.

Das Besondere an den Verschlüssen aus Hötensleben ist ihre spezielle Konstruktion zum Öffnen und Schließen. Robuste Scharniere ersetzen die bekannten Spannelemente und zentrieren den Deckel immer wieder. Ob gebeizt oder poliert – neben den Standardoberflächen sind die Elemente in weiteren Qualitäten verfügbar. Welche Struktur am Ende gewählt wird, hängt in der Regel davon ab, ob die Systeme im Innen- oder Außenbereich zum Einsatz kommen.

„Unser Konzept vereint Funktionalität und Kostenbewusstsein“, so Thomas Erhorn. Er ist stolz, dass die neuen Deckelkonstruktionen und eine Vielzahl weiterer Armaturen aus Edelstahl aus Hötensleben kommen. Dafür ging er im Laufe seiner zehnjährigen Tätigkeit verschiedene Risiken ein. Nicht jede Investition habe sich als richtig erwiesen, doch im Großen und Ganzen sei er mehr als zufrieden.

Blick über die Landesgrenzen hinaus

Die Strategie: Als das Unternehmen 1994 kurz vor dem Aus stand, weil der Handel in Osteuropa zusammengebrochen war, entschlossen sich die Verantwortlichen, mit qualitativ hochwertigen und preiswerten Produkten auf dem internationalen Markt Fuß zu fassen. Marktanalysen wurden durchgeführt, um die wirtschaftliche Situation zu untersuchen und den konkreten Bedarf an Edelstahlaraturen zu ermitteln. Im Ergebnis bestimmte die AWH GmbH internationale Zielmärkte und präsentierte sich dort auf Fachmessen. So entstand ein Netzwerk aus weltweiten Kontakten.



AWH (3)

„Als Unternehmer bin ich meinem Standort verpflichtet“

Thomas Erhorn, Geschäftsführer

Heute vertreibt das Unternehmen aus Sachsen-Anhalt Ventile, Rohrschellen, Gehäuse und andere Edelstahlvariationen rund um den Globus. Der Export ist für den Firmenchef ein bedeutender Entwicklungsfaktor seines Unternehmens. Internationale Absatzpotenziale sieht er vor allem in der Lebensmittel- und Getränkeindustrie. „Im Ausland werden einfach noch häufiger Molkereien und Brauereien gebaut, als es

gegenwärtig in Deutschland der Fall ist“, so Erhorn. Um den weltweiten Verkauf besser steuern zu können, hat die AWH GmbH in verschiedenen Ländern Vertriebsbüros mit integrierten Materiallagern eingerichtet. Darüber hinaus bieten Partner vor Ort Produkte aus Hötensleben an.

Den nationalen Markt bedienen

In Deutschland habe man sich eher auf die pharmazeutische Industrie spezialisiert. Maschinen, die bei der Produktion von Medikamenten zum Einsatz kommen, müssen über Armaturen aus speziellen Materialien verfügen. Edelstahl erfülle die geforderten Normen und sei ein reiner und robuster Stoff, bestens für den Einsatz in der Pharmaindustrie geeignet. „Diesen Vorteil wollen wir künftig auch im Ausland nutzen. Sicherlich wird diese Ausrichtung für die AWH auch international eine Rolle spielen.“

Fragt man Thomas Erhorn, ob für ihn eine Verlagerung der Produktionsstätte in ein Billiglöhland in Frage kommt, fällt die Antwort in jedem Fall negativ aus. „Billiglöhne sind keine Lösung. Im Gegenteil, unsere Strategie zielt darauf ab, Produktivität mit technischem Fortschritt im eigenen Land zu steigern. Neue und qualitativ hochwertige Innovationen im Armaturenbereich sollen auch in Zukunft dazu beitragen, weitere Umsätze zu generieren.“ Der Wirtschaftsexperte aus Hötensleben will in seiner Heimat dazu beitragen, die regionale Wirtschaft zu stärken. Seine Wurzeln seien hier verankert. Niemals könne er sie kappen. Vielmehr fühle er sich als Unternehmer seinem Standort verpflichtet.

Impulse für die regionale Wirtschaft

Leistungen des Unternehmens will der Firmenchef weiterhin eigenständig erbringen. Die Ausgliederung einzelner Produktbereiche zum Zweck der Kostenreduktion

Blitz-Info-Blitz-Info-Blitz-Info-Blitz-Info-Blitz-Info Edelstahl aus Hötensleben – seit mehr als 100 Jahren

Produkte und Variationen aus Edelstahl werden seit mehr als 100 Jahren in Hötensleben produziert. Gegründet wurde das Armaturenwerk in Sachsen-Anhalt zu Beginn des 20. Jahrhunderts. Seitdem läuft die Produktion. Neben Rohren und Lüftungsventilen entstehen hier auch Rohrschellen, Scheibenventile oder Reinigungsköpfe aus Edelstahl. Zu Beginn der 90er Jahre ging das Unternehmen aus dem Volkseigentum in private Hand. Seitdem ist die Armaturenwerk Hötensleben

(AWH) GmbH Teil der international tätigen NEUMO-Ehrenberg-Gruppe.

Heute werden im Unternehmen unter anderem Edelstahlteile für die pharmazeutische Industrie, Lebensmittelhersteller oder Brauereien gefertigt. Seit der Privatisierung ist die Zahl der Mitarbeiter in Hötensleben kontinuierlich gestiegen. Waren 1991 rund 80 Mitarbeiter im Unternehmen beschäftigt, so arbeiten heute 225 Männer und Frauen an neuen Edelstahlaraturen. ///



EDELSTAHL-REINIGUNGSTECHNIK wird unter anderem in Rohrleitungen oder Silos eingesetzt.

kommt für ihn nicht in Frage. Was zählt, ist Fertigungstiefe, und die will er beibehalten. „Sicher, eine Garantie gibt es nie. Hilfreich wäre es, wenn die Gesetzgebung Alternativen zum Outsourcing unterstützen würde“, räumt Erhorn ein. Schließlich könnten Unternehmen auf diesem Weg ihre Gewinne steigern und wachsen.

Wenn es darum geht, Aufträge aus aller Welt abzuwickeln, versucht der Armaturenhersteller zudem immer, Partner aus Sachsen-Anhalt zu gewinnen, um damit der regionalen Wirtschaft Impulse zu geben. Ein Fallbeispiel: Für ein Brauereiprojekt in China benötigte die AWH einen Zulieferer, der in der Lage war, Bauholz entsprechend den neuen Vorschriften für den Transport nach Asien zu verpacken. „Es war gar nicht so einfach, eine solche Firma zu finden“, blickt Thomas Erhorn zurück. Gelungen ist es trotzdem. Ein Pluspunkt mehr für das regionale Geschäft.

Seit 15 Jahren kontinuierlich gewachsen

Nicht nur Aufträge wie das Brauereiprojekt generierten in der Vergangenheit Wachstum. Lag der Umsatz 1995 noch bei drei Millionen Euro, erwirtschaftet der Armaturenhersteller heute einen Jahresumsatz von 38 Millionen Euro. Auch die Zahl der Mitarbeiter wurde

im Laufe der Zeit aufgestockt. Arbeiteten zu Beginn der 90er Jahre 80 Männer und Frauen in dem Betrieb, so sind heute 225 Mitarbeiter dort beschäftigt.

„Umsatz und Belegschaft sind gewachsen. Doch unternehmerischer Erfolg lässt sich nicht allein an Zahlen festmachen. Sicher, am Ende zählt der betriebswirtschaftliche Gewinn, doch erzielen kann man ihn nur, wenn auch das soziale Umfeld im Unternehmen stimmt“, meint der aus Hamburg stammende Geschäftsmann. Teamarbeit und ein gutes Betriebsklima sind für Erhorn ebenso wichtig wie der persönliche Kontakt zu seinen Angestellten. Um den zu pflegen, geht er auf die Belange eines jeden Mitarbeiters ein: „In unserem Unternehmen sind viele junge Mütter tätig. Wir haben gemeinsam individuelle Arbeitszeiten vereinbart, so dass die jungen Frauen Arbeit und Familie miteinander in Einklang bringen können“, erklärt Erhorn.

Treten Konflikte auf, versucht der Chef sie mit Hilfe einer kontinuierlichen und glaubwürdigen internen Kommunikation zu lösen. Auf diese Weise sichert sich Erhorn die Loyalität seiner Belegschaft und motiviert sie zu exzellenten Leistungen.

Mehr Infos unter: www.awh.de ///



DAS AWH-SCHEIBENVENTIL mit zwei Abdichtungen kommt zum Einsatz, wo eine Vermischung von Flüssigkeiten zu verhindern ist.

Das Material Edelstahl

Edelstahl ist eine Bezeichnung für legierte oder unlegierte Stähle mit einem minimalen Schwefel- und Phosphorgehalt. Das macht Edelstahl zu einem besonders reinen Stahl, der aber nicht unbedingt den Anforderungen eines nicht rostenden Stahls entsprechen muss.

Zu den Edelstählen zählen zum Beispiel die so genannten hochreinen Stähle, denen Bestandteile wie Aluminium und Silizium im Rahmen eines besonderen Herstellungsprozesses entnommen werden. Edelstahl gilt als beständig, langlebig und robust.

Neumo-Ehrenberg-Gruppe

Die Armaturenwerk Hötensleben (AWH) GmbH ist ein Unternehmen der 1947 gegründeten NEUMO-Ehrenberg-Gruppe. Der Konzern ist mit Produktionsstätten und Handelshäusern auf vier Kontinenten vertreten. Unternehmen der NEUMO-Gruppe produzieren und liefern Armaturen, Apparate und Rohre aus Chromnickelstählen sowie Sonderlegierungen für Pharmazie, Biotechnologie, Chemie und Lebensmitteltechnologie.

Die AWH GmbH ist eine von insgesamt drei Tochtergesellschaften der NEUMO-Gruppe in Deutschland.

Mehr Infos unter: www.neumo.de