



Impressionen aus Baltimore



Rockwell goes straight ahead

Vom 24. bis 26. Oktober fand in Baltimore, Maryland, die Automation Fair statt. Die von Rockwell Automation / Allen Bradley veranstaltete Kongressmesse ist mit über 100 Ausstellern aus allen Bereichen der Automatisierungstechnik eine der größten ihrer Art in den USA. Verschiedene Branchenforen, von Lebensmittelverarbeitung bis Abwasserreinigung, bereicherten den von mehr als 12.000 Kunden besuchten Event. Luzia Haunschmidt sprach am Rande der Messe mit Urs Marti, Director Marketing der EMEA Region.



Urs Marti, Director Marketing der EMEA Region von Rockwell Automation.

Gefragt nach der allgemeinen Geschäftsentwicklung verwies der Spartenmanager mit berechtigtem Stolz auf eine Steigerung von weltweit 11 Prozent beim Umsatz und von 19 Prozent beim Profit. In der heutigen Situation bedeutet dies Marktanteilszuwächse in jeder Region. Das „organische“ Wachstum resultiert laut Urs Marti zum einen aus einem guten Investitionsklima, zum anderen aus der konsequenten Verfolgung der vor ca. 1,5 Jahren lancierten Wachstumsstrategie in Europa.

Motoren des Wachstums

Rockwell Automation teilt die Wachstumsstrategie auf etwa sieben Bereiche auf. Wachstumsmotor dabei ist die Logix-Plattform. Vor ca. fünf Jahren kam die Sicherheitstechnik dazu, ganz neu ist der Bereich Prozessindustrie. Auch in der OEM-Fokussierung liegen die Zuwachsraten weit über dem Durchschnitt. Zu den Industriestrategien kommen die komplementären Servicestrategien wie Training, Engineering, usw., die den wichtigen Aspekt der Life-cycle-costs in die Gesamtlösungen einbringen.

Integrativer Prozessmarkt

In der Prozessindustriebelieferung hat Rockwell Automation als einziger Anbieter die Möglichkeit, nicht nur die ehemalige PLC Applikationsseite abzudecken, sondern auch die Prozessseite. In einem Produkt sind durch die Logix-Plattform Sicherheitstechnik, Highpack-Discrete, Motiondrive oder was sonst gewünscht wird, vereint. Mit seinen Process-Lösungen geht Rockwell Automation zunächst aktiv auf strategisch wichtige Märkte wie Food & Beverage, Automotive und Life Sciences zu.

Der Prozessbereich hat noch einen sehr kleinen Marktanteil, wächst jedoch stark. Mit viel Entwicklungsarbeit und einer klaren Fokussierung fährt Rockwell Automation eine zweigleisige Strategie, die Partner und Systemintegratoren zur gemeinsamen Lösungsfindung für den Kunden einbindet. Dabei wird gezielt mit im Markt verankerten Partnern wie Endress+Hauser zusammengearbeitet.

In fünf Jahren erwartet Rockwell Automation eine Verdoppelung seines bisherigen Marktanteils des 20 Milliarden schweren Prozessmarktes. Im Zuge dessen wird auch eine weitere Verstärkung der Verkaufsmannschaft angedacht. Das Ziel von Rockwell Automation für das Jahr 2009, liegt hier für Europa bei 30 Prozent. International positioniert sich Rockwell Automation

mit dem Aus- und Umbau des Servicecenters in Singapur noch mehr als globaler Anbieter und weniger als amerikanisches Unternehmen.

Überdurchschnittliches Wachstum in Österreich

Trotz des vergleichsweise kleineren Marktes ist Österreich mit 28 Prozent Auftrageingangssteigerung gegenüber dem Vorjahr vom Wachstum her unter den „Top Drei“ aller Märkte in Europa.

Die Länder Österreich, Deutschland, Schweiz und Niederlande wurden zur „Central Region“ zusammengefasst, wobei sich hierbei Synergieeffekte im Backoffice zugunsten eines wachsenden Verkaufs- und technischen Supportteams auswirken.

Die im Frühling dieses Jahres erstmals in Österreich / Salzburg veranstaltete „Automation University“ war laut Urs Marti ein großer Erfolg. Der erstmalige Versuch, Hochschulen aus Österreich und Bayern mit einzubinden wurde mit dem Besuch von ca. 220 Studenten gekrönt. Weitere „Automation University“ Veranstaltungen im deutschsprachigen Raum werden in den kommenden Jahren sicher folgen.

Apropos Internationalität

Auch im Bereich der internen Jobbesetzungen versucht Rockwell Automation global zu agieren und holt beispielsweise Leute von Europa oder Asien nach Amerika und umgekehrt.

Angesichts der Globalisierung von Märkten und Kunden ist es auch sehr hilfreich, dass Mitarbeiter wissen, wie Dinge in anderen Ländern erfahrungsgemäß vor sich gehen. Die daraus gewonnen Erkenntnisse, die guten Ideen und Einflüsse aus verschiedenen Kulturen wirken sich dann auf das gesamte Unternehmen vorteilhaft aus. Deshalb ist nicht nur auf der Rockwell Automation-Führungsebene das Sammeln von Auslandserfahrungen eine Voraussetzung.

KONTAKT

Rockwell Automation GmbH
Kotzinastraße 9
A-4030 Linz
Tel. +43-732-38909-0
www.rockwellautomation.at