

PRESSEINFORMATION

ALBIS PLASTIC beschleunigt Ausbau des weltweiten Leistungsangebots

- **ALBIS PLASTIC forciert Internationalisierung**
- **ALBIS PLASTIC optimiert weiter Kundenbetreuung**
- **ALBIS PLASTIC verstärkt regionale Auslandsdependancen**

Hamburg, 29. August 2013. Die ALBIS PLASTIC GmbH, europaweit agierender Spezialist für die Distribution und Compoundierung technischer Thermoplaste mit Sitz in Hamburg, präsentiert sich dieses Jahr mit einem Versprechen auf der „K 2013“ (Halle 08b / Stand 8bA61) in Düsseldorf. Dr. Jörg Schottek (CEO) und Carsten W. Wörner (CSO) erklären vorab, wie ALBIS in den kommenden Jahren seine Kunden, Geschäftspartner und Lieferanten noch zuverlässiger global betreuen wird.

Internationalisierung wird forciert

Das klar definierte Ziel für die Zukunft lautet: das Servicelevel in den Geschäftsbeziehungen von ALBIS durch eine starke Forcierung des Ausbaus der Internationalisierung noch weiter zu verbessern, um gleichermaßen Vorteile für Kunden, strategische Partner sowie den Vertrieb der eigenen Produkte und Dienstleistungen sicherzustellen.

Während im chinesischen Changshu ein neues Compoundierwerk errichtet worden ist, um Kunden auch auf dem chinesischen Markt bestmöglich begleiten zu können, wurden die regionalen Dependancen in Asien, Nordafrika, Südosteuropa, Nordamerika sowie Südamerika durch Mitarbeiter mit einer hohen technischen Kompetenz weiter verstärkt. Somit erhalten die Kunden vor Ort in der jeweiligen Muttersprache die bestmögliche technische und kaufmännische Unterstützung durch ALBIS Mitarbeiter.

Ausbau der Serviceleistung bedeutet Vorteile für Kunden und Partner

Die Kompetenz von ALBIS, das beste Angebot für Kunden vor Ort zu finden, wird dabei flankiert durch ein möglichst breites Produktportfolio an Distributions- und Eigenmarken. Der Kunde erhält somit nach Möglichkeit alles aus einer Hand und erspart sich eine aufwendige Auseinandersetzung mit zahlreichen zum Teil nur schwer vergleichbaren Angeboten – ganz im Sinne eines One-Stop-Shopping Ansatzes. Ein Service für den bestmöglichen Erfolg der Kunden und Partner im Markt.

Für strategische Partner ergibt sich aus der internationalen Ausrichtung des hanseatischen Distributors die Grundlage für eine globale Vertriebsunterstützung. „ALBIS wird seine Partner noch besser darin unterstützen, deren Produkte in schnell wachsenden Märkten auch in der Breite zu platzieren, da gerade in den Emerging Countries die direkte Betreuung noch sehr selektiv beziehungsweise segmentspezifisch erfolgt“, erklärt Carsten W. Wörner, Chief Sales Officer bei ALBIS PLASTIC.

Darüber hinaus ermöglichen optimale Prozesse und Strukturen reibungslose Abläufe in der weltweiten ALBIS Organisation. Die Schaffung eines globalen Supply Chain Managements sei zudem die Grundvoraussetzung für eine zuverlässige, einheitliche und effiziente Auftragsabwicklung und Sorge dafür, dass notwendige Produkte und Dienstleistungen gebündelt und somit wettbewerbsfähiger eingekauft werden können, bekräftigt Wörner.

Das ebenfalls neu geschaffene Global Key Account Management bildet eine zusätzliche Vertriebsstruktur, um weltweit operierende Kunden und deren Bedürfnisse und Wünsche in der Tiefe zu verstehen und die ALBIS Strategie in den relevanten Bereichen mit den Strategien der ALBIS Key Accounts bestmöglich zu synchronisieren. Durch diese intensivierte Kooperation mit den „globalen Spielern“ wird eine nachhaltige, innovative und überproportionale Wachstumsdynamik angestrebt.

Segmentspezifische Eigenmarken ergänzen Produktportfolio

Das Kerngeschäft von ALBIS wird auch zukünftig in der Distribution und der strategischen Partnerschaft mit Lieferanten liegen. Die tiefgreifende Segmentexpertise wird durch die Entwicklung und Produktion eigener Marken komplettiert. Eigencompounds runden das weite Produktportfolio ab und verschaffen ALBIS die Möglichkeit, einzelne Nischen mit passgenauen Produkten zu versorgen. Beispielhaft dafür ist das Additivbatch SHELFPLUS® O₂, dessen Absorber-Technologie eine innovative Lösung im Segment Packaging bietet, um die Haltbarkeit von Lebensmitteln deutlich zu verlängern.

Neue Märkte erschließen und Chancen nutzen

Neben dem weltweiten Ausbau an Serviceleistung und Kundennähe gilt es aber auch, neue Märkte zu erschließen und die bestehende Präsenz in den jeweiligen Ländern zu stärken und auszuweiten. Im Fokus liegen dabei China und die USA. Letztere bieten nicht zuletzt aufgrund der Reindustrialisierung innerhalb des eigenen Landes großes Potenzial. Dr. Jörg Schottek, Chief Executive Officer bei ALBIS PLASTIC, weist darauf hin, dass zahlreiche Unternehmen, die in der Vergangenheit in ‚Low Cost Areas‘ abgewandert seien, in die USA zurückkehren werden – prognostiziertes Wachstumspotential und günstige Energieformen tragen zu dieser Entwicklung bei. Auch ALBIS PLASTIC sehe hier Chancen und werde daher seine Sales-Organisationen ausbauen und weitere Optionen prüfen, um sich bestmöglich auf dem amerikanischen Markt zu positionieren.

Parallel dazu wird auch der chinesische Markt anvisiert. Neben den Kunden, die ALBIS bereits in Europa und den USA und nun auch in China begleiten wird, rücken dort lokale Hersteller und Erstausrüster in den Fokus: „Die Kooperation mit lokalen chinesischen OEMs – sei es in den Bereichen E&E oder Automotive – ist ein zentrales Anliegen von ALBIS. Mit lokaler Präsenz ergibt sich die Chance, lokale OEMs zu gewinnen und zukünftig zu betreuen“, erklärt Schottek.

Chancen für die gesamte OTTO KRAHN GRUPPE

Insgesamt lässt sich für die gesamte OTTO KRAHN UNTERNEHMENSGRUPPE eine positive Bilanz ziehen. Auch die KRAHN CHEMIE GmbH, Distributor für chemische Spezialitäten und Performance Produkte und Schwesterunternehmen von ALBIS PLASTIC, sieht zukünftige Chancen zur Expansion. „Die KRAHN CHEMIE konnte ihre Position in Märkten wie Deutschland, Polen und in Benelux weiter erfolgreich ausbauen, weitere Zukäufe innerhalb Europas werden auch in Zukunft die weiteren Aktivitäten flankieren, um die Kernsegmente auch in Europa weiter zu stärken. Solche Zukäufe bieten unseren bestehenden und neuen Partnern die Möglichkeit, ihre Vertriebsrechte bei KRAHN CHEMIE zu bündeln und gemeinsam durch Reduktion der Komplexität effizienter zu wachsen. Die KRAHN CHEMIE, mit ihrem bekannten Namen und sehr guten Service, schafft so das perfekte Setup für unsere Kunden und Partner und stellt eine attraktive Alternative zu Wettbewerbern da“, erläutert Schottek, der auch bei KRAHN CHEMIE als CEO die Gesamtverantwortung trägt.

ALBIS PLASTIC im Kurzprofil

ALBIS PLASTIC gehört zu den führenden Unternehmen in der Distribution und Compoundierung technischer Thermoplaste in Europa. In Ergänzung zu dem Produktportfolio namhafter Kunststoffproduzenten bietet ALBIS der kunststoffverarbeitenden Industrie ein vielfältiges Produktprogramm an Hochleistungskunststoffen, Compoundlösungen und Masterbatch. Im vergangenen Geschäftsjahr (2012) erwirtschaftete die ALBIS Gruppe mit ihren rund 985 Mitarbeitern weltweit einen Umsatz in Höhe von 753 Mio. EUR. Mit 17 Tochtergesellschaften ist das Hamburger Unternehmen in vielen Ländern Europas, Nordafrika, in Fernost und in Nordamerika vertreten. An insgesamt drei Standorten in Europa, in Hamburg (D), Zülpich (D) und Manchester (UK) sowie einem neuen Standort im chinesischen Changshu produziert ALBIS Kunststoffcompounds und Masterbatch. Weitere Informationen sind unter <http://www.albis.com> erhältlich.

Begleitendes Bildmaterial



Dr. Jörg Schottek (CEO)



Carsten W. Wörner (CSO)

Kontakt für die Redaktionen

ALBIS PLASTIC GmbH
Jochen Vennemann
Mühlenhagen 35
D-20539 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/78105-523
Fax: +49 (0)40/78105-361
jochen.vennemann@albis.com
<http://www.albis.com>

Abdruck freigegeben – Beleg erbeten

ALBIS PLASTIC GmbH | Mühlenhagen 35 | D-20539 Hamburg
Geschäftsführer: Dr. Jörg Schottek (Vors.), Frank Kriebisch, Hans-Jochen Lorenzen, Carsten W. Wörner
Handelsregister / Registered Hamburg HRB 9389