





Erfolg durch Wandel

Wer weiterkommen will, muss sich bewegen. Nach dieser Devise handelt die WILO Gruppe seit über 130 Jahren. Mit großem Erfolg: Allein in den letzten zehn Jahren konnten wir unseren Umsatz nahezu verdoppeln, und zwar im Wesentlichen durch organisches Wachstum.

In den vergangenen Jahren haben wir jedoch auch begonnen, neue Geschäftsfelder zu besetzen. Waren wir früher stark auf die Gebäudetechnik konzentriert, so deckt WILO heute auch den Bereich der kommunalen Wasserversorgung und der Abwassertechnik ab. Pumpen für die landwirtschaftliche Bewässerung gehören ebenso zum Portfolio wie Produkte für maritime Fischfarmen oder Prozesspumpen für industrielle Anwendungen. Solche Produkte werden vornehmlich in den wirtschaftlich aufstrebenden Ländern der früheren GUS-Staaten, in China und in Indien benötigt. Wenn wir am Wachstum dieser Märkte partizipieren wollen, müssen wir unser Produktprogramm gezielt in den Anwendungsbereichen ausweiten, die in diesen Ländern gefragt sind.

Erste wesentliche Schritte dazu haben wir mit der Übernahme von ACP, Kalkutta/Indien, sowie dem Erwerb der Mehrheitsanteile an der Mather and Platt Pumps Ltd. und der Mather and Platt Fire Systems Ltd., Pune/Indien, getan. Dadurch erschließen wir uns nicht nur den indischen Markt für den Absatz unserer angestammten Produkte, sondern gewinnen auch ein Produktprogramm für die verschie-

densten wichtigen Industriesegmente: Energie, Landwirtschaft, Papierherstellung und chemische Industrie. Parallel zu diesen Akquisitionen bauen wir das entsprechende Applikations-Know-how auch in denjenigen Tochtergesellschaften auf, die in Zukunft ebenfalls mit diesen Pumpen und Pumpensystemen an den Markt gehen sollen.

Die zunehmende Internationalisierung der WILO Gruppe hat Anlass gegeben, auch unsere Rechnungslegung zu überarbeiten und den Jahresabschluss von dem deutschen Bilanzrecht (HGB) auf IFRS als internationalen Standard umzustellen. Damit ist auch unser Rechnungswesen für künftige Anforderungen optimal gerüstet.

Im Jahr 2006 werden wir die strategische Fokussierung auf einzelne Industriezweige definieren und unsere Aktivitäten durch organisches Wachstum, aber auch in einem stärkeren Maß als bisher durch strategische Allianzen ausweiten. Nur so ist es möglich, schnell und mit begrenztem Risiko Produkte für Segmente anzubieten, die WILO bisher nur in geringerem Umfang bedient hat.

Dr. Horst D. Elsner, Vorstandsvorsitzender

Der Vorstand von links nach rechts:

Dr. Horst D. Elsner (Vorsitzender)

Jérôme Perrod

Dr. Thomas Schweisfurth

Auch 2005 ist es der WILO Gruppe gelungen, die Kundenzufriedenheit weiter zu steigern und ihre Marktanteile in verschiedenen Geschäftsfeldern auszubauen. Unsere Umfragen bei den Marktpartnern unterstreichen vor allem die Erleichterung der Projektbearbeitung für Planer, die optimierte Belieferungslogistik und die Trainings- und After-Sales-Unterstützung für Installateure.

Unsere neue Corporate Identity, erstmals präsentiert bei der ISH 2005, vermittelt das verstärkte und erweiterte Markenversprechen der WILO Gruppe:

- Innovationsführerschaft in unserem Kerngeschäft Gebäudetechnik
- Bedeutende Energieeinsparungen, optimale Anbindung an die Gebäudeleittechnik, effiziente Anwendungsberatung
- Zuverlässige Partnerschaft in der Abwassertechnik und zunehmend im Bereich industrieller Anwendungen
- Ein weltweites Netzwerk, das die Stärken und Strukturen eines multinationalen Konzerns mit der Kreativität und der Flexibilität eines privaten Unternehmens verbindet

Die Innovationsstärke der WILO Gruppe zeigt sich auch in unserem Serviceangebot: Eigene dezentrale Servicetechniker unterstützen die Installateure vor Ort, autorisierte Servicepartner werden kontinuierlich zu Produkten und Anwendungen geschult, spezialisierte Serviceeinheiten warten kleine Abwasserstationen – dabei stellt sich der WILO Kundendienst genau auf die individuellen Leistungsanforderungen der jeweiligen Marktpartner ein. Unsere entsprechenden Leistungsindikatoren – Erreichbarkeit, Reparaturgeschwindigkeit und Fehlerfreiheit – zeigen einen deutlichen Aufwärtstrend.

Den engen Kundenbeziehungen und der frühzeitigen Investition in lokale Engineering-Kompetenzen verdanken wir eine sehr erfreuliche Geschäftsentwicklung: In unseren klassischen Märkten in Mittel- und Südeuropa konnten wir das Marktwachstum um mehrere Prozentpunkte übertreffen, in Asien und Osteuropa deutlich zweistellige Zuwächse erzielen. Großaufträge wie der jüngst geschlossene Vertrag mit dem rumänischen Energieversorger RADET über die Lieferung von Pumpen zur Fernwärmeversorgung der Stadt Bukarest im Wert von über 4,0 Mio. EUR ermutigen uns, auf diesem Erfolgspfad voranzuschreiten. Das Projekt besitzt Modellcharakter für vergleichbare Vorhaben in ganz Osteuropa.

Organisches Wachstum wird auch in der Zukunft unsere Dynamik bestimmen. Wir werden jedoch stärker als bisher auch auf Übernahmen und Joint Ventures setzen, um bei unserer Marktdurchdringung oder den beherrschten Technologien Quantensprünge zu erreichen. Ein Beispiel hierfür, das 2005 realisiert wurde, ist die Integration des süd-afrikanischen Aquanox/FTT-Networks in die WILO Gruppe.

Sei es durch den Ausbau unserer internationalen Präsenz oder wertsteigernde Systeminnovationen in unserem Kerngeschäft, durch entscheidende Schritte in benachbarte Anwendungsgebiete oder die Erweiterung unseres Serviceangebots – wir sind in all unseren Segmenten wettbewerbsfähig und werden auch in Zukunft unserem neuen Brand-Claim gerecht: Pumpen Intelligenz.



Dr. Thomas Schweisfurth, Vorstand Marketing und Vertrieb



Der Erfolg von WILO stützt sich auf viele Säulen, eine von ihnen ist eine effiziente, wettbewerbsfähige Produktion: Wir fertigen just in time und betreiben unternehmensweit ein intensives Qualitätsmanagement, das in den letzten Jahren zu einer kontinuierlichen Verbesserung unserer Leistungen geführt hat.

Angesichts der fortgeschrittenen Globalisierung unserer Märkte ist es für uns entscheidend, auf der ganzen Welt denselben hohen Qualitätsstandard bieten zu können. Um dies zu erreichen, führen wir stufenweise ein internationales Herstellungssystem ein, das im Wesentlichen auf drei Faktoren basiert: der Bündelung der Kompetenzen für einzelne Komponenten an Standorten, die die kritische Größe übersteigen, der Entwicklung von Montageverfahren für fertige Produkte und Systeme, die in der Nähe der Kundenstandorte durchführbar sind, sowie der Kostenoptimierung durch die Standortwahl.

Ein weiteres Feld für die Kostenoptimierung ist der Einkauf. Die Rohstoffpreise sind in den letzten Jahren außerordentlich stark gestiegen. Um die Preise marktfähig zu halten und ein Abschmelzen unserer Margen zu verhindern, haben wir unsere Einkaufsorganisation verbessert. Dies gelang speziell mithilfe unseres asiatischen Einkaufsbüros, das zusätzlich auch vor Ort die Qualität der in Asien beschafften Komponenten prüft. Dieses internationale Einkaufsprojekt wird in Zukunft durch unsere indische Beschaffungsplattform unterstützt. In der jüngsten Zeit haben wir zudem eine „Make-or-buy“-Analyse durchgeführt mit dem Ergebnis, dass wir im kommenden Jahr in den Bau neuer Produktionsanlagen, Schlüsseltechnologien und -komponenten investieren werden.

Neben den Verbesserungen in Produktion und Einkauf hat WILO im zurückliegenden Jahr auch deutliche Fortschritte im Hinblick auf das Produktportfolio erzielt. Auf der einen Seite wurde das Programm durch Akquisitionen erweitert, auf der anderen Seite haben wir zur leichteren Einbindung unserer Pumpen in die verschiedenen Überwachungs- und Gebäudeleitsysteme die Schnittstellen des bestehenden Sortiments vereinheitlicht. Außerdem arbeiten wir konsequent daran, unsere Produkte zum Vorteil der Nutzer mit zusätzlichen Leistungsmerkmalen auszustatten. So haben wir zum Beispiel neue Motortechnologien und neue Gateways für die verschiedenen Bussysteme entwickelt.

Indem wir unsere technischen Abläufe und unser Herstellungsverfahren wie beschrieben optimieren, davon sind wir überzeugt, erreichen wir unser Ziel der „Manufacturing Excellence“.

Jérôme Perrod, Vorstand Operations