



## Partnerschaftlich

### im internationalen Netzwerk arbeiten

Für Qualitäten wie Respekt und Fairness gibt es keine Messgrößen, sie sind Teil einer Unternehmenskultur. Bei uns prägt der Partnerschaftsgedanke die Zusammenarbeit untereinander genauso wie die mit unseren Kunden weltweit.

#### **An einem Strang ziehen**

Partnerschaft hat in unserem Wertegerüst eine besondere Bedeutung, denn sie ist am stärksten mit allen anderen Werten des Leitbilds verwoben: Unsere Kompetenz und Innovationskraft, der ausgeprägte Unternehmensegeist wie auch unser starker Kundenfokus entfalten erst im partnerschaftlichen Umgang ihre volle Wirkung. Wer sich respektvoll begegnet und verlässlich zusammenarbeitet, kommt zu besseren Ergebnissen – davon sind wir überzeugt. Dazu gehört auch, für Gesundheitsschutz und ein sicheres Arbeitsumfeld zu sorgen.

#### **Weltweit vor Ort und offen für Neues**

Vom persönlichen Vier-Augen-Gespräch bis zum virtuellen Kontakt mit Geschäftspartnern auf einem anderen Kontinent: Partnerschaft bedeutet zuhören und verstehen, offen sein für Lösungsvorschläge und neue Herangehensweisen, konstruktives Feedback geben und annehmen, Projekte im Zusammenspiel beherzt anpacken. Damit dies in unserer global ausgerichteten Branche effektiv funktioniert, sind wir weltweit vor Ort.





30

In mehr als 30 Ländern ist  
SCHMOLZ + BICKENBACH International  
mit Sales & Services-Standorten vertreten.





## SCHMOLZ + BICKENBACH in Asien

### Schnittstelle zu globalen Märkten

SCHMOLZ + BICKENBACH International repräsentiert das *Sales & Services*-Netzwerk der Gruppe – und ist somit unser Tor zur Welt. An über 70 Standorten pflegen wir vor Ort den Kontakt zu unseren Kunden.

#### Auf Expansionskurs in Asien

Als Weltmarktführer kommt man an der Region Asien nicht vorbei. Und auch viele internationale Kunden haben in Asien Fuss gefasst. Hier sind 40 Prozent der Weltindustrieproduktion und 67 Prozent der internationalen Stahlproduktion beheimatet. Mit SCHMOLZ + BICKENBACH International treten wir auf den dortigen vielschichtigen Märkten mit gebündelten Kräften auf: Schon vor vielen Jahren übernahm sie von DEW und Ugitech ein Netzwerk von Verkaufs- und Vertriebsaktivitäten in Asien und erweiterte es um die Produkte von Steeltec und Finkl Steel.

Früh in diesem Jahrzehnt entschieden wir uns für Investitionen in Indien, 2011 folgte ein

Verkaufsbüro in Vietnam. Erst kürzlich wurden Verkaufsbüros in Tokio (Japan), Taipeh (Taiwan), und Bangkok (Thailand) sowie ein Lager in Chongqing (China) eröffnet – und damit die Marktpräsenz von SCHMOLZ + BICKENBACH in der Region erweitert. Die Expansion machte auch 2016 Fortschritte: Mit Tsingshan, einem chinesischen Weltmarktführer im Bereich Edelstahl, gründeten wir ein Joint Venture.

Unser Erfolg in Asien basiert auf Kooperationen zwischen unseren Teams vor Ort und in den Produktions-Werken. Diese intensive Zusammenarbeit setzt sich in den Lösungen für unsere Kunden fort – und zeigt sich in der hohen Qualität von Produkten, Service und technischem Support.



Eröffnungszereemonie des neuen Standorts in Chongqing, China

## Standorte



● **Production**   ■ **Sales & Services**   ⊕ **Neue Standorte**

# 400

Mitarbeiter in 6 Verkaufsbüros  
und 10 Lagern beschäftigt  
SCHMOLZ + BICKENBACH  
in Asien.

## Neue Prüfanlage

### Partnerschaft auf allen Ebenen

Die Realisierung einer neuen Prüfanlage bei Ugitech erwies sich als Paradebeispiel für interkulturelles und interdisziplinäres Teamwork.

Im Juli 2016 weihte Ugitech am Standort UGINE eine neue Prüfanlage für gezogenen Stabstahl und Produkte mit angespitzten Enden (CETAP) ein. Diese strategische Investition soll dazu beitragen, Ugitechs schon heute starke Position in der Automobilbranche weltweit weiter auszubauen. Als wesentlichen Erfolgsfaktor für die reibungslose Umsetzung sticht die in dieser Form aussergewöhnliche Zusammenarbeit hervor. Bei dem Projekt kamen zahlreiche externe wie interne Fachkräfte zusammen, aus verschiedenen Ländern und Kulturen, für diverse organisatorische und operative Aufgaben. Mit bemerkenswertem Engagement machten sie gemeinsam aus einem Entwurf eine sicher in Betrieb gesetzte Anlage.

«Ohne die intensive Zusammenarbeit der vielen verschiedenen Teams hätten wir das Projekt nicht so professionell umsetzen können.»

Raphaël Rey, CEO Downstream BU und COO bei Ugitech