



Veranstaltung der Reihe „Ostbelgien und Du“: Vortrag und Best-Practices am 5.9.

„Hidden Champions“: Was wir von unbekannten Weltmarktführern lernen können

„Hidden Champions“ sind mittelständische Weltmarktführer, die keiner kennt. Warum sie im Stillen so erfolgreich sind, erfuhren Teilnehmer der Veranstaltung mit Professor Hermann Simon und zwei ostbelgischen Marktführern.

Prof. Hermann Simon hat den Erfolg selbst vorgelebt: Seine Firma ist heute Weltmarktführer in der Preisberatung. Er gehört zu den einflussreichsten Managementdenkern. Sein Buch über die „Hidden Champions“, die unbekannten Weltmarktführer aus dem Mittelstand, gilt als eines der wichtigsten Wirtschaftsbücher.

Am 5.9. hörten 125 Teilnehmer seinen Vortrag über:



Prof. Hermann Simon

Die 6 Erfolgslektionen der „Hidden Champions“

1. Globalia eröffnet unbegrenzte Wachstumschancen

2030 werden USA, EU und China die drei Pole der Weltwirtschaft sein. Den Erfolg dort bringen die exportstärksten Unternehmen. Deutschland und China sind Exportweltmeister. Sie haben besonders viele mittelständische Unternehmen – genau wie Ostbelgien.

2. Starke Produktionsbasis und konkurrenzfähige Kosten

Was bringt internationale Wettbewerbsfähigkeit? Eine starke Produktionsbasis vor Ort bedeutet starke Zulieferindustrie, Ausbildungs- und Arbeitsplätze, mehr Export und die Teilhabe am Wachstum der Schwellenländer. Aber: Hidden Champions produzieren zu konkurrenzfähigen Kosten.

3. Extrem ehrgeizige Ziele sind der Treibstoff der Hidden Champions

Hidden Champions streben nach Wachstum und Marktführerschaft und sie formulieren das ganz offen. Prof. Simon: „Nutzen Sie die Power ambitionärer Ziele!“

4. Fokussierung und Globalisierung als zwei Pfeiler der Strategie.

Hidden Champions sind fokussiert auf ihre Technologien und Märkte. Durch eine tiefe Wertschöpfungskette schaffen sie einzigartige Produkte und schützen ihr Know-how. Beim Vermarkten aber sind sie global unterwegs.

5. Innovation und Kundennähe als Wettbewerbsvorteile

Hidden Champions melden fast fünfmal so viele Patente an wie Großunternehmen. Kundennähe ist ihre größte Stärke. Beides hängt zusammen: Weltklassekunden sind Leistungs- und Innovationstreiber.

6. Mitarbeiter und Führer sind die Wurzeln des Erfolges

Volles Commitment, hoch qualifizierte Mitarbeiter und eine hohe Kontinuität bei Führung und Mitarbeitern sind zentrale Erfolgsfaktoren.

Unbekannte Marktführer aus Ostbelgiens Mittelstand

Die Wirtschaftsförderungsgesellschaft hatte Raimund Schmitz, Gründer von SMI, St. Vith und Jacques Ahn, Geschäftsführer von Royal Posthumus, Eupen eingeladen. Beide bestätigten Produktfokussierung, weltweite Vermarktung, Innovation und Kundennähe als Erfolgsfaktoren.

SMI produziert ausschließlich chirurgisches Nahtmaterial für die Tiermedizin und hat inzwischen 1.500 verschiedene Produkte im Angebot. Schmitz ist heute in 100 Ländern aktiv und macht 85% des Umsatzes im Export.

Royal Posthumus erarbeitete die europäische Marktführerschaft durch die Kreativstempel „Woodies“. Ahns Firma traf damit den Nerv der vornehmlich weiblichen Kundschaft. Außerdem waren Führung und Mitarbeiter von Anfang an mit Leidenschaft dabei, so Jacques Ahn.

Veranstaltungsreihe Ostbelgien und Du: Die zukünftige Standortstrategie

Bei der Veranstaltungsreihe Ostbelgien und Du präsentiert die DG die Zukunftsprojekte des Regionalen Entwicklungskonzepts. Am 5.9. informierte die Ministerin für Beschäftigung über das Projekt zur Positionierung des Standorts Ostbelgien im Wettbewerb der Regionen Europas. Diese Standortstrategie wird derzeit erarbeitet und in Kürze dem Parlament vorgestellt.

Links

Das Buch zum Vortrag von Prof. Simon

SMI, St. Vith

Royal Posthumus, Eupen

Veranstaltungsreihe Ostbelgien und Du

Das Regionale Entwicklungskonzept

© DG Belgien 2015