



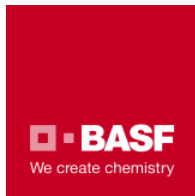
Profil

Auf einen Blick

Profi für Vertrieb, Business-Development und Verfahrenstechnik mit Expertenwissen in Petrochemie und Downstream Öl und Gas (Märkte, Vertrieb, Prozesse, Strukturen)

Schwerpunkte meiner beruflichen Tätigkeit und Erfahrung sind die Planung, Entwicklung und Realisierung von Geschäftsideen oder technischen Problemlösungen vom ersten Tag an bis zur Umsetzung am Markt bzw. beim Kunden. Analytisches, innovatives und kreatives Denken sowie die Schaffung nachhaltiger Geschäftsbeziehungen sind dabei meine Erfolgsfaktoren. Meine praxiserprobten Kernkompetenzen liegen in der Unternehmensführung, der Unternehmensanalyse, der strategischen Planung, dem Business Development und dem Change- und Vertragsmanagement. Mit meinem zusätzlichen umfassenden technischen Verständnis habe ich die erforderliche Expertise, um Unternehmen und ihre Produkte optimal zu positionieren. Ein hohes Maß an Empathie, ein integrativer und inspirativer Führungsstil und risikobewusstes Entscheiden zeichnen mich aus. Meine interkulturelle Kompetenz und Erfahrung im Mittleren Osten, den USA und in Europa machen mich zu einem kompetenten Geschäfts- und Ansprechpartner auf internationaler Ebene. Integrität, Fairness und Autonomie sind mir persönlich wichtig.

Downstream Öl & Gas - Petrochemische Industrie – Meine Kontakte



Schul Ausbildung, Studium & Promotion

- | | |
|-------------|--|
| 1982 | Promotion (Radiochemie) am Kernforschungszentrum Karlsruhe (heute KIT, Karlsruher Institut für Technologie) |
| 1973 - 1979 | Chemiestudium (Fachrichtung technische Chemie) an der Technischen Universität Karlsruhe (heute KIT, Karlsruher Institut für Technologie)
Abschluss: Diplom-Chemiker |
| 1965 - 1973 | Helmholtz-Gymnasium, Karlsruhe; Abschluss: Abitur |

Berufliche Entwicklung

- **BGIC – Dr. Benno Ganser Interim Management & Consulting, seit Mai 2016**
(Selbständiger Industrierberater)
Business Development, Technical Marketing & Sales, Change Management
Chemical, Petrochemical Industries, Downstream Oil & Gas
- **Watlow GmbH, Kronau, Germany, Juli 2012 – April 2016**
(Zulieferer Energie, Chemie, Öl & Gas)
European Leader of the Business Unit “Energy Processes”
- **Schmidt + Clemens GmbH + Co. KG, Lindlar, Germany; Sept. 2000 – June 2012** (Zulieferer Petrochemie)
 - a) Director of Technical Marketing (2000 – 2003)
 - b) Interim Geschäftsführer des US Vertriebsbüros (2003 - 2005)
 - c) Director, Corporate Marketing & Sales (2003 - 2006)
 - d) Corporate Business Development Director (2006 - 2012)
- **NUKEM GmbH – verschiedene Tätigkeiten:**
 - a) Hanau, Germany; Dez. 1982 - Juni 1991
R&D Manager, Behandlung radioaktiver Abfälle, Projektleitung Umwelttechnik
 - b) **Expatriate Assignment:** ENSR C&E, Houston, TX, USA; Juli 1991 – Aug. 1993
Projektleitung Umwelttechnik
 - c) NUKEM GmbH, Alzenau, Germany, Sept. 1993 – Aug. 1998
Business Development Manager (Abgas- und Abfallbehandlung, Metallurgie)
 - d) **Expatriate Assignment:** Alon Surface Technologies, Inc., Tarentum PA, USA; 1998 – 2000
Executive Technical Manager (Interim Manager, Reorganisation der Firma)
Sales Manager Europe (cont'd)
- **KfK GmbH, Karlsruhe, Germany; Jan. 1980 – Oct. 1982**
(heute: KIT, Karlsruher Institut für Technologie)
Wissenschaftlicher Assistent (Institut für Radiochemie und Institut für Transurane, Joint Research Center der Europäischen Kommission)

Sprachen

- Deutsch: Muttersprache
- Englisch: Verhandlungssicher
- Französisch: Grundkenntnisse

Berufserfahrung als Selbstständiger Berater und Interimsmanager

Seit 04/2016



BGIC Benno Ganser Industrial Consulting

Selbstständiger Industrieberater und Business Consultant, Interimsmanager, Mitglied der DDIM (Dachgesellschaft Deutsches Interim Management)

Schwerpunkte:

- Geschäftsentwicklung – Business Development
- Strategische Planung
- Vertriebs-Internationalisierung, Schwerpunkt Mittlerer Osten und USA
- Change Management, Restrukturierung
- Technisches Marketing, Produkt- und Servicepositionierung, USP

Projekte:

- Strategische Positionierung und Etablierung eines US Zulieferers bei europäischen EPC Firmen (Petrochemie)
- Business Development für ein Beteiligungsunternehmen einer europäischen Firmengruppe (Chemie, Öl & Gas, Energie)

Berufserfahrung als Angestellter

07/2012 – 04/2016

Watlow GmbH, Kronau

Tochterfirma einer US Firmengruppe, Zulieferbetrieb Öl, Gas, Petrochemie

Leiter Europa der Business Unit „Energy Processes“

- Aufbau und Leitung des europäischen Geschäftsbereichs
- Führung eines Expertenteams (Technik, Vertrieb, Projektleitung)
- Einführung neuer Prozessabläufe
- Erfolge: Marktaufbau, erfolgreiche Etablierung der Firma, zweistellige jährliche Zuwachsraten, wesentliche Beiträge zur globalen Firmenstruktur.

09/2000 – 06/2012

Schmidt + Clemens GmbH + Co. KG, Lindlar

Zulieferbetrieb der petrochemischen Industrie (metallurgische Produkte)

08/2006 - 06/2012

Corporate Business Development Director

- Strategische, technische und kommerzielle Ausrichtung des Geschäfts
- Erweiterung der Firmengruppe im Mittleren Osten (Vereinte Arabische Emirate, Saudi-Arabien, Iran), Gründung von Tochterunternehmen / JV
- Erfolge: Umsatzrekord und Marktführerschaft, Stabilisierung der Umsätze, systematische Erschließung und Sicherung neuer Märkte.

07/2004 – 07/2006

Director Marketing & Sales

- Verantwortlich für den globalen Vertrieb (weltweite Standorte)
- Direkte Betreuung der Schlüsselkunden
- Verantwortung für das Patenwesen und das Vertragsmanagement
- Neustrukturierung für Marketing & Vertrieb und Sales Controlling System
- Erfolge: Umsatzsteigerung um 100% und Marktführerschaft

01/2003 - 08/2006

Geschäftsführer einer US-Vertriebsgesellschaft (Tochterfirma)

- In Personalunion mit den Führungsaufgaben in Deutschland
- Neuausrichtung der Vertriebsstrategie (Kunden, Produkte)
- Erfolge: Umsatzsteigerung um 300% in 2 Jahren, substantielle Vergrößerung der Kundenbasis

- 09/2000 - 06/2004 **Direktor Technisches Marketing**
- Einführung neuer Produkte, Technologien und Service-Konzepte im globalen Markt; einschließlich der Betreuung und Leitung der Pilotprojekte
 - Wesentliche Beiträge zu FuE-Ausrichtung, Verantwortung für Patentanmeldungen, Ausarbeitung und Einführung von Verkaufsstrategien
 - Erfolge: Volle kommerzielle Implementierung der neuen Produkte innerhalb von drei Jahren. Erheblich verbesserte Preisbasis.
- 12/1982 – 08/2000 **NUKEM Firmengruppe**
- 09/1998 - 08/2000 **Alon Surface Technologies, Inc. Tarentum PA, USA**
Zulieferer von Diffusionsbeschichtungen für die chemische Industrie
- Technische Gesamtleitung**
- Mitglied des Management Komitees von Alon
 - Neuausrichtung des Engineering, Projektmanagement und Qualitätssicherung, Einführung neuer Produktionssoftware
 - Vertriebsrepräsentanz in Europa
 - Erfolge: Verbesserung der Produktionskapazität, der Produktivität und Arbeitssicherheit, Zertifizierung nach ISO 9000, erfolgreiche Markteinführung neuer Produkte (Petrochemie)
- 08/1993 – 08/1998 **NUKEM GmbH, Alzenau**
Umweltverfahrenstechnik, Maschinen- und Anlagenbau
- Leiter Geschäftsentwicklung**
- Einführung von Technologien der US-Tochterfirmen in Europe
 - Technisches Marketing und Inside Sales Management
 - Entwicklung und Verhandlung von Großprojekten (> 50 Mio. DM)
 - Entwicklung von Finanzierungs- und Betreibermodellen (BOO/BOT)
 - Entwicklung von Geschäftskontakten in Osteuropa (Slowakei, Ungarn)
 - Sales Manager Europe für die US-Tochterfirma Alon
- 08/1991 - 07/1993 **ENSR C&E Houston, TX, USA**
NUKEM-Tochterfirma, Umweltconsulting & -Engineering
- Projektmanagement Umwelttechnik**
Projektleitung im Bereich Umweltconsulting, Verfahrensplanung und verfahrenstechnische Realisierung (Abwasserbehandlung, Altlastensanierung, Abfallbehandlung, Behandlung und Lagerung von Sonderabfällen)
- 12/1982 - 07/1991 **NUKEM GmbH, Hanau**
(Kerntechnischer Maschinen- und Anlagenbau)
- Diplom-Chemiker FuE / Umwelttechnik**
FuE Leitung von Behandlungsverfahren radioaktiver Abfälle und deren Markteinführung, verantwortlich für die Anlagen-Inbetriebnahme, Teilnahme an FuE Arbeiten und Studien der deutschen Bundesregierung zur Langzeitsicherung radioaktiver Abfälle, Repräsentant in US / EU Arbeitsgruppen
- 01/1980 – 10/1982 **KfK GmbH, Karlsruhe**
*Institut für Radiochemie, EU Joint Research Center
(heute: KIT Karlsruher Institut für Technologie)*
- Wissenschaftlicher Assistent**

EDV-Kenntnisse

- Microsoft Windows und Office (Word, Excel, PowerPoint) und Outlook
- CRM Software

Veröffentlichungen (Auszug)

- Numerous **Presentations** at Conferences and Seminars in Nuclear and Environmental Technology, Petrochemical and Refinery Technology, in particular between 1998 - 2012.
- KCI Television Interview, **Nitrogen & Syngas** February 2011, Düsseldorf/Germany
<https://www.youtube.com/watch?v=S0ESyrg7kUs>

Sonstiges

- Ehrenamtliche Tätigkeit in der Flüchtlingshilfe der Philippus-Kirchengemeinde Mainz-Bretzenheim
- Mitglied im Chor „GospelGroove“ der evangelischen Christus-Kirchengemeinde Mainz
- Mitglied der FDP Mainz
- Hobbies: Kochen, Wandern, Radfahren, Lesen, Singen

Persönliche Daten

- Geboren: am 14 Januar 1955 in Karlsruhe
- Familienstand: verheiratet, 2 Kinder
- Nationalität: deutsch

Persönliche Referenzen

- **Horst Roepenack**, Geschäftsführer i.R., 63486 Bruchköbel, hroepenack@t-online.de, (Geschäftsführer bei NUKEM und Alon, bis 2000)
- **Kim A. Wynns**, Senior Quality Specialist bei BP, Houston (TX), USA, kim.wynns@bp.com, (Kollege bei Alon und S+C, 1997 – 2003)
- **Andreas Hagen**, Sales Director S+C, 51789 Lindlar; a.hagen@schmidt-clemens.de, (Kollege bei S+C, 2000 – 2012)
- **Nidal Al Lababidi**, Chairman Nidal Group, Al Jubail, Saudi Arabia, nidal@nidal-group.com, (Geschäftspartner für S+C, 2007 – 2012)
- **Tim Bruewer**, Bus. Dev. Manager Watlow, St. Louis (MO) USA, tbruwer@watlow.com (Kollege bei Watlow, 2012 – 2016)
- **Dr. Mohammed F. Al-Malki**, President of TISCo, Dammam, Saudi Arabia, mfalmalki@tisco.com.sa, (Geschäftspartner für Watlow, 2013 – 2016)
- **Oliver Bub-Kirnberger**, Director Controlling of Mettler Toledo, Zwingenberg, Germany, Bub-Kirnberger@kabelbw.de; (Kollege bei Watlow GmbH, früherer Director Controlling Europe)

Erfolgreiche Projekte

Restrukturierung einer Tochterfirma – „Window Dressing“ vor Verkauf

Aufgabe / Ausgangslage:

Mein Arbeitgeber hatte ein US Tochterunternehmen, das ein bestimmtes metallurgisches Verfahren zur Oberflächenveredelung korrosionsgefährdeter Komponenten als Dienstleistung durchführte. Durch eine geänderte Marktlage machte das Unternehmen bei einem Umsatz von 5 Mio USD pro Jahr ständig Verluste von 1 Mio USD pro Jahr. Es galt, das Unternehmen zu verkaufen, und zuvor allerdings wieder in die Gewinnzone zu führen. Ich hatte zunächst die Verantwortung für den europäischen Vertrieb, später dann für den Gesamtvertrieb und die technische Leitung des Unternehmens (FuE, Produktionstechnik, QS, Projektleitung) zum Zweck der strategischen und technischen Neuausrichtung. Zudem sollte ich am Verkauf des Unternehmens mitarbeiten.

Meine Lösung / Handlungen:

Vertrieb: Ich arbeitete mich in die Kundenliste weltweit ein, analysierte den vorhandenen wie potentiellen Markt, erstellte neue Marketing-Unterlagen (Flyer, Success Stories, etc.), organisierte Mailing-Aktionen an europäische potentielle Kunden, machte Kundenbesuche in Europa und den USA, führte Gespräche mit allen bisherigen Vertriebsleuten in der Firma, erstellte einen Business Plan. Ich intensivierte das technische Marketing für neue Produkte (siehe unten) und führte diese in den europäischen Markt ein.

Technische Leitung: Ich übersiedelte für 2 Jahre in die USA und arbeitete eng mit dem Führungsteam zusammen. Nach intensiver und detaillierter Schwachstellenanalyse der Firma stellte ich neue interne Ablaufverfahren auf (Kommunikationsablauf, Projektmanagement, Produktionsablauf), regte neue FuE Aktionen an die zu neuen Produkten führten und startete die Einführung von ISO 9000. Außerdem übernahm ich das Vertragsmanagement und führte in zwei Fällen Kundenklagen (Linde, Haldor Topsoe) zu beidseitig erfolgreicher Lösung. Zusammen mit den technischen Spezialisten des Unternehmens gab ich bei Fachkonferenzen mehrere Vorträge über die neuen Produkte sowie ihrer kommerziellen Erfolge bei den Kunden.

Verkauf des Unternehmens: Gemeinsam mit der Firmenleitung des Mutterunternehmens identifizierte ich mögliche Kaufinteressenten, führte Vorgespräche in alleiniger Verantwortung sowie Verkaufsverhandlungen zusammen mit der Firmenleitung.

Resultat:

Ich konnte das Unternehmen neu auf dem Markt positionieren und erfolgreich auf dem europäischen sowie US Markt etablieren. Die ersten Erfolge mit den neuen Produkten erzielte ich in Europa. Die technische Basis für das Unternehmen konnte ich re-etablieren und systematisch erfassen, die Produktionstechnik wurde verbessert, ein neues IT „Traveller“ System eingeführt. Die interne Kommunikation habe ich erfolgreich verbessert, und letztendlich das Unternehmen in schwarze Zahlen geführt. So neu aufgestellt, ist es uns gelungen, das Unternehmen erfolgreich zu verkaufen, sämtliche Verluste der Vorjahre wurden damit ausgeglichen.

Erfolgreiche Projekte

Strategische Neuausrichtung des Vertriebs für mittelständisches Unternehmen

Aufgabe / Ausgangslage:

Ich wurde eingestellt, um in einem mittelständischen Unternehmen (Zulieferung für Petrochemie) die Altersnachfolge im Vertrieb zu übernehmen. Das Unternehmen bestand aus deutscher Mutter und spanischer Tochter, die relativ autonom agierte. Das Unternehmen wurde auf den globalen Märkten nicht als Einheit wahrgenommen, und wollte mittels neuer Produkte und neuem globalen Vertrieb die Marktführerschaft übernehmen. Zuvor war der Geschäftsführer neu eingestellt worden, der die Firma erweiterte (neue Werke in Brasilien und Malaysia). Meine Aufgabe war es, den Vertrieb neu zu strukturieren, global aufzustellen und stärker technisch zu orientieren.

Meine Lösung / Handlungen:

Nach Einarbeitung in die technischen Grundlagen des Unternehmens, des Vertriebs- und Leitungsteams, des Marktes und der Kunden stellte ich ein Organisationskonzept des Vertriebs auf, das auf zentraler Leitung eines globalen Teams und intensivierter globaler Kommunikation beruhte. Es zeigten sich Widerstände aus dem spanischen Tochterunternehmen, das seine autonome Position nicht aufgeben wollte und gegen globale Teamarbeit war. Ich überzeugte die Geschäftsführung, dass eine (behutsame) Änderung der Führung im spanischen Tochterunternehmen notwendig war und das spanische Tochterunternehmen eine globale Vertriebsaufgabe brauchte. Ich übernahm das neu geschaffene Ressort „Business Development“ und das technische Marketing und behielt die Kontrolle über die globale Strategie. Das spanische Tochterunternehmen übernahm auf meine Anregung hin die operative Vertriebsführung. Ich führte regelmäßige Meetings als globale Vertriebskommunikation ein sowie einen am Gesamtmarkt orientierten Business Plan, kontrollierte die globalen Aktivitäten und sorgte für technische Unterstützung des Vertriebs zur Einführung neuer Produkte im Markt. Ich stellte für die neuen Produkte Business Pläne sowie Verkaufsstrategien auf, verkaufte die ersten Aufträge und betreute die Pilotprojekte. Mein Know-how bezüglich der Anwendungen unserer Produkte bei den Kunden sorgte für ein tieferes Marktverständnis und entscheidend mehr Kundenvertrauen, vor allem in Asien, den USA und dem Mittleren Osten. Daneben kontrollierte ich das Vertragsmanagement sowie die Patente des Unternehmens.

Resultat:

Durch die Neustrukturierung des Unternehmens gelang es mir und dem gesamten deutschen Führungsteam, den Umsatz innerhalb von 5 Jahren zu vervierfachen und die Marktführerschaft zu übernehmen. Mein technisches Verständnis und die strategische Orientierung des FuE an den Markterfordernissen brachte dem Unternehmen ein vertieftes Vertrauen seitens der Kunden ein.

Restrukturierung einer US-Tochtergesellschaft zur Verbesserung der Ertragslage

Aufgabe / Ausgangslage:

Mein Arbeitgeber, eine global agierende mittelständische Unternehmensgruppe und Zulieferer für die Petrochemie, Raffinerien und Chemieanlagen, hatte eine US Vertriebs- und Handelsgesellschaft, die wiederum von einer weiteren europäischen Tochterfirma geführt wurde. Von Kunden in den USA wurde diese Gesellschaft nicht als vollständige Vertretung der Gruppe wahrgenommen. Neue Produkte und Dienstleistungen wurden mangels Wissens nicht angeboten. Sämtliche Angebote liefen nur über die Tochterfirma. Aufträge wurden über die US Tochterfirma direkt abgewickelt, d.h. die US Tochter kaufte das Produkt von nur einem Beteiligungsunternehmen und verkaufte sie dann weiter. Insgesamt ergab sich eine unbefriedigende Ertragslage und eine starke Belastung des US Personals, da sämtliche Kommunikation nur durch die US Tochter geführt wurde.

Mein Auftrag war, als Interims-Geschäftsführer die lokalen Strukturen zu vereinfachen, die Anbindung an die Firmengruppe zu intensivieren, das Auftreten unserer Firmengruppe in den USA zu verbessern und schließlich die Umsätze und Gewinne zu steigern.

Meine Lösung / Handlungen:

In Zusammenarbeit mit der Mutterfirma koppelte ich die internen Abläufe direkt mit dem zentralen Projektmanagement. Anfragen bzw. Angebote konnten so direkt gruppenweit bearbeitet werden, was den Ablauf beschleunigte. Ich stellte das Geschäftsmodell der Vertriebsgesellschaft um, d.h. sie agierte nur noch als reine Vertriebs- und nicht mehr als Handelsgesellschaft, Aufträge wurden direkt von Produktionsgesellschaften mit den US-Kunden abgewickelt. Dadurch ergab sich eine starke Vereinfachung der Kommunikation und geringere Wechselkursrisiken. Mit einer umfangreichen Marketing-Kampagne und „Road-Show“ kommunizierten wir diese Umstellung des Geschäftsmodells, zusammen mit einer Kampagne für neue Produkte. Die wichtigsten Kunden in den USA – und damit auf dem Weltmarkt – konnte ich von den produktiven Vorteilen der neuen Produkte überzeugen und entsprechende Pilotprojekte starten.

Resultat:

Sämtliche Kunden begrüßten die vereinfachten Abläufe, die verbesserte Kommunikation und den direkten Zugang zu den neuesten Produkten und damit Produktivitätsverbesserungen. Die internen Abläufe bei der Vertriebsgesellschaft konnte ich damit stark vereinfachen, die Arbeitsbelastung der Mitarbeiter und die internen Kosten senken. Innerhalb von 2 Jahren wuchs der Umsatz sowie der mit US-Kunden erzielte Gewinn um über 100%, die erfolgreich verlaufenden Pilotprojekte trugen signifikant zur Akzeptanz der neuen Produkte auf dem Weltmarkt bei.

Erfolgreiche Projekte

Gründung eines Joint Venture in Saudi-Arabien zur Sicherung der Marktführerschaft

Aufgabe / Ausgangslage:

Mein Arbeitgeber, ein Zulieferunternehmen für die Petrochemie, hatte bereits seit längerem eine gute Position in der Industrie Saudi-Arabiens. Unser weltweit größter Konkurrent, ein japanisches Unternehmen, wollte uns diese Marktführerschaft streitig machen. Ich erfuhr durch vertrauliche Gespräche mit einem ehemaligen Vertriebsleiter dieses Konkurrenten von Plänen, dass der Konkurrent in Saudi-Arabien ein JV mit einem großen saudischen Partner gründen wollte, um sich einen strategischen Vorteil zu verschaffen. Meine Aufgabe war, dies zu verhindern.

Meine Lösung / Handlungen:

Zusammen mit dem einschlägigen Vertriebsmanager für SA bereiste ich sämtliche wichtige Kunden des Landes sowie unseren Agenten. Ich diskutierte mit allen Parteien über Möglichkeiten, die Geschäftsbeziehung auszuweiten und zu verbessern. Die klare Antwort war, dass wir mittels einer lokalen Firma und besserem Service vor Ort strategische Vorteile hätten. Ich überzeugte daraufhin die Firmenleitung von der Notwendigkeit, ein JV zu gründen, mit einem arabischen Partner. Ich führte zunächst Gespräche mit unserem Agenten über eine JV Gründung, doch er lehnte ab. Er war bereits im Service-Geschäft tätig und erwartete durch ein JV nur Nachteile. Daraufhin analysierte ich den saudischen Markt auf mögliche andere Partner, nahm an Delegationsreisen der Deutsch-Arabischen Außenhandelskammer teil, um auch mit saudischen Regierungsstellen und dem Top-Management der Kunden zu sprechen, und identifizierte so mögliche Partner. Nach intensiven Vorgesprächen und Vorstellung dieser Partner bei unserer Firmenleitung wurden die Verhandlungen mit einem dieser Partner begonnen. Eine saudische Anwaltskanzlei, die ich identifizierte und die deutsche Anwälte beschäftigte, half bei der Aufstellung und Verhandlung des Vertrags. Zusammen mit dem saudischen Partner führte ich das gesamte Prozedere der JV Gründung durch. Ich erstellte sämtliche dafür erforderlichen Dokumente, wickelte die Genehmigungen ab, identifizierte Grundstücke zum Bau der Produktionsstätte, stellte eine Person unseres Vertrauens ein, um vor Ort ein Produktionsteam aufzubauen, und definierte zusammen mit unserem saudischen Partner ein umfangreiches Service-Paket für Kunden vor Ort. Parallel dazu sprach ich mit allen unserer saudischen Kunden über unsere Pläne und stimmte unser Service-Paket eng darauf ab, sodass nach Start der Aktivitäten das Kundenvertrauen sofort gegeben war.

Resultat:

Das JV mit unserem saudischen Partner wurde erfolgreich gegründet. Das JV war vom Start weg erfolgreich. Das Service-Paket wurde sehr gut angenommen und hat sich zu einem zweiten Standbein in Saudi-Arabien entwickelt, mit einem Umsatz im Bereich von 20 Mio. USD. Darüber hinaus wurde das Service-Konzept weltweit nachgefragt und erweiterte das Geschäftsfeld erheblich. Dem inzwischen ebenfalls gegründeten JV der japanischen Konkurrenz konnte so erfolgreich entgegengewirkt werden, die Marktführerschaft wurde noch stärker gefestigt.