



**Pressemitteilung 2022.09.09**

**AXIOMA METERING INVESTIERT...**

**Pressemitteilung 2022.09.09**

(freie Übersetzung aus dem Englischen durch Heitland GmbH & Co.KG)

<https://www.axiomametering.com/en/new/axioma-metering-invests-40-million-euros-construction-new-factory>

## **AXIOMA METERING INVESTIERT 20 MILLIONEN EURO IN DEN BAU EINER NEUEN FABRIK**



Axioma Metering investiert 20 Millionen Euro in den Bau einer neuen Fabrik in der „Freien Wirtschaftszone Kaunas (FEZ)“. Dank der neuen Produktionslinien wird das Unternehmen in der Lage sein, etwa 4 Millionen Smarte Zähler pro Jahr zu produzieren. Das Unternehmen plant, in der neuen Fabrik 300 bis 400 Mitarbeiter zu beschäftigen. Die Fabrik wird im Jahr 2025 vollständig in Betrieb gehen.

Laut Ignas Vasylius, Geschäftsführer von Axioma Metering, hat die Halbleiterkrise die Unternehmensentwicklung verlangsamt. Die neue Zusammenarbeit des Unternehmens mit einem taiwanesischen Lieferanten wird es jedoch ermöglichen, im Jahr 2022 ein Umsatzwachstum von 30 % zu erreichen.

Lesen Sie das neueste Interview von I. Vasylius in dem Medium „Verslo žinios“, um mehr über die Herausforderungen von Axioma Metering und den Erfolgen auf dem italienischen Zählermarkt zu erfahren, die nach dem Lockdown in China und nach den Unterbrechungen der Lieferkette, der Halbleiterkrise, den Exportplänen zu bewältigen waren.

Darüber hinaus plant das Unternehmen in diesem Jahr, 100 Mitarbeiter einzustellen.



## Pressemitteilung 2022.09.09

### AXIOMA METERING INVESTIERT...

Der Firmenchef räumt ein, dass das auf technologischer Innovation basierende Geschäft vor ungeplanten Herausforderungen stand: Nachdem China über Nacht geschlossen wurde und Lieferketten unterbrochen waren, konnten die vom Unternehmen produzierten Zähler die Kunden in 60 Ländern nicht mehr rechtzeitig erreichen. Zuvor hatte das Unternehmen angekündigt, im Jahr 2022 einen Umsatz von 82 Millionen Euro zu verbuchen.

„Wir sind nicht zum Stillstand gekommen. Das Produktionstempo war jedoch langsamer, und wir suchten nach Lösungen, um zur Normalität zurückzukehren. Das Ergebnis ist einerseits erfreulich, andererseits ließen uns die technologische Entwicklung und die Marktsituation viel mehr erwarten“, so I. Vosylius.

Im Jahr 2021 erzielte das Unternehmen einen Nettogewinn von 1,93 Millionen Euro, verglichen mit 1,6 Millionen Euro im Jahr 2020 (gemäß den auf [www.rekvizitai.lt](http://www.rekvizitai.lt) verfügbaren Daten).

#### Ein Drittel des Wassers wird verschwendet und geht verloren

I. Vosylius erinnert sich, dass das Unternehmen im Juli 2021 das Umsatzniveau von 2020 erreicht hatte. Aber der Elektronikmarkt erlitt einen Infarkt: „Das Angebot an Prozessoren begann sich zu vermindern, während Prozessoren das Herz elektronischer Geräte sind. Wir mussten alles neu planen und andere Prioritäten setzen. Erst vor kurzem haben wir begonnen, die Lieferkette zu stabilisieren. Nach der Einstellung der Exporte nach China (10 % der Zähler waren für diesen Markt vorgesehen), halfen uns die Taiwanesen, unsere Freunde, bei der Suche nach neuen strategischen Lieferanten in Taiwan.“

Das Wichtigste sei, so der Geschäftsführer, dass die nach dem Ultraschallprinzip arbeitenden Zähler an die Kunden geliefert werden können. Viele Kunden waren sehr geduldig mit den verspäteten Lieferungen, denn im Markt für intelligenten Wärme- und Wasserzähler findet eine technologische Revolution statt.

„In letzter Zeit werden die Themen Klimaerwärmung und Ressourcenschonung immer relevanter. Dies diktiert den Bedarf an hochsensiblen Technologien, die bei der Bewältigung der gesamten Infrastruktur unterstützen. Beispielsweise werden in London und Rom etwa 30 % des Wassers ungemessen als Verlust deklariert. Wasser geht durch undichte Wasserhähne und bei Rohrbrüchen verloren, und hier ist die Reaktionszeit entscheidend. Es ist notwendig, Informationen in Echtzeit zu erhalten und das Benutzerverhalten zu überwachen“, - erklärt I. Vosylius.

#### Tschüss China, hallo Indien

Der Firmenchef gibt an, dass Chinesen gerne die neuesten Technologien einsetzen und im Segment dieser Messgeräte viele Testinstallationen durchführen. Aber sie sind zu aufgeschlossen gegenüber minderwertiger Qualität.

„Wir hatten viel Aufwand für den Markt in China betrieben (Zertifikate, Partnersuche). Es ist schade, dass es zu dieser Entscheidung gekommen ist. Aber so ist es. Ich will mich nicht beklagen und jammern“, - sagt der Chef.

Ihm zufolge schenkt das Unternehmen dem indischen Markt mehr Aufmerksamkeit. Auch Australien investiert zunehmend in Wasserzähler.

Auf die Frage, wie man diese Zähler am besten auf diesen Märkten präsentiert, betont der Firmenchef, dass die ersten Besuche in fernen und unbekanntem Ländern nur der Informationsbeschaffung dienen: „Ich bin sauer auf diejenigen, die nur verkaufen wollen. Sie wissen nicht, was Sie dort verkaufen können und was nicht, wie das Wettbewerbsumfeld und das Preisniveau sind, ob minderwertige Produkte dort akzeptiert werden. Uns, den Litauern, fehlt manchmal die Ausdauer, langfristige Ziele zu formulieren.“



**Pressemitteilung 2022.09.09**

## **AXIOMA METERING INVESTIERT...**

Manchmal ist es Glück, um bei einen oder bei einem anderen Kunden Erfolg zu haben und hier ein bisschen, dort ein bisschen zu verkaufen. Aber dann stößt man an die Grenzen des schnellen Erfolgs. Ich wachse seit ein oder zwei Jahren. Und wie wachsen ich dann weiter?“

Der Firmenchef geht davon aus, dass Axioma Metering in fünf Jahren zu den TOP 3 Firmen in diesem Segment gehören kann. Er nennt auch ein Beispiel dafür, wie sich das von ihm geführte Unternehmen in Italien schlägt: „Auf dem europäischen Markt ist Italien führend im Bereich Smart Meter. Das Problem der Wasserknappheit ist für sie schmerzhafter als für uns. In Italien sind Smart Meter bereits zum Standard geworden. Wir halten einen Anteil von 53 % am größten europäischen Markt. Das haben wir in den letzten 3 Jahren getan, ohne hohe Gewinnspannen zu erzielen.“

### **Lieber etwas als nichts**

Laut I. Vosylius sollte Wachstum eher eine Philosophie als ein kurzfristiges Ziel sein. Es ist wichtig, zwischen den Möglichkeiten zur Bewältigung der aktuellen Situation und den strategischen Zielen zu unterscheiden.

„Wir mussten eine bittere Pille schlucken, hatten finanzielle Einbußen, aber wir haben bereits eine zweite Produktionslinie und vor einer Woche haben wir eine Baugenehmigung für eine neue Fabrik erhalten. Der Bau beginnt in einem Monat. Es ist wichtig zu wissen, warum wir das tun. Meiner Meinung nach werden Unternehmen die besten Ergebnisse erzielen, die in Zeiten von Stagnation und Rezession ihr Wissen nutzen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu stärken. Wir investieren sowohl in die Technologie als auch in die Entwicklung neuer Produkte“, teilt I. Vosylius mit.

Vor 5 Jahren produzierte das Unternehmen hauptsächlich Wärmezähler. Später sah man aber den steigenden Bedarf an Wasserzählern. Daher entschied man sich, in Automatisierung und Roboter zu investieren. Laut dem Interviewten ermöglicht dies, eine hohe Qualität zu erreichen und aufrechtzuerhalten.

„Unser Produkt wird mit Batterien betrieben und überträgt Daten 16 Jahre lang und misst mit Millisekunden-Präzision. Ultraschall ist präzise, aber es muss auch langlebig sein“, – erklärt der Direktor den Standard.

Die Entscheidung, keine kurzfristigen Ziele zu verfolgen und in Technologie zu investieren, hat sich nach Meinung des Gesprächspartners ausgezahlt: Im Vergleich zu anderen vergleichbaren Unternehmen beschäftigt Axioma Metering nur sehr wenige Mitarbeiter. Prozesse werden automatisiert und Menschen müssen nur sehr wenig körperliche Tätigkeiten ausführen.

### **Wettbewerb in puncto Kreativität mit Continental und Hella**

Obwohl es im Unternehmen nur noch wenig manuelle Tätigkeiten gibt, bleibt die Situation auf dem Arbeitsmarkt angespannt. I. Vosylius erklärt, dass leichtes *Chaos* und *Patriotismus* dazu beitragen, hochqualifizierte Ingenieure anzuziehen.

„Wir haben alles unter einem Dach: von Gesprächen auf der Tagung bis hin zu einem Artikel, Produkt, geistigem Eigentum. Es ist ein 100% litauisches Produkt, das nicht nur in Europa, sondern auch in anderen Ländern eine führende Position einnimmt. Nationalstolz ist mir wichtig. Ich glaube, dass dieser Sinn auch für diejenigen wichtig ist, die hier arbeiten“, sagt der Direktor.

Seiner Meinung nach gab es im Geschäftsumfeld viele Unternehmen, die abenteuerliche Entscheidungen trafen, die zwar Geld hatten, aber keinen langfristigen Plan.



**Pressemitteilung 2022.09.09**

## **AXIOMA METERING INVESTIERT...**

„Wenn man das macht, dann gibt es keine eigenen Mitarbeiter, die im Unternehmen aufgewachsen sind. Sie müssen von anderen "abgeworben" werden, indem sie mehr Gehalt anbieten. Auch ein solcher Mitarbeiter wird zu einer Art Geisel der Situation, weil er nicht einen Euro weniger bezahlt bekommen möchte. Ich denke jedoch, dass die Blase des Arbeitsmarktes platzen wird. Wir haben gesehen, was passiert ist, als der Zinssatz gestiegen ist. Investoren suchen nach Alternativen und die Möglichkeiten in für Start-ups zu investieren verringert sich“, - so die Meinung von I. Vosylius.

Der Geschäftsführer weist auch auf die erfolgreiche Akquirierung ausländischer Investitionen in Litauen hin, die hier dann Produktionseinheiten der größten Unternehmen der Welt errichten. Dies erhöht zusätzlich die Spannungen auf dem Arbeitsmarkt.

„In diesen Fabriken (UAB Continental Automotive Litauen, UAB Hella Litauen oder ähnlich – VŽ) befolgt der Mitarbeiter klare und strenge Anweisungen. Unser Vorteil liegt darin, dass wir auch *Chaos* anbieten, das die Kreativität fördert. Unsere Ingenieure planen die Produktionslinien und entwickeln das Endprodukt selbst“, fasst I. Vosylius zusammen.

### **Was er sich raten würde, nicht zu tun?**

Auf die Frage, was er anders machen würde, gab I. Vosylius zu, dass er die Komplexität der Bürokratie nicht richtig eingeschätzt habe.

„Unsere Kunden sind Wasser- und Wärmenetzbetreiber. Sie sind oft entweder vollständig oder teilweise in kommunalen Besitz. Ja, technologisch bekommt man sicher auch bessere Produkte, aber die werden nur einmal installiert. Wirtschaft und Unternehmen wägen sehr schnell und einfach alle Vor- und Nachteile ab. Es gibt Spielräume für die Entscheidungen in den Betrieben – was passiert, wenn sich die Entscheidung als falsch erweist. In kommunalen Unternehmen werden die Menschen für ihre Erfolge oft sehr selten belohnt aber Misserfolge haben entsprechende Konsequenzen“, sagt I. Vosylius.

Laut dem Chef gibt es in den kommunalen Unternehmen viel mehr überzogene Sicherheits- und Zulassungszertifikate, zusätzliche Tests, die keinen wirklichen Wert schaffen, aber den Entscheidungsprozess verlängern und die Verantwortung reduzieren, als in der Privatwirtschaft.

„Wir gehen die Entwicklung vorsichtig an“, sagt der Leiter von Axioma Metering und fügt hinzu, dass er plant, 300-400 Mitarbeiter in der neuen Fabrik einzustellen.

Dank 4 neuer Produktionslinien wird das Unternehmen rund 4 Millionen Smart Meter pro Jahr zu produzieren können. Die neue Fabrik soll 2024 in Betrieb gehen. 70 % der Zähler werden exportiert.