

DAMIEN GERMÈS FORTÆLLER OM FREMTIDEN OG DE SENESTE RESULTATER I EN TID UDEN FORTILFÆLDE I VERDEN

// RATINGEN, D. 02.09.2020

I et stort interview fortalte administrerende direktør for NGK SPARK PLUG EUROPE GmbH, direktør for EMEA-regionen og medlem af bestyrelsen i hovedafdelingen i Japan, Damien Germès, om sit syn på udviklingen på mellemlangt og langt sigt for verdens førende specialist i tændingssystemer og sensorer, virksomhedens seneste økonomiske resultater og den nuværende situation i verden.

1. Hr. Germès, lad os starte med at se på resultaterne. Hvordan vil du beskrive virksomhedens resultater i det seneste regnskabsår, der sluttede d. 31. marts?

DG: NGK SPARK PLUG opnåede et fantastisk resultat i det seneste regnskabsår med en samlet omsætning på 3,7 milliarder euro globalt, et tal som alle i virksomheden kan være stolte af. Dette tal er en historisk salgsrekord for virksomheden med en stigning sammenlignet med det foregående regnskabsår på trods af de første negative indvirkninger som følge af Covid-19 pandemien. Alle koncernens divisioner har bidraget. Koncernens Automotive Components Group, der omfatter OE (originaldele) og IAM (uafhængigt marked for service og reservedele) opnåede igen flotte resultater med en stigning i omsætningen på omtrent det dobbelte af gennemsnittet for resten af bilbranchen. Desuden opnåede vores Technical Ceramics Group, der også omfatter medicinalprodukter, meget lovende resultater med sine i alt 18 % af den samlede internationale omsætning. Resultaterne gennem det seneste regnskabsår viser, at vi er en økonomisk robust virksomhed, der er godt rustet til at komme igennem den nuværende ekstraordinære globale situation.

2. Du har ansvaret for virksomhedens EMEA-region. Hvordan klarede denne del af virksomheden sig i det seneste regnskabsår?

DG: Jeg er personligt meget tilfreds med vores udvikling i EMEA-regionen, som viser markante fremskridt og har ydet et stort bidrag til virksomheden samlet set med hele 27 % af den samlede omsætning. Vores omsætning steg inden for OE (originaldele) og IAM (uafhængigt marked for service og reservedele) i det seneste regnskabsår, hvor omsætningen af tænd- og gløderør steg med over 5 %, og iltsensorerne opnåede en vækst på næsten 10 %.

Disse resultater er tegn på høj kundetilfredshed. Kundetilfredsheden har altid været den primære fokus, og nu er den ekstra høj. Ford Motor Company udråbte OE-området til at være en leverandør helt i top i deres 21. Annual Ford World Excellence Awards, hvor vi fik deres pris 'Smart Brand Pillar World Excellence Award' hvor vi opnåede det højeste niveau inden for kvalitet, omkostninger, performance og leveringssikkerhed. IAM-området blev desuden udnævnt til 'Årets leverandør' af den internationale bilhandelsgruppe ADI (Autodistribution International). Det er meget glædeligt at blive hædret med den slags priser. Vores Net Promoter Score (NPS), der måler, hvorvidt kunderne er villige til at anbefale virksomheden over for andre, er desuden nået helt i top med en imponerende score på 65 for vores IAM-område. Det er flot sammenlignet med den gennemsnitlige benchmark-værdi på 44.

3. Covid-19 pandemien har helt uden sidestykke påvirket verdenshandlen. Hvilke virkninger har du set på virksomhedens samlede omsætning i det nuværende regnskabsår? Har det også givet nye muligheder?

DG: Lige p.t. er det svært at vurdere den samlede påvirkning, Covid-19 vil have for virksomheden, men NGK SPARK PLUG er en stærk, stabil og dynamisk virksomhed, der er godt rustet til at modstå udfordringer og sågar vende dem til muligheder. Det har vist sig i de meget positive erfaringer vi har gjort, nu hvor vi har

oprettet fleksible arbejdsmiljøer for vores medarbejdere og sat turbo på digitaliseringsprojekter, som allerede var startet.

Pandemien har desuden skabt muligheder for vores virksomheder i medicinalindustrien. Det kan være en overraskelse for nogen, men vi har arbejdet inden for medicinalbranchen i længere tid. Eksempelvis har vores datterselskab CAIRE Inc., som vi opkøbte i 2018, oplevet en væsentlig stigning i efterspørgslen efter deres iltforsyningsudstyr, hvilket bekræfter, at det var en fornuftig investering, NGK SPARK PLUG gjorde dengang.

4. Det forventes, at forbrændingsmotoren vil blive udfaset med et kraftigt fald i brugen fra midten af 2030'erne. Hvordan tilpasser NGK SPARK PLUG sig til denne udfordring?

DG: Selvom brugen af forbrændingsmotorer falder, vil der stadig blive kørt i bil i fremtiden, de vil bare anvende andre motorsystemer. Det betyder, at vores bildivision stadig vil være vigtig for os, fokus vil bare skifte til komponenter til de andre motorsystemer.

Bortset fra det har vi allerede implementeret strukturer, der skal transformere NGK SPARK PLUG til at være en mere vidtspændende virksomhed med nye forretningsområder og produkter. Det begynder at bære frugt, og vi forventer en stor stigning i afkastet fra disse områder i de kommende 10 til 20 år.

Vi har planer om at øge investeringsniveauet i nye områder og vækstområder, med en målsætning om at 40 % af vores samlede omsætning skal komme fra ikke-ICE-relateret salg i 2030, et tal der skal stige til 60 % frem til 2040.

5. Hvordan ser du virksomheden tilpasse sig til fremtidige udviklinger som følge af klimaforandringerne?

DG: En del af virksomhedens filosofi, der hedder 'Nittoku-vejen' handler om vores forpligtelser over for fremtidige generationer. Kampen mod klimaforandringer kræver en fælles indsats, og vi gør, hvad vi kan. Vores tændrør og sensorer bidrager allerede til at reducere CO₂-udslippet. Vi undersøger samtidig løbende nye bæredygtige forretningsområder. De omfatter fastoxidceller, solid-state batterier og P2G, hvor overskudsstrøm bruges til at generere gas, som allerede har skabt nye og spændende muligheder.

6. Udviklingen af teknologi, produkter og forretningsområder, der bidrager positivt til at løse sociale problemer er ekstremt vigtig for NGK SPARK PLUG. Hvilke fremtidige udviklinger inden for disse områder er du mest begejstret for?

DG: Alle områderne er spændende og har potentiale. Nu er det vigtigt at opkøbe endnu mere diversificeret viden, fordi vi skal dele forskellige virksomhedsområder med nye konkurrenter. Vores 2040-vision, der hedder 'Beyond ceramics, eXceeding imagination' (ud over keramik, langt ud over fantasiens grænser) giver virksomheden den retningslinje, den skal bruge for at genopfinde sig selv og opnå en drastisk forandring, der går langt ud over den nuværende virksomhed. Med vores langsigtede ledelsesplan, der hedder 'NITTOKU BX' har vi fastsat milepælene for de næste 10 år, som skal oplyse vejen fremad, til vi når vores virksomhedsvision. 'NITTOKU BX' vil sikre, at vores virksomhed etablerer stærke forretnings søjler inden for fire forskellige forretningsområder, som skal sikre vores konkurrencedygtighed på langt sigt. Arbejdet frem mod disse mål vil gøre det muligt for NGK SPARK PLUG at bidrage til samfundet, styrke vores fundament og udnytte nye forretningsmuligheder.

7. Kan du fortælle os mere om disse forretnings søjler?

DG: Disse fire stærke forretnings søjler er: 'Miljø og energi', 'Mobilitet', 'Medicinalvarer' og 'Kommunikation', og de er baseret på FN's 17 verdensmål ('Sustainable Development Goals'/SDG'er). Men vores kernekompetencer i dag skal bane vejen for udviklingen af innovative og spændende løsninger inden for disse fire områder. For mig vil den mest spændende transformation ske inden for 'Mobilitet', da vores virksomhed allerede har et meget stærkt fodfæste inden for bilindustrien, der er ved at gennemgå en radikal forvandling. Vi vil fortsat spille en stor rolle inden for 'Mobilitet' i fremtiden. Vi vil udvide vores sortiment, eksempelvis ved at tilbyde vedligeholdelsesservice, der passer til vores kunders livsstil, samt mobilitet-som-service (Mobility-as-a-Service/MaaS), der skal opfylde specielle behov. Vores rødder inden for keramik vil

derudover fortsat yde et væsentligt bidrag til virksomheden, idet keramiske komponenter bruges til at forbedre den elektriske energi i elbiler.

8. Hvad er de primære målsætninger ifølge planen for de næste 10 år?

DG: I de seneste 10 år har vi gjort store fremskridt som virksomhed inden for vores nuværende virksomhedsområder. Det vil derfor være en primær langsigtet målsætning at transformere vores virksomheds portefølje og investere i nye virksomheder. Disse milepæle vil gå hånd i hånd med en præcisering af vores ansvar som organisation samt skabelsen af en stærk 'Change with Will'-kultur (ændring med vilje) i vores virksomhedsmiljø for at skabe rammerne for vores vision.

9. Kan du fortælle mere om virksomhedens planer om at fremme en kulturreform og diversitet med hensyn til medarbejderne?

DG: At fremme en kulturreform og diversiteten i vores virksomhed betyder, at vi skal opbygge en arbejdsstyrke, der afspejler vores forskelligartede image globalt set. Det betyder, at vi skal være en mere progressiv virksomhed, hvor det at have fælles værdier til fordel for alle medarbejdere har fortrinsret. Som en virksomhed, hvor medarbejderne har mulighed for at tænke ud af boksen og tage risici. Det betyder også, at vi skal sørge for at få flere kvinder i ledende stillinger. Og det samme gælder for udenlandske medarbejdere hos os. Det skal altid være den bedst egnede, der får jobbet.

10. Ledelsesfilosofien var ind til i dag 'Nittoku-vejen'. Hvordan vil den være afspejlet i den nye vision 'NITTOKU BX'?

DG: 'Nittoku-vejen' vil fortsat være vores filosofi, som indeholder og forklarer vores fire virksomhedsværdier: 'Gør oprigtigt dit bedste', 'Tro på dine egne evner og handl selvstændigt', 'Arbejd sammen med mennesker i hele verden, og udnyt hinandens forskelligheder' og 'Hav et værdsat ønske og før det ud i livet, helt til slut'. De udgør grundlaget for vores 2030 langsigtede ledelsesplan 'NITTOKU BX': De to bogstaver 'BX', der kommer fra 2040-vision 'Beyond ceramics, eXceeding imagination' (ud over keramik, langt ud over fantasiens grænser), er blevet tilføjet for at vise vejen de næste 20 år. I den periode vil vi blive en virksomhed, der lever sammen med verden og samfundet, som har forskellige medarbejdere, der afspejler vores 'Change with Will'-kultur (ændring med vilje).

11. 'Beyond ceramics, eXceeding imagination' (ud over keramik, langt ud over fantasiens grænser) er den langsigtede vision frem til 2040. Hvordan vil du beskrive denne nye retning?

DG: Denne vision opsummerer helt perfekt de nye og spændende retninger, NGK SPARK PLUG går i. Selvom vores virksomhed har sine rødder i produktionen af keramik, vil vi transformere virksomheden til at blive en multi-facetteret organisation, der består af passionerede personer, der arbejder tæt sammen for at løse udfordringer og for at skabe et bedre samfund. NGK SPARK PLUG vil blive en virksomhed, der går ud over fantasiens grænser, med teknologi, der sprænger alle grænser.

Slut

Bemærkninger til redaktører

Om NGK SPARK PLUG:

Internationalt: NGK SPARK PLUG er en af de førende leverandører af keramiske produkter til bilindustrien og teknisk keramik med hovedsæde i Nagoya, Japan, samt salgsafdelinger og fabrikker i hele verden. Virksomhedens bilsektion, der er specialiseret i tændings- og sensorteknologi, leverer originaludstyr til kunder i hele verden. Til reservedelsmarkedet omfatter virksomhedens sortiment tændrør, gløderør, tændspoler og tændkabler, der sælges under navnet NGK Ignition Parts. Virksomheden tilbyder iltensorer (inkl. NOx-sensorer), EGTS-sensorer, MAF- og MAP-sensorer samt motorhastigheds- og positionssensorer under navnet NTK Vehicle Electronics. Virksomhedens afdeling for keramiske produkter til bilindustrien og teknisk keramik med over 16.400 medarbejdere har en årlig omsætning på i alt 3,7 mia. euro i hele verden. NGK SPARK PLUGs omsætning i EMEA-regionen udgør 27 % af den samlede omsætning. NGK SPARK PLUG er repræsenteret på samtlige kontinenter og har 43 koncernselskaber, 33 fabrikker og fem tekniske centre.

Reservedelsmarkedet EMEA: NGK SPARK PLUG har oplevet stor vækst på reservedelsmarkedet, siden virksomheden skiftede fra kun at sælge motorcykeldele til også at betjene bilsektoren i 1970'erne. Med enestående fokus på kvalitet, teknologi og forskning og udvikling er virksomheden blevet verdens største leverandør af tændrør og iltensorer samt førende leverandør af gløderør, tændspoler og tændkabler samt anden sensorteknologi. Som en del af organisationen står NGK SPARK PLUGs regionale hovedkvarter i den tyske by Ratingen for reservedelsmarkedet i Europa, Mellemøsten og Afrika. I EMEA-regionen har virksomheden seks regionale selskaber og mere end 1.000 medarbejdere samt to fabrikker i Frankrig og Sydafrika samt et teknisk center i Tyskland.

Du kan få yderligere informationer på: <http://www.ngkntk.com/>

Du kan få yderligere informationer ved at kontakte:

Annika Lustig, Specialist PR &Events, Aftermarket EMEA, NGK SPARK PLUG EUROPE GmbH
Harkortstr. 41, 40880 Ratingen, Tyskland, AG Düsseldorf HRB 43118
Tlf.: +49 (0) 2102 974 152 E-mail: a.lustig@ngkntk.de

Mikael Lyckberg, Area Manager Nordic, NGK SPARK PLUG EUROPE GmbH
Harkortstr. 41, 40880 Ratingen, Tyskland, AG Düsseldorf HRB 43118
Tlf.: +46 (0)18 55 66 20 E-mail: m.lyckberg@ngkntk.se