

China fordert die Strategen heraus

Das boomende Reich der Mitte ist Chance und Herausforderung zugleich. Dieses Thema beherrschte die Vorträge und Diskussionen der VDI-Spritzgießertagung



Podiumsdiskussion zu Erfolgsaussichten in China, Schwierigkeiten und Lösungen: Roland Grassler, Managing Director China bei Kunststoff Helmbrechts (v.l.), Prof. Helmar Franz, Mitglied des Vorstands Haitian International, K-ZEITUNG-Herausgeber Joachim Rönisch als Moderator, Dr. Ulrich Liman, Senior Vicepresident R&D Bayer Material Science China, und Joachim Köbelin, Business Development Manager Asmoplast Engineering GmbH Foto: K-ZEITUNG

Aufbruch Das Thema China beherrschte die Vorträge und Diskussionen auf der VDI-Jahrestagung „Spritzgießen 2013“ in Baden-Baden. Das Themenspektrum spannte in diesem Jahr den Bogen von der Werkzeugbeschaffung und der Qualitätssicherung im Einkauf über den Patent- und Produktschutz bis hin zur Standortauswahl in Fernost. Daneben liefen die technisch motivierten Vorträge zu innovativen Technologien wie beispielsweise zur Prozessoptimierung, zur Herstellung optischer Bauteile oder zum Spritzgießen mit Endlosfaserverstärkung. Auf die Erfolgsfaktoren für Unternehmen des Mittelstands wies Prof. Ansgar Jaeger, Fachhochschule Würzburg-Schweinfurt und Vorsitzender des VDI-Fachausschusses Spritzgießtechnik, zur Eröffnung der Tagung hin. Innovationsfähigkeit, Dienstleistungsmentalität, Produkte im Qualitätswettbewerb und internationale Präsenz sind die Stärken, die erfolgreiche Fertigungsunternehmen ausmachen. Und diese strategischen Themen sind derart entscheidend, dass sich ihnen auch der Technologieverantwortliche nicht verschließen kann. „Wir müssen uns auch in diese Unternehmensentscheidungen einmischen“, insistierte Jaeger vor den Tagungsteilnehmern.

Jagd nach billigem Werkpersonal nicht nachhaltig

Gleichzeitig warnte Jaeger vor einseitigen Internationalisierungsstrategien. Laut einer Erhebung der Hochschule Karlsruhe und des Fraunhofer-Instituts für System- und Innovationsforschung geschehen Produktionsverlagerungen heute vorrangig mit dem Ziel, die Lohnkosten zu drücken. Mittlerweile komme jedoch auf jeden vierten Verlagerer ein Unternehmen, das seine Produktion nach Deutschland zurückholt. Eine positive Ausnahme bilde der Standort China mit einer niedrigeren Rückkehrerquote. „Wer nicht nur billiges Personal sucht, sondern auch Interesse für die lokalen Märkte entwickelt, der richtet sich nachhaltig aus“, deutete Jaeger die Daten. Mehr Verständnis für die chinesische Sicht der Din-

ger Lohnkosten zu setzen sei eher nicht zielführend; stattdessen sei die Teilnahme am dynamisch wachsenden Markt China ein vernünftiges Geschäftsziel. Franz warnte allerdings davor, die Lokalisierung der Fertigung und die Nutzung lokaler Lieferanten anzugehen, ohne das Produkt anzupassen. „Man muss auf die Kunden eingehen und auch auf Liefermöglichkeiten vor Ort“, erklärte Franz. Der Einsatz chinesischer Ingenieure sei hilfreich, wenn diese am

Standort heimisch sind. „China ist ein Vielvölkerstaat mit über 50 Volksgruppen. Nicht jeder kann jeden Dialekt verstehen oder kommt mit den örtlichen Ernährungsgewohnheiten klar“, verdeutlichte Franz. Eine große Hilfe könne es sein, einen lokalen Anbieter zu übernehmen – Tausende taiwanische Unternehmen hätten sich so in China angesiedelt. **GR**
» Lesen Sie zur Podiumsdiskussion „Standort China“ und zur Werkzeugbeschaffung weiter auf Seite 10.

motan® 
colortronic®

VON KLEINSTEN BIS ZU GRÖSSTEN MENGEN

 think materials management

GRAVIPLUS - ideal für jeden Durchsatz