



Mehr über Kunststoffe finden Sie **hier**

### Weitere Services der K-ZEITUNG

Kostenfreier Newsletter

Auf Tablet-PCs und Smartphones  
kostenfrei lesen

# Ein Blick über den Tellerrand

Ein entscheidender Erfolgsfaktor des Unternehmens Asmoplast ist die globale Orientierung. Wie der Formenbau in Fernost zur Erfolgsgeschichte wird, erörtert Geschäftsführer Simon Zügel in einem China-Check-up

**Internationalisierung** Die Vor- und Nachteile bei einer Produktion im Reich der Mitte sind vermeintlich bekannt. Aber ist dem wirklich so? Simon Zügel, Geschäftsführer der Asmoplast Engineering GmbH mit Standorten in Deutschland und China, nimmt zu drei wichtigen Punkten Stellung und verrät, wie Sie Chancen nutzen und Risiken beseitigen können.

## Die rechtliche Situation

Für Unternehmen stellt vielfach bereits die rechtliche Situation eine unüberwindliche Hürde dar. „Absolut nachvollziehbar“, findet Simon Zügel, der in seiner über 15-jährigen Unternehmertätigkeit im chinesischen Wirtschaftsraum schon so einiges erlebt hat. „Insbesondere bei einem Direkt-einkauf in China können Unternehmen Schiffbruch erleiden. Fehlende Transparenz und Vertragssicherheit sorgen für manch alpträumbehaftete Nächte. Unsere Kunden schlafen dagegen bestens. Vertragspartner ist mit Asmoplast ein deutsches Unternehmen. Dank der damit verbundenen Seriosität wird absolute Sicherheit in allen rechtlichen Fragen garantiert. Wir empfehlen ausdrücklich, bei Produktionen in China auf einen erfahrenen Partner zurückzugreifen, der in beiden Märkten zu Hause ist.“ Große Skepsis überwiegt nach wie vor bei Fertigungen in China. Anspruch und Wirklichkeit klaffen



**Simon Zügel, Geschäftsführer Asmoplast: „Wir nutzen unser Know-how ‚made in Germany‘ für einen perfekten Ablauf der Projekte.“**

Foto: Asmoplast

teils weit auseinander, so manch vermeintlich günstige Herstellung hat sich als teures Vergnügen demaskiert. „Nicht eingehaltene Versprechen, Mängel in der Produktion oder fehlende Liefertreue – alles ist möglich“, erwidert dazu Simon Zügel.

## Know-how made in Germany

„Dies kann, muss aber nicht sein. Unser Know-how made in Germany nutzen wir für einen perfekten Ablauf der Projekte. Der gesamte

Prozess von der Projektierung über die Herstellung bis hin zur Lieferung wird von uns gesteuert und überwacht. Damit wird Qualitätssicherheit in allen Phasen gewährleistet. Ein gekonntes Projektmanagement, langjährige und gewachsene Partnerschaften in China sowie die unersetzliche Präsenz vor Ort sind entscheidende Komponenten für das Gelingen. Finden diese Bausteine Berücksichtigung, können die Erwartungen deutscher Unternehmen erfüllt werden. Ob es sich nun um technisch schwierigere Spritz-

gießwerkzeuge, Mehrkomponenten- oder Prototypenwerkzeuge mit schneller Realisierungsdauer handelt.“

## After-Sales-Service

Der Einkauf in China ist erfolgt, das Werkzeug angekommen. Und dann? Oftmals müssen kleinere Korrekturen durchgeführt, Teile angepasst oder das Werkzeug gewartet werden. Da dies in der Regel schnell erfolgen muss, ist eine Rücksendung nach China keine wirkliche Option. „Ein nicht zu unterschätzendes Problem.“ Auch für Asmoplast war dies laut Simon Zügel ein Thema.

„Und das sind wir angegangen. Mit dem eigenen Formenbau sowie dem angegliederten Spritzgießtechnikum bieten wir unseren Kunden im After-Sales-Service ein umfassendes All-inclusive-Angebot. Auf diese Nachhaltigkeit sollte meines Erachtens jedes Unternehmen beim Einkauf in China achten.“

## Resümee

Der Formenbau in China ist empfehlenswert, aber mit Augenmaß! Damit sich Projekte zu einer Erfolgsgeschichte entwickeln, bedarf es eines Partners wie beispielsweise Asmoplast, der seine Wurzeln im heimischen Markt hat und sich im fernöstlichen Wirtschaftsraum bestens auskennt. si

Asmoplast | Halle A2, Stand 318

 [www.asmoplast.com](http://www.asmoplast.com)