

WARUM GEHEN SIE NACH CHINA, HERR MÜRDTER?

Herr Mürdter, was bezwecken Sie mit Ihrem Engagement in China?

Unser Engagement in China hat zwei wesentliche Ansatzpunkte: Einerseits fertigen wir Werkzeuge für den chinesischen Markt, die in der Regel direkt von Kunden in Europa für ihre Fertigungsstätten bei uns in Auftrag gegeben werden. Andererseits beschaffen wir in China Werkzeuge für Kunden, die kostengünstig Werkzeuge aus Asien beziehen möchten. Komplexe Werkzeuge oder Projekte, die ein entsprechendes Know-how voraussetzen, können noch nicht komplett in Asien umgesetzt werden. Längerfristig wird sich dies sicherlich ändern, so dass künftig wohl mehr Werkzeuge aus Richtung Asien nach Europa geliefert werden als umgekehrt.



Normann Mürdter ist Geschäftsführer der Mürdter Werkzeug- und Formenbau GmbH und der Mürdter Metall- und Kunststoffverarbeitung GmbH in Mutlangen.

Bedeutet ein Engagement in China nicht, einen potenziellen Gegner im Wettbewerb schlau zu machen – also letztlich den Standort Deutschland zu schwächen?

Ausgangspunkt für die Beschaffung von Werkzeugen in China ist die eindeutige Forderung der Kunden, so dass wir zunächst einmal gezwungen sind, unsere Lieferanten zu qualifizieren, solange dort das entsprechende Wissen nicht vorhanden ist. Aber auch die Lieferung von Werkzeugen nach China ist mit einem Know-how-Transfer verbunden, da ja mit jedem Werkzeug eine vollständige Konstruktion samt umfassender Dokumentation über eingesetzte Materialien und Normteile geliefert werden muss. Da aber in China die gleichen Fahrzeugmodelle wie in Europa gebaut werden, lässt sich dieser Transfer sowieso nicht verhindern.

Was bedeutet das für die Werkzeugbauer?

Ein europäischer Werkzeugbaubetrieb trifft weniger eine Entscheidung darüber, ob er die Wettbewerber in Asien qualifizieren möchte, als vielmehr darüber, ob er asiatische Partner in der Wertschöpfungskette integrieren will. Im übrigen ist diese Integration nicht in allen Fällen sinnvoll durchführbar. Technisch anspruchsvolle Werkzeuge, Werkzeuge mit hohem Entwicklungsaufwand vor Ort in Europa und Projekte mit kritischen Terminpfaden im Rahmen von Simultaneous-Engineering-Aktivitäten werden auf Grund der Entfernung auch in Zukunft nicht vollständig aus Asien geliefert werden können.

Sie gehen auf die Asiamold. Würden Sie Ihren Kollegen guten Gewissens raten, da auch hinzugehen?

Nachdem wir bereits einige Werkzeuge nach China geliefert haben, möchten wir weitere Kontakte mit möglichen weiteren Kunden knüpfen. Welche konkreten Möglichkeiten sich daraus ergeben, muss sich erst noch zeigen. Deshalb kann ich auch noch keine Empfehlung für andere Werkzeug- und Formenbauer geben. Eines können wir aus unseren jetzigen Erfahrungen jedoch sagen: Wer kurzfristige Erfolge sucht, wird mit einem Engagement in China typischerweise nicht zufrieden sein. Und wer nicht bereit ist, deutlich höhere personelle und zeitliche Aufwendungen als üblich in ein konkretes Projekt zu investieren, läuft Gefahr zu scheitern. *Rw*