

Interview mit Rainer Jung, Geschäftsführer der OPS-Ingersoll GmbH

„WIR HIER IN DEUTSCHLAND SIND WELTWEIT DIE KNOW-HOW-TRÄGER“

Globalisierung: OPS-Ingersoll in Burbach ist mittlerweile in den wichtigsten Märkten des Werkzeug- und Formenbaus bestens aufgestellt – in Deutschland und den übrigen Ländern Mitteleuropas ebenso wie in Amerika und Asien. Übrigens gerade auch in China. Wir haben mit Geschäftsführer Rainer Jung über die weltweite Situation im Werkzeug- und Formenbau gesprochen.



„Das deutsch-chinesische Verhältnis ist ausgezeichnet.“

Rainer Jung, OPS-Ingersoll

Hinzu kommt, dass es in China etwa 50 000 Formenbauer gibt. Davon sind aber nur zwei bis drei Prozent auf deutschem Niveau. Und genau das sind unsere Anwender. Diese Formenbaubetriebe machen Vielfachformen, legen großen Wert auf Prozesssicherheit und interessieren sich deshalb für Automation.

OPS-Ingersoll macht bereits 40 Prozent des Umsatzes mit Aufträgen aus China, Tendenz weiter steigend. Wie können Sie dann künftig noch den deutschen Markt bedienen?

Der deutsche Markt ist uns nach wie vor sehr wichtig, denn wir hier in Deutschland sind weltweit die Know-how-Träger. Unser Formenbau hat gegenüber dem chinesischen mehr als 30 Jahre Erfahrung voraus. Diese Erfahrung hat dazu geführt, Formen komplexer zu gestalten, kontinuierlich zu verbessern und auch die Schussgrößen zu steigern. Das ist unsere Stärke. Deshalb müssen wir die rund 5000 Unternehmen in Deutschland so bedienen, dass sie diese Technologieführerschaft weiter ausbauen können. Deshalb sehe ich keine Konfliktsituation, sondern eher Chancen für uns und den Formenbau. Wir selbst planen jedoch keine Produktion in China.

Herr Jung, Sie haben kürzlich die weltweit größte voll automatisierte Fertigungsanlage im Bereich Werkzeug- und Formenbau im chinesischen Shenzhen installiert. Was unterscheidet den chinesischen vom deutschen Werkzeug- und Formenbau?

Zunächst ist es in unserem konkreten Fall so, dass in China eine Vielzahl von gleichen Werkzeugen hergestellt wird. Denken Sie nur an Smartphones, iPads oder auch an weiße Ware. Das wird heute alles in China produziert. Das heißt, im chinesischen Werkzeug- und Formenbau ist alles größer, und man denkt in anderen Stückzahlen. Ein gravierender Unterschied zu Deutschland ist aber noch sicher der, dass in China in den vergangenen zwei Jahren die Lohnkosten nahezu dramatisch gestiegen sind. Gute Mitarbeiter haben da Lohnzuwächse von 10 bis 15 Prozent.

Wie wird sich das weiter entwickeln?

Das wird nach meiner Meinung dazu führen, dass in zirka sechs Jahren das Lohnniveau ähnlich dem unseren sein wird.

Wo sehen Sie global Chancen und Risiken?

Nun, früher wurden Formen für die USA nahezu ausschließlich in China gefertigt. Das hat sich in den vergangenen zwölf Monaten stark geändert. Die Amerikaner sind zu ihren Wurzeln zurückgekehrt, sie bauen wieder eigene Werkzeugbaukapazitäten auf. Wir konnten in USA wieder Fuß fassen, haben bereits sieben EDM-Anlagen geliefert und werden noch weitere 20 in diesem Jahr in die USA liefern. In Korea ist der Markt im IT-Bereich interessant, hier haben wir einen Partner gefunden, mit dem wir diesen Markt angehen werden. Damit bedienen wir – außer Japan – die wesentlichen Märkte des Werkzeug- und Formenbaus.

Ein aktuelles Thema ist die Automation mit Mehrmaschinenanbindung. Sind da kleine und mittlere Unternehmen im Werkzeug- und Formenbau nicht finanziell überfordert?

Das glaube ich nicht. Wir haben uns den zwei primären Themen gestellt. Das eine ist eine Einstiegslösung in der Automa-

tion für Losgrößen eins bis zwei. Hier kommt seit Jahren sehr erfolgreich unser MoldCenter zum Einsatz. Das andere ist die Linienautomation. Die ist modular aufgebaut. Das heißt, die Grundmodule hierfür sind auch für den kleinen Werkzeugbau noch bezahlbar. Sicher werden hauptsächlich größere Unternehmen in die High-End-Lösung investieren. Aber ich denke, diese Anlagen gehen eher in Märkte wie China.

Einige kleinere deutsche Werkzeugbauer, etwa Rebhahn in Kronach, setzen aber auch auf eine Linienautomation ...

Ja, aber genau das ist doch der Punkt: Bei Rebhahn wurde vor Jahren entschieden, mit einer Grundversion zu starten. Mit unserem modularen Aufbau konnten an diese Automation so im Laufe der Jahre sukzessive Maschinen angebunden werden. Deshalb bieten wir für solche Unternehmen ja eine Einstiegsversion. Und den Ausbau kann dann jeder je nach finanzieller Lage fortführen.



„Es wird schon bald keinen Sinn mehr machen, für den deutschen Markt Werkzeuge in China herzustellen.“

Rainer Jung, OPS-Ingessoll

würde dem klassischen deutschen Werkzeug- und Formenbau davon eher abraten. Interessanterweise war der Auftraggeber für das Shenzhen-Projekt ein taiwanesischer Konzern. Die Zusammenarbeit mit den Taiwanesen lief übrigens sehr gut: Wir haben den Auftraggeber persönlich kennengelernt und konnten mit unserem Konzept überzeugen. So hatten wir sehr schnell einen Vertrauensbonus.

Bei einem Engagement in Asien befürchten viele – oft zu Recht – einen Know-how-Verlust, Plagiate oder auch Rechtsunsicherheit. Belastet Sie das nicht?

Nein. Man muss hier sicher differenzieren. Uhren beispielsweise werden kopiert, was das Zeug hält. Da sind die Chinesen sicher Meister im Kopieren. Bezogen auf unsere Maschinen glaube ich aber, dass das nicht kopierbar ist. Zum einen stecken da Jahrzehnte an Know-how drin, und zum anderen gibt es keinen Zugang zu unser „Blackbox“. Die Chinesen sind außerdem noch nicht so weit, die erforderliche Qualität in die Maschinen zu bringen.

Ist für die Linienautomation der Beratungsaufwand nicht sehr hoch?

Das war nur am Anfang so, denn es ist ziemlich aufwändig, die gesamte Technologie einzubinden und Anwender davon zu überzeugen. Es geht aber doch meist darum, mit welchem Tool Geld verdient wird, wie wirtschaftlich die Anlage arbeitet. Das ist heute wesentlich einfacher und transparenter. Dabei konzentrieren wir uns auf unsere Technologien wie die Eagle-Technologie oder auch das HSC-Fräsen. Das beherrschen wir. Wenn allerdings mehrere komplette Einheiten eingebunden werden müssen, nehmen wir kompetente Kooperationspartner wie Erowa mit Paletten, Magazinen oder Robotern und Zwicker-Systems mit den übergeordneten Software-Tools ins Boot.

Macht es für deutsche Unternehmen wirklich Sinn, ihre Wertschöpfungskette in China auszubauen?

Für große Unternehmen ist es sicher ein Muss, die müssen präsent sein. Für die kleineren dagegen ist es schon sehr schwierig. Deshalb produzieren wir auch nicht in China. Ich

Gilt das auch für den Werkzeug- und Formenbau?

Was den chinesischen Werkzeug- und Formenbau als Wettbewerb zu Deutschland angeht, da ändert sich gerade Einiges. Für den chinesischen Werkzeug- und Formenbau ist Deutschland zwar bereits der drittgrößte Markt. Aber in China steigen die Löhne enorm. Früher wurde unendlich gearbeitet, heute sind das nur noch 40 Stunden die Woche, und Sozialbeiträge werden inzwischen auch bezahlt. Und zu guter Letzt kommen auf die Preise der Werkzeuge auch noch die Frachtkosten. Deshalb: Es wird schon bald keinen Sinn mehr machen, für den deutschen Markt Werkzeuge in China herzustellen.

Ist China für Sie also eher Chance oder Risiko?

Ganz klar eine Chance, denn das deutsch-chinesische Verhältnis ist ausgezeichnet. Wir haben es zudem viel leichter, in China ein Produkt zu verkaufen, als beispielsweise Japan. Vom Bedarf und der rasanten Entwicklung in China brauchen wir ja gar nicht sprechen. ←

SCHLAUCHBEUTELB LISTERVERPACKUNG

Wir machen komplexe Sachverhalte regelmäßig transparent. Zuverlässig und mit höchster redaktioneller Qualität. Deshalb sind die Fachzeitschriften und Online-Portale von moderne industrie in vielen Bereichen von Wirtschaft und Industrie absolut unverzichtbar für Fach- und Führungskräfte.

mi verlag
moderne industrie
erfolgsmedien für experten

verlag moderne industrie GmbH
Justus-von-Liebig-Str. 1
D-86899 Landsberg

Tel. +49(0)8191/125-0
Fax +49(0)8191/125-444
www.mi-verlag.de