

Zukunftschance Globalisierung

Risikoarme Wege ins Ausland oder wieviel Präsenz ist nötig?

Dipl.-Ing. Michael Weigelt, Bietigheim-Bissingen

Vortrag auf dem 10. Zulieferforum der Arbeitsgemeinschaft Zulieferer, Bad Homburg v.d. Höhe am 01. Februar 2005



- **Weigelt & Söhne GmbH & Co. KG**
- **Kooperationserfahrung und Strategie**
- **Die Standortwahl und die Art der Bindung**
- **Fragestellungen zu Asien**



Weigelt & Söhne GmbH & Co. – Gustav-Rau-Str. 21 – 74321 Bietigheim-Bissingen
Telefon 07142/75-0 – Telefax 07142/75-295 – <http://www.weigelt.com> - vertrieb@weigelt.com

- 1906 Gründung des Unternehmens in Worms
- 1962 Herstellung spritzgussgefertigter Kunststoffteile
- 1983 Beginn der Fertigung von Gummi-Formartikeln, Gummi/Kunststoff- und Gummi/Metall-Verbindungen
- 1985 Erste Flüssig-Silikon-(LSR)-Verarbeitung in Verbindung mit Kunststoffen zu Formteilen
- 1996 Zertifizierung nach DIN 9001
- 2002 Zertifizierung aller Standorte nach ISO/TS 16949

Stanzteile aus zelligen Materialien



**Rückleuchtendichtungen
aus Zellkautschuk**



**Materialvielfalt für Dicht-
und Dämmaufgaben**





**Motorhalter aus
Kunststoff und Silikon**



**Faltenbalg zur
Schiebedachverblendung**



**Zusatzhandgriff für
Elektrowerkzeuge**



**Lüftungsklappen in
2-Komponententechnik**



Ausbau von **Bietigheim** als

- Entwicklungszentrum für Kunststoff-, Silikon- und Gummiformteile, Modulen und automatisierten Montageprozessen
- Internationale Spritzguß – Werkzeugbeschaffung
- Ausbau von Projektierungs – und Beschaffungskompetenz von Periferie- und Konfektionieranlagen

Produktionsstandort für:

- Stanzteile aus weichen Materialien
- Silikonspritzguß
- Vollautomatisierter Ein- und 2K-Spritzguß
- Prozeßanläufe

Ausbau von **Stribro** als Produktionsstandort für:

- Stanzteile aus weichen Materialien
- Einkomponenten-Spritzguß für kleine Schließkräfte
- Konfektionierung, Montagearbeiten und personalintensive Dienstleistungen

Ausbau von **Pribram** als Produktionsstandort für:

- Ein- und Mehrkomponenten-Spritzguß für große Schließkräfte
- Konfektionierung, Montagearbeiten und personalintensive Dienstleistungen
- Werkzeugbau

Festlegung der Zielsetzung für den Standort:

- Kostengünstig produzieren
- Markterschließung
- (Erzwungene) Nähe zum Kunden
- Sichern des Know-How
- ...



- Reicht die Managementkapazität für die geplante Globalisierung?
(Reise- + Vor-Ort-Zeiten)
- Ist die Organisation im Stammhaus auf die Steuerung externer Produktionsstätten vorbereitet?
 - Funktionierendes Managementinformationssystem
(Qualität, Finanzen und weiche Ziele) – Basel II
 - Sind die wesentlichen Abläufe beschrieben und können auf andere Standorte übertragen werden? (QM-System)
 - Ist die nötige Fremdsprachenqualifikation im Unternehmen vorhanden?
- Vorbereitung auf kulturelle Besonderheiten
„Spielgeld“ einplanen
- Minimierung des Risikos
 - Start mit vertrauensvollem Partner vor Ort
 - ROI-Planung
 - Notfallstrategie
 - Wachstumsstrategie
- Beteiligte Partner - Bindungsmöglichkeiten

	Fusion, Übernahme	Joint- Venture	Vertraglose Kooperation	Fremdvergabe (Outsourcing)	Desinvestition (Verkauf)
Kompetenz	steigt stark		steigt	sinkt	geht verloren
Kapital- aufwand	sehr hoch	hoch	gering		
Flexibilität	niedrig		hoch		niedrig
Komplexität der Aufgabe	sehr hoch		hoch	niedrig	
Bindung	Kapital- verflechtung	Kooperations- vertrag	Leitbild, Kultur, Spielregeln	Kaufvertrag	
Innen- verhältnis	Kontrolle		Vertrauen	Kontrolle	

Bild: Wettbewerbsfaktor Kooperation (C. Theis)

- Festlegen der Strategie
- Ressourcenprüfung und –festlegung
- Entscheidung für Art des Wegs ins Ausland
 - Kunden – Lieferantenverhältnis
↓
 - Betreibermodell
↓
 - Kooperation
↓
 - Joint-Venture
↓
 - Alleingang
- Vertragliche Absicherung der Schritte
- Festlegung der Zeitachse – Pufferzeiten!
- Kommunikationsplanung

Die Asienstrategie der Firma Weigelt



Asienstrategie – Vietnam im Vergleich insbesondere zu China

Nachteile:

- Es bleibt ein Transportweg, da Abnehmerindustrie im Land zu klein und mittelfristig sich im Vergleich zu China unterdurchschnittlich entwickeln wird.
- China ist dadurch kurzfristig als Abnehmerland nur über „europäische bzw. bestehende Kunden“ zu erreichen
- Für China müßte ggf. ein Vertriebsstützpunkt eingerichtet werden
- Vergleichsweise geringes Ausbildungsniveau, Ausbildungsleistung muss mit importiert werden
- Teurerer Industriepark, der aber weitgehend korruptionsfrei sein soll



Vorteile:

- Vietnam bietet ein günstiges Lohnniveau und ist in aller Voraussicht bei der Lohnentwicklung langsamer als China
- Durch den „Zwang zum Export“ ist egal ob der Abnehmer China, Japan Taiwan oder Australien heißt. Vietnam gilt in diesen Ländern als Low Cost Country, daran glauben auch die Chinesen, die auch in Vietnam investieren
- 100% Beteiligungen sind möglich
- Bisher fällt der Vietnamese nicht durch seine Plagiate auf, Produktschutz ist eher gewährleistet
- Vietnam steht noch nicht im zentralen Blickpunkt der Investoren – eine Überhitzung wie in China ist derzeit nicht zu erkennen (Keine massiven Lohnsteigerungen, Stromknappheit, ...)

**Der vollständige Vortrag kann über
Weigelt & Söhne bezogen werden.**

Für Rückfragen stehe ich gern zur Verfügung:

Michael Weigelt

michael.weigelt@weigelt.com

Tel: 07142-75-0 • Fax: 07142-75-295 • www.weigelt.com

Interessentenreise nach Vietnam 05. – 10.03.2005