

## Mittelständische Zulieferer in der Globalisierung

Unter diesem Motto tagte die deutsche Zulieferindustrie am 24. Januar 2012 im Rahmen des 16. Zulieferforums der Arbeitsgemeinschaft Zuliefererindustrie (ArGeZ) in Düsseldorf.

Dabei wurde deutlich, dass das Wachstum des Automobilabsatzes vorwiegend im außereuropäischen Ausland stattfinden wird, wengleich viele der dort abgesetzten Fahrzeuge noch in Europa entwickelt werden und damit im Zugriff der rd. 1 300 deutschen kunststoffverarbeitenden Unternehmen sind, die sich mit dem Segment der technischen Teile beschäftigen. So gehen schon rund 30 % der technischen Teile in den Export und ca. 15 % der im **GKV – Gesamtverband Kunststoffverarbeitende Industrie e. V./TecPart – Verband Technische Kunststoff-Produkte e. V.** organisierten Unternehmen sind bereits mit Produktionsstätten im Ausland.

Diese Entwicklung ist noch nicht zu Ende, ist sich **Michael Weigelt**, Geschäftsführer von GKV/TecPart, Frankfurt, sicher. Die Nachfrage nach unserem China-Seminar ist groß. Hier zeigt sich auch, dass der Fokus der Unternehmen bezüglich ihrer Auslandstrategie heute mehr auf Märkte gerichtet ist. Neben Standorten in Asien bleiben Standorte in Amerika für Produktionsstätten interessant. Für die meist mittelständischen Unternehmen ist der Aufbau einer Auslandsniederlassung eine enorme Herausforderung, wie Weigelt aus eigener Erfahrung weiß. „Meist wird sie dadurch einfacher, wenn dieser Weg mit einem Partner gegangen werden kann“. Dies zeigt sich an einigen erfolgreichen Beispielen aus Unternehmen des Verbandes. Insbesondere die Kooperation ermöglicht auch kleineren Mittelständlern den Sprung ins Ausland, der sonst nur von Unternehmen gegangen wird, die mehr als 100 Mitarbeiter beschäftigen.

Durch die Auslandsniederlassung kann die Kundenbindung erhöht werden, da die Unternehmen über die Möglichkeit der standortnahen Beratung in Deutschland und der Möglichkeit am optimalen Standort produzieren zu können, verfügen. „Optimal“ können dabei die Nähe zum Abnehmer bzw. Markt oder Kostenvorteile sein.

Mit den Auslandsproduktionsstätten kann oft ein Technologietransfer in die Wachstumsmärkte verhindert werden, weil durch die eigene Präsenz Einfluss auf die dortige Entwicklung genommen werden kann. Und wenn Technologietransfer stattfindet, dann eher durch Wissenstransfer über Kunden-Audits als über Kopien von Wettbewerbern.

Die Geschäftslage wird nach wie vor als überwiegend gut bewertet und auch die Erwartungen sehen eher eine Seitwärtsbewegung mit Tendenz zur leichten Verbesserung. Die Einschätzung von GKV/TecPart ist ein Umsatzzuwachs von 2 – 4 % gegenüber 2011, der jedoch weniger durch einen Produktionszuwachs getrieben ist, als vielmehr durch einen Anstieg der Kosten, die als Erbe aus 2011 übrig geblieben sind. Gestützt wird die positive Einschätzung auch aus den positiven Erwartungen der Abnehmerbranchen Automobil, Elektro, Medizintechnik und Maschinenbau.

### Adresse:

<http://www.gupta-verlag.com/allgemein/nachrichten/wirtschaft/11249/mittelstaendische-zulieferer-in-der-globalisierung>