

Powerspezialisten sichern den Standort mit Qualität, Zuverlässigkeit und Flexibilität

## Made in Germany: Ein Pfund, mit dem sich wuchern lässt

Der Faktor der geografischen Nähe zum Kunden, vor allem aus den Bereichen des Maschinenbaus, der Automation, der Gerätetechnik oder der Medizintechnik, zählt zu den traditionellen Pluspunkten der deutschen Stromversorgungsspezialisten. Weitere Chancen bieten sich abseits von Standardprodukten, bei kleinen und mittelgroßen Serien.

Die Stromversorgungsspezialisten kennen das: Ihr Produkt hat zwar in der Applikation des Kunden entscheidende Aufgaben zu bewältigen, speziell im kundenspezifischen Bereich werden Stromversorgungen jedoch erst relativ spät spezifiziert. Oft kommt es kurz vor der eigentlichen Serie noch zu notwendigen Änderungen, mechanischen Restriktionen, oder der Funktionsumfang wird erweitert oder abgeändert.

Wer innerhalb von zwei Stunden Kunden im Umkreis von 500

km betreuen kann, hat der Konkurrenz damit etwas voraus. Andererseits bietet die räumliche Nähe auch dem Kunden die Möglichkeit, sich sehr schnell persönlich von der Leistungsfähigkeit des Anbieters zu überzeugen – ein nicht zu unterschätzender Vorteil in Zeiten, in denen auch 100.000-Euro-Kunden auf Audits bestehen, bevor sie ihre Unterschrift unter das Vertragswerk setzen.

Über eines ist man sich im Kreis der deutschen Stromver-

sorgungsspezialisten aber auch einig, die Wettbewerbsfähigkeit beschränkt sich vor allem auf kleine und auf mittlere Seriengrößen. Kaum zu finden sind deutsche Anbieter auch im Bereich Tele- und Datenkommunikation, dieses Feld dominieren die Global Player.

Über die Frage, wie die deutschen Power-Spezialisten ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit und zugleich den Standort Deutschland stärken können, gehen die Ansichten in der Branche auseinander. Hilmar Kraus, Gründer der MTM Power Messtechnik Mellenbach, setzt auf eine hohe Fertigungstiefe am Standort Deutschland. »Wir fertigen ausschließlich in Deutschland

und bauen derzeit unsere Fertigungskapazitäten in Thüringen sogar noch aus«, beschreibt er seine Unternehmensphilosophie, und fährt fort: »Wer einmal mit dem Verlagern in Billiglohnländer beginnt, kommt aus diesem Kreislauf nicht mehr heraus. Das fängt in Tschechien oder Ungarn an und führt dann über Rumänien und die Ukraine irgendwann mal nach China«.

Ein so klares Votum für den Standort Deutschland können hier zu Lande jedoch nur diejenigen abgeben, die ein Produkt anbieten, zu dem es weltweit wenig oder gar keine Alternativen gibt. Zudem ist sicherlich eine gewisse Unternehmensgröße notwendig, damit sich die Verlagerung der Fertigung an einen Standort mit geringeren Lohnkosten wirklich auszahlt. Während also MTM Power dank seines thermoselektiven Vakuumvergusses mit dem Prädikat »Made in Germany« wuchern kann, oder Hermann Püthe, Geschäftsfüh-



Sandra Maile, Autronic

» Auch wenn wir lohnintensive Tätigkeiten nach Tschechien verlagert und damit Personal in Deutschland reduziert haben, sehen wir darin eine Maßnahme zur Arbeitsplatzsicherung in Deutschland, wenn auch in erster Linie für qualifizierte Mitarbeiter. «

render Gesellschafter der Spaur Schaltnetzteile ins Feld führt, dass für sein Unternehmen mit 3 Beschäftigten eine Verlagerung aufgrund der damit verbundene administrativen Aufwendungen unrentabel sei, stellt sich die Sachlage für die Mehrheit der deutschen Stromversorgungsspezialisten etwas anders dar.

So meint etwa Andreas Mielke, Geschäftsführer der Elektro Automatik Schaltnetzgeräte, das sich zwar der Standort Bremen in den letzten Jahren als rein deutsche Fertigung in den letzten Jahren im 19-Zoll-Standardbereich stabilisieren konnte, im OEM-Bereich jedoch die überproportionale Umsatzsteigerung der letzten Jahre nur durch die Nutzung der flexiblen deutschen Bestückungsdienstleister-Landschaft sowie durch Fertigungskooperationen mit thailändischen und chinesischen Bestückern möglich geworden sei. »Aus meiner Sicht ist es wichtig, für die fokussierten Märkte und Kunden die jeweil-

### Kommentar

## Standort Deutschland II

Glaubt man den Berichten in den Medien, ist es um den Patienten Deutschland schlecht bestellt: Werksschließungen, Arbeitsstellenabbau, Massenarbeitslosigkeit, Neuverschuldung, Hartz I bis IV, Heuschreckenplage – die Zukunft deutet auf Siechtum. Diese Entwicklung warf in unserer Redaktion die Frage auf: Wie ist es um die Elektronikindustrie in unserem Land bestellt? Ist der Standort Deutschland tatsächlich so schlecht, wie er gemacht wird?

Die Antwort darauf ist ein klares »Nein«. Zugegeben, wer nur auf die Lohn- und Lohnnebenkosten schießt, hat auf den ersten Blick Recht. Allerdings ist das eine sehr kurzsichtige Sichtweise. Ausschlaggebend für den unternehmerischen Erfolg sind nicht nur die Kosten, sondern auch die Qualität. Um

die zu erzielen, sind gut ausgebildete Mitarbeiter unabdingbar – Mitarbeiter, wie es sie hierzulande gibt.

Eines wurde in den Gesprächen aber auch klar: Die Politik soll zwar die Rahmenbedingungen schaffen,

sich aber ansonsten aus dem unternehmerischen Geschäft heraushalten. Mit populistischen Diskussionen wie der Heuschreckendebatte schaden die Politiker dem Standort Deutschland gewaltig. Mehr Sachlichkeit ist angebracht, und einige heilige Kühe wie Arbeitszeitregelungen und Kündigungsschutz müssen

geschlachtet respektive gelockert werden. Noch ist der Standort Deutschland nicht verloren, ganz im Gegenteil, allerdings ist es jetzt Zeit zu handeln.

Peter Wintermayr





passende Lösung durch die optimale Kombination des Entwicklungs-Know-hows mit verschiedenen Fertigungsstätten anzubieten. Dass diese nicht immer die eigenen sein müssen, versteht sich von selbst.

Diese Strategie verfolgt seit 1993 auch die Autronic Steuer- und Regel-Technik. Seither werden im tschechischen Zweitwerk alle Seriengeräte konventionell gefertigt. Am Standort Sachsenheim erfolgt noch der Prototypenbau sowie die komplette SMD-Fertigung im Mehrschichtbetrieb. Entwicklung und Materialwirtschaft sind in Deutschland verblieben, auf absehbare Zeit, so Sandra Maile, Vertriebsleiterin der Autronic, werde das auch für den Einkauf gelten. »Auch wenn wir lohnintensive Tätigkeiten nach Tschechien verlagert und damit Personal in Deutschland reduziert haben«, erklärt Maile, »sehen wir darin eine Maßnahme zur Arbeitsplatzsicherung in Deutschland, wenn auch in erster Linie für qualifizierte Mitarbeiter«. Langfristig sieht Maile nur bei Produkten mit höheren Anforderungen, etwa im Bahnbereich oder im semimilitärischen Markt, wirkliche Chancen für den Standort Deutschland.

»Wir setzen täglich alles daran, marktgerechte Produkte zu fertigen und unsere Fertigung auf Vordermann zu bringen«, beschreibt Jörg Herre von Gebrüder Frei den täglichen Wettbewerb. Dass allerdings auch die Fokussierung auf spezielle Anwendungsgebiete sowie auf kleine und mittlere Serien nicht immer Schutz vor dem Markteintritt global agierender Hersteller bietet, hat zuletzt das Beispiel der Medizintechnik gezeigt. Lange Zeit war dies eine Domäne heimischer Stromversorgungshersteller. Mit den massiven Einbrüchen im Telekommunikationsmarkt nach dem Jahr 2000 entdeckten jedoch auch die Global Player diese interessante Nische. Vor allem mit konfigurierbaren Plattformlösungen versuchen sie seither, auf diesem Markt verstärkt Fuß zu fassen.

Klaus Denis, Gründer und Geschäftsführer der MGV Stromversorgungen, hat diese Entwick-

lung in den letzten Jahren aus nächster Nähe beobachten können: »Wir haben 24 Jahre lang ausschließlich in Deutschland produziert, und das sollte auch in Zukunft so bleiben«, beschreibt er die jüngste Entwicklung seines Unternehmens. Vermehrt, so seine Beobachtung, drücken asiatische Anbieter auf den Markt, die den deutschen Volumenanbietern immer öfter Aufträge abnehmen.

Daraufhin wendeten sich diese mehr und mehr dem Segment der kleinen und mittleren Stückzahlen zu, eine klassische Domäne der MGV. Die Konsequenz war ein verstärkter Preiskampf. Ferner, so Denis, gibt es hierzulande immer mehr deutsche Anbieter, die zwar in Deutschland entwickeln, aber in Asien fertigen lassen. Um sein Unternehmen langfristig abzusichern, ging Denis

schließlich eine Partnerschaft mit Puls ein. Größere Serien werden in Zukunft nun in Tschechien gefertigt. Unabhängig von der jeweils gefundenen Lösung, sind sich die Mehrheit der deutschen Stromversorgungshersteller aber einig darin, dass der Standort Deutschland auch für ihre Branche mittel- und langfristig noch interessante Wachstumsmöglichkeiten bietet. (eg) ■