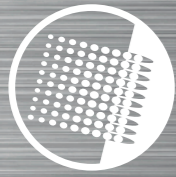


VAKUUM-WÄRMEBEHANDLUNG



PLASMA-NITRIEREN



BESCHICHTUNGEN



SERVICE & LOGISTIK

WERZ
SPEZIALHÄRTEREI
FÜR WERKZEUG & FORMENBAU

Werz Vakuum-
Wärmebehandlung GmbH & Co. KG
Trochtelfinger Straße 50
D-72501 Gtg.-Harthausen
Telefon +49 (0) 75 74/93 493-0
Telefax +49 (0) 75 74/93 493-15
Internet: www.werz.de
e-mail: info@werz.de

VDWF-Studienreise ans Kap: Die Branche in Südafrika sehnt sich nach mehr Know-how



«Die Historie hat gezeigt, dass wir selbständig eigene Projekte auf die Beine stellen können – weil wir es mussten: Wir waren gezwungen, uns Know-how im Werkzeug- und Formenbau anzueignen, da die Grenzen während des Apartheid-Regimes aufgrund des Handelsembargos ja geschlossen waren», sagt Bob Bond vom Institute for Advanced Tooling der Tshwane University of Technology in Pretoria. Man sei gut im Denken gewesen. Als sich aber 1994 die Grenzen öffneten, kam die Konkurrenz und es ging nach und nach die eigene Innovationskraft, beklagen die Werkzeug- und Formenbauer in Südafrika. Nun muss man sich bei den großen inländischen Industrien – wie bei der Verpackungsbranche oder bei den Schienenfahrzeugen – aufmachen, nicht auch weitere Marktsegmente ausländischen Unternehmen zu überlassen.

Der einwöchige Besuch der 12 VDWF-Delegierten hatte für die südafrikanischen Vertreter der um den Werkzeug- und Formenbau angesiedelten Verbände und Institutionen daher einen besonderen Stellenwert. Es gilt nämlich, ausländischen Unternehmen zu beweisen, dass Südafrika Potential für eine industrielle Fertigung im westlichen Sinne besitzt. Und man sei sehr wohl in der Lage

die nötigen Maßnahmen für eine konkurrenzfähige Werkzeug- und Formenbaubranche selbst wieder in die Hand zu nehmen. Zwar ein mutiger Aufbruch, der ihnen bevorsteht. Aber fundamental, um sich gegen den zunehmenden Druck aus dem Ausland – vor allem aus China – zu stellen.

Südafrika – ein Land der Gegensätze

Das Land ist voller Gegensätze, das fällt schon bei der Ankunft sofort ins Auge: Erste und Dritte Welt treffen sich immer wieder unmittelbar auf engstem Raum, zum Teil nur durch die Überquerung einer kleinen Straße getrennt. Die wunderschöne Landschaft, wie man sie nur aus Safaribüchern kennt, und die Herzlichkeit der Menschen wird von einem unübersehbaren Sicherheitsbedürfnis überlagert: Wohnanlagen sind ringsherum eingezäunt, Häuser mit Stacheldraht abgegrenzt. Aus Medienberichten wusste man schon um die heikle Sicherheitslage: In Johannesburg geben Firmen den Stadtkern auf, um in die abgelegene Peripherie in Industrieparks zu ziehen. Dort können sich alle Beteiligten geschützter fühlen.

In der Peripherie, in einer Lodge, waren auch die Delegierten der VDWF-Studienreise beherbergt. Nachts musste man sich zwar an die ungewohnte Geräuschkulisse der «neuen Nachbarn» rund um die Unterkunft gewöhnen: Auf dem Land können Zebras, Antilopen und die in Südafrika übliche Fauna hautnah erlebt werden.

Werkzeugbau soll wieder ein Exportgeschäft werden

«Wir haben extra die Temperaturen erhöht für den VDWF-Besuch in Südafrika», sagt Henk Snyman von der TASA, der Vereinigung der Werkzeugbauer des Landes, um alle Besucher willkommen zu heißen, lenkt aber bald das Hauptaugenmerk auf das Wesentliche: «Wir importieren etwa 80 Prozent der benötigten Werkzeuge. Nur noch 20 Prozent kommen aus dem Inland. Wir haben viele unserer Marktanteile an China und Europa verloren.» Und man müsse auch aufpassen, dass nicht noch mehr Know-how in dieser Branche verlorengehe, wenn man sich nur noch die Werkzeuge bereitstellen lässt.



Im 1997 gegründeten Automotive Supplier Park in Rosslyn werden den ansässigen Unternehmen – mit derzeit etwa 20000 direkten Arbeitsplätzen – Immobilien, technische Infrastruktur und Organisationsdienstleistungen angeboten. Einer der ansässigen Betriebe ist die MSSL Global RSA Module Engineering Limited, einer der größten Stoßfänger- und Außenspiegelproduzenten.





Bei MA Automotive in Rosslyn werden im großen Maßstab Karosserieteile für die in Südafrika produzierenden Automobilhersteller gefertigt. Ziel ist es, die Marke von derzeit jährlich etwa 500 000 bis im Jahr 2020 auf 1 200 000 produzierte Fahrzeuge zu setzen. Des Weiteren sollen dann auch gut 70 Prozent der Autos am Kap im Land hergestellt werden. Derzeit sind dies nur 35 Prozent. Zur Erreichung dieser Ziele hilft das südafrikanische «Automotive Industry Development Centre» den Unternehmen, global wettbewerbsfähig zu werden. 50 Firmen werden zurzeit von der Organisation mit gut 100 Mitarbeitern (60 davon Ingenieure) unterstützt.

Empfang am Tag der Deutschen Einheit: Einige Hundert Gäste lud der deutsche Botschafter Horst Freitag (hinten, Mitte) zu Bier, Würstchen, Sauerkraut, aber auch zu Kaffee und Kuchen ein.



Mehr als 80 Prozent der etwa 500 Werkzeug- und Formenbaubetriebe Südafrikas sind Kleinunternehmen mit weniger als 20 Mitarbeitern. Der nationale Markt ist anspruchsvoll, erklärt Dirk van Dyk: «Eigentlich benötigen wir dieselbe Qualität der Werkzeuge wie in Europa – sieben der großen Automobilhersteller produzieren hier in Südafrika. Zudem haben wir eine sehr hochentwickelte Verpackungs- und Konsumgüterindustrie.» Dyk ist der geschäftsführende Vorstand der südafrikanischen National Tooling Initiative (NTI).

Die Initiative, die als Public-private Partnership von der südafrikanischen Regierung und der TASA ins Leben gerufen wurde, hat kein geringeres Ziel als die Rehabilitation der angeschlagenen nationalen Branche. «Ein zurückgehender Tooling-Markt hat starke Auswirkungen auf die Konkurrenzfähigkeit unserer Industrie. Wir haben den Anspruch, Produkte mit unseren eigenen Rohmaterialien im Land herzustellen», sagt Dyk. Und langfristiges Ziel der südafrikanischen Werkzeugbauer sei es natürlich auch, in den Exportmarkt einzusteigen, Werkzeuge in deutscher Qualität, aber mit den niedrigen südafrikanischen Lohnkosten gefertigt, in den afrikanischen Nachbarstaaten – und dann auch in Asien, Amerika und Europa – anbieten zu können.



Interviews mit den Delegierten der VDWF-Studienreise finden Sie auf dem Internetportal des Verbands unter www.vdww-im-dialog.de.



Das Henne-Ei-Problem bei der Ausbildung

Wie für viele andere Branchen im Land ist für diesen Anspruch der Mangel an qualifiziertem Personal aber ein großes Problem. Dyk sieht deswegen den Ausbau der Aus- und Weiterbildung als einen der Schwerpunkte der NTI, damit sich die Fachkenntnis und die technischen Fähigkeiten der potentiellen Arbeitskräfte verbessern. «Beim Werkzeug- und Formenbau haben wir eine große Divergenz in der Ausbildung. Das, was unsere Werkzeugbauer können, haben sie sich meist selbst beigebracht», so Dyk. Die Fachkräfte sind nicht adäquat ausgebildet und Unternehmen vermissen zunehmend Konstruktions- und Ingenieurwissen, aber auch wirtschaftliches und organisatorisches Können bei ihren Mitarbeitern.

Hier zeigt sich das in Südafrika oft angeführte Henne-Ei-Problem: Wartet man zuerst auf die Aufträge der Industrie, um spezifisch auszubilden, oder muss man eine Basis gutausgebildeter Fachkräfte bereitstellen, damit Auftraggeber Vertrauen fassen? Man will in Südafrika engagiert sein und nichts unversucht lassen, um sich als attraktiver Partner darzustellen. «Eine unserer Anstrengungen ist es, die Ausbildung zum Werkzeug- und Formenbauer

als spezialisierte Fachrichtung anzubieten, um möglichen Investoren auch die Arbeitskräfte mit entsprechenden Fähigkeiten bieten zu können, die sie zur Erstellung ihrer hochwertigen Werkzeuge benötigen. Hier dienen uns die Systeme von der Lehre über die Meisterausbildung bis zur Hochschule aus Deutschland, England oder Australien als Vorbild», sagt Dyk.

Dennoch kämpfe man mit dem Problem der «niedrigen Erwartung»: Der schlechte Qualitätsstandard in der Facharbeiterausbildung in Südafrika tickt als Zeitbombe. Daher wird bei den Eignungstests in der Lehrlingsausbildung ganz genau hingeschaut. Der Fokus in der Rekrutierung liegt auf Englisch – nicht unerheblich für die angestrebte Internationalisierung der Branche –, Arithmetik und im zweiten Schritt bei räumlichem, logischem und technisch-sprachlichem Verständnis. Jeweils 50 Lehrlinge – 98 Prozent sind übrigens Schwarze, 30 Prozent weiblich – werden während ihrer Ausbildung dann von einer Bezugsperson betreut. Außerdem wird für jeden Lehrling im NTI-Programm bereits ein «Personalprofil» angelegt. Wichtigste und klar benannte Vermittlungspunkte auf der Metaebene sind hier: «Komme rechtzeitig, verbindlich und ohne Einfluss von Drogen oder Alkohol zur Arbeit.»

Besuch beim Kunststoff-Verband «Plastics|SA». Neben Öffentlichkeitsarbeit für eine bessere Wertschätzung des Rohstoffs – in Südafrika liegt die Recyclingrate von z.B. Kunststoffen unter 20 Prozent – betreibt der Verband mit 29 hauptamtlichen Mitarbeitern in Midrand (zwischen Johannesburg und Pretoria) ein eigenes Forschungs- und Ausbildungszentrum.





Automobilhersteller als Nukleus der Entwicklung

Ron MacLarty, Managing Director der Werkzeug- und Formenbaumesse AfriMold: «Die Jungen müssen in die Schulen und erfahren, wie wichtig und interessant der Beruf des Werkzeugmachers ist. Hände dreckig machen gehört hier dazu.» Ziel sei es, in Südafrika industriell fertigen zu können und den Fokus dabei auf Qualifikationsstandards und Mitarbeiterentwicklung zu legen. Die immer noch verbreitete Handarbeit im Werkzeug- und Formenbau sei nicht mehr vertretbar. «Der Umsatz und der Profit der Werkzeug- und Formenbaubetriebe in Südafrika ist gering», ergänzt Dirk van Dyk am Konferenztag, «jedoch seien die technologische Basis und auch die entsprechenden Maschinenkapazitäten gegeben, diese würden jedoch nur etwa mit 50 Prozent des Nutzungsgrads im Vergleich zu Europa auch eingesetzt. Limitierender Faktor für den Werkzeug- und Formenbau sei aber in Südafrika auch das Material. Metallwerkstoffe sind teuer, da jede Bestellung eigentlich eine Mindermenge ist.»

Doch eine positive Aufbruchstimmung ist im Land klar bemerkbar. Regierung, Technikverbände und Institutionen unterstützen Firmen bei ihren Unternehmungen in Südafrika, weil man sich bewusst ist, dass man die Technologie im Land benötigt. «Wir hätten ja sowieso keine Chance gegen die

deutschen Werkzeug- und Formenbauer, daher versuchen wir sie zu überzeugen, zu uns zu kommen. Und die lokale Industrie im Land zu unterstützen», sagt Dirk van Dyk mit einem Augenzwinkern.

Um die großen Automobilhersteller herum werden mit Hochdruck Infrastruktur, Arbeitskräfte sowie Hightech in Technologieparks bereitgestellt, um ausländische Zulieferer als Investoren anzulocken. Man will die Geschichte wiederholen – wie in der Mitte des vergangenen Jahrhunderts, wo viele Deutsche und Osteuropäer ins Land gekommen sind. 180 Millionen Rand, das sind immerhin etwa 18 Millionen Euro, der Industrie und der Regierung sind bereits in die verschiedenen Aspekte des NTI-Programms geflossen. Und erste Früchte scheinen die Anstrengungen auch bereits zu tragen: Bei einem gemeinsamen Workshop der VDWF-Delegierten mit südafrikanischen Werkzeug- und Formenbauern fallen auch immer wieder junge «angetriebene» Köpfe auf, die mit viel Passion ihre Branche vorantreiben wollen. So haben beispielsweise zwei Anfangsdreißiger vor drei Jahren einen Formenbaubetrieb gegründet. Ihr erstes Projekt konnten sie bei VW platzieren. Tagsüber arbeiteten die beiden Jungunternehmer als Konstrukteure und nachts haben sie bei Kollegen Maschinenstillstandszeiten genutzt, um das eigene Projekte voranzutreiben. Es sei alles gut gelaufen und nun vertrauen auch andere Kunden dem Start-up. «So fängt Erfolg an», erklären die beiden Südafrikaner.

Auch VDWF-Präsident Professor Thomas Seul ist nach der Reise von der Idee eines Joint Ventures angetan. «Die großen Automobilhersteller sind in Südafrika angesiedelt. Was soll deutsche Werkzeug- und Formenbauer daran hindern, dort gemeinsam mit ihren südafrikanischen Kollegen Werkzeuge herzustellen?» Besser ein gemeinsames Geschäft entstehen lassen als diesen Markt kampflös der Konkurrenz aus Fernost überlassen!

Der erste Schritt heißt Vertrauen schaffen

«Wir müssen lernen, wie wir zu wachsen haben.» Das ist der Kerngedanke, den Bob Bond vom Institute for Advanced Tooling in ganz Südafrika verbreiten will. Dabei kann er jedem skeptischen Betrachter ein überaus schlagfertiges Argument anbieten: Das Tor nach Afrika wurde Investoren erst vor zwei Jahren sehr weit geöffnet. Die Fußball-WM hat sich als erfolgreiche Bewährungsprobe herausgestellt. Die positiven Bilanzen der erweiterten Infrastruktur, des Tourismus oder der zuverlässigen Arbeitsmoral haben zwei Tatsachen hervorgebracht: Zum einen wurden etliche Vorurteile und negative Annahmen bezüglich der Praktikabilität des südafrikanischen Wirtschaftsraums beiseitegeschafft. Zum anderen – und das ist wesentlich wichtiger – kann sich Südafrika mit genug Selbstvertrauen als Partner der Ersten Welt mit westlichen Standards präsentieren. Also auf geht's (nach) Südafrika. Fabian Diehr, München

Gerade im ländlichen Raum ein typisches Bild: Einfache Hütten fügen sich zu breiten Siedlungsgürteln um die großen Arbeitgeber – wie z. B. die vielen Minen in Südafrika, die die reichen Bodenschätze des Landes bergen. Aber – wie in Deutschland – ist das Statussymbol Nummer 1, das Auto, immer präsent.



Form-Technik Normalien GmbH
Gottlieb-Daimler-Str. 7
89150 Laichingen

Telefon: (073 33) 7077
Telefax: (073 33) 7454
E-Mail: info@form-technik.de

SONDERWÜNSCHE

sind bei uns die Norm!

- Platten- und Formaufbauten
- Zubehör
- Sonderformen: vor- und fertigtbearbeitet

Leistungsspektrum



WORKPLAN[®]
Enterprise

WorkPLAN Enterprise – Management nach Maß



ERP – maßgeschneidert für den Werkzeug- und Formenbau und die Einzelfertigung: Kalkulation, Angebotserstellung, Projekt- und Qualitätsmanagement, Planung von Zeit, Ressourcen und Materialien, Verwaltung von Einkauf und Lager.

WorkPLAN Enterprise bietet genau die Funktionen, die Sie wirklich brauchen. Einfach zu erlernen – schnell und effizient im Einsatz. Natürlich vom führenden Softwarehaus Ihrer Branche.

SAP[®] Certified
Integration with SAP Applications
www.workplan-enterprise.com

