

Aufbau einer Reinigungsanlagen-Produktion in Indien

Deutsche Reinigungstechnik für Asien

Asien ist ein Wachstumsmarkt und die Nachfrage nach deutscher Reinigungstechnik nimmt stetig zu. Daher hat die Surface Alliance bereits im Jahr 2010 den indischen Anlagenbauer NGCT in Pune als neues Mitglied in den Unternehmensverbund aufgenommen. Seither erfolgte ein stetiger Ausbau von Produktion und Standort. Deutsches Know-how made in India – der nachfolgende Beitrag zeigt Vorteile und Notwendigkeiten auf.

Der Markt in Asien boomt und der deutsche Mittelstand sucht nach Lösungen, um dem steigenden Bedarf an hochwertigen Anlagen gerecht zu werden. Denn: sowohl asiatische als auch europäische Kunden mit Standorten in Asien fordern vermehrt Reinigungstechnologie nach deutschen Standards mit „local content“. Doch was tun, wenn ein Unternehmen keine eigene internationale Struktur sowie entsprechende Vertriebs- und Service-Niederlassungen aufweisen kann?

Diese Strukturen lassen sich allein über lokale Partner oder in einer Unternehmenskooperation so realisieren, dass sowohl die Auftragsanbahnung als auch der After-sales-Bereich kundengerecht funktioniert. Das ist für den mittelständischen Maschinen- und Anlagenbau inzwischen gängige und erfolgreich erprobte Praxis. Schwieriger wird es jedoch beim Aufbau von Produktionskapazitäten, die zum einen die ge-

wünschten Qualitätsstandards aufzeigen und zum anderen über ein für die regionalen Kunden attraktives Preis-Leistungsverhältnis verfügen.

Eigene Produktion im Ausland

Dieses Ansinnen ist nur mit einem erheblichen Know-how-Transfer glaubhaft durchzuführen und birgt genau in diesem Punkt das erhebliche Risiko, sich selbst einen Wettbewerber aktiv aufzubauen. China etwa ist ein gutes Beispiel dafür, dass „made in Germany“ natürlich weiterhin von Wert ist, aber immer weniger die enorme Preisdifferenz im Vergleich zu den Produkten der regionalen Anbieter rechtfertigt. Gerade im standardnahen Segment. Viele Anlagenbauer haben feststellen müssen, dass lokale Wettbewerber, teilweise auch mit Unterstützung bestehender Kunden, gelieferte Technologie nachahmen oder sogar kopieren, um diese dann deutlich günstiger anzubieten.

Trotzdem stellt sich die zentrale Frage doch wie folgt: Will ich an diesem Markt partizipieren? Und kann mein Unternehmen diese Chance mittelfristig ohne Ausnutzung der lokalen Kosten- und Logistikvorteile erfolgreich bearbeiten?

Argumente fürs Ausland

Ist eine mittelständische Produktionsstätte im Ausland geplant, sollte zunächst die Standortfrage sorgfältig geklärt werden. So sind bei der Produktion von Anlagen nach deutschen Qualitätsstandards Qualifikation sowie Verfügbarkeit von Fachkräften von elementarer Bedeutung. Zudem muss eine geeignete Infrastruktur gewährleistet sein. Daher kristallisieren sich neben China vermehrt auch Indien und Malaysia heraus. Allerdings beantwortet das Scoring, auch in Bezug auf Personalkosten und ähnliches, letztendlich nicht die für die mittelständische Denkweise wesentliche Frage: Wie erhalte/schütze ich mein Know-how und wie finde ich einen lokalen Partner, dem ich vertrauen kann?

Ein größeres Unternehmen mag hier eine formal strukturiertere, transparentere Herangehensweise bevorzugen. Mittelständische, inhabergeführte Unternehmen prüfen jedoch: Welche Kontakte und Ressourcen bestehen bereits? Mit welchen Personen und Organisationen existieren langjährige und vertrauensvolle Beziehungen und wie lassen sich diese gegebenenfalls ausbauen? Bestehen diese nicht, wird der Umweg in Kauf genommen und ein langjähriger deutscher Partner mit entsprechenden Erfahrungen und Kontakten gesucht und um seine Unterstützung gebeten. Gerade ein funktionierendes Verständnis und Vertrauensverhältnis der handelnden Personen für die jeweilige Kultur und Arbeitsweise untereinander entscheidet oft über den wirtschaftlichen Erfolg einer Zusammenarbeit.



Am Produktionsstandort von NGCT in Pune in Indien werden hochwertige Lösemittel- und Hybridanlagen nach deutschen Standards gefertigt

Die Surface Alliance in Indien

Grundlage der vor vier Jahren gegründeten Kooperation mit NGCT sind langjährige und vertrauensvolle persönliche Kontakte, gepaart mit einer geeigneten Infrastruktur sowie ausreichenden Fachkräftenressourcen im Großraum Pune. Als inzwischen klassisches Joint Venture Unternehmen fungiert der indische Partner zum einen als Service- und Vertriebsstandort. Zum anderen stellt er mit seinen regionalen Produktionskapazitäten eine leistungsfähige Infrastruktur zur Belieferung der Wirtschaftsregion mit hochwertigen Reinigungsanlagen nach deutschen Technologiestandards (wässrig und lösemittel-basiert). Im Fokus sind hier vor allem neben Indien die Märkte in China und Malaysia. Und das zu regional üblichen und akzeptierten Preisen.

Am Anfang erfolgte vor Ort mit Unterstützung der deutschen Surface Alliance-Mitglieder von EMO und Hösel die Endmontage vorgefertigter Baugruppen aus deutschen Produktionen für hochwertige Lösemittel- und Hybridanlagen nach deutschen Qualitätsanforderungen, außerdem die Produktion eigener wasserbasierender Reinigungsanlagen für regionale und europäische Kunden in den genannten Kernländern. So wurden die Fachkräfte auf neue Technologien und im Weiteren auf die entsprechenden Qualitätsanforderungen geschult. Zu dieser Zeit konnten gerade europäische Kunden davon überzeugt werden, dort die benötigte Anlagentechnologie für ihre Produktionsstandorte in Asien zu beschaffen. Die wachsende Erfahrung der indischen Partner ermöglichte die sukzessive Erhöhung des „local content“ und im Umkehrschluss die Reduzierung des Aufwands in Deutschland.

Hochwertiges und kostengünstiges Einstiegsmodell

Mit der direkten Beteiligung von EMO und Hösel an der NGCT Cleansys Ltd., der Erweiterung der Produktionsfläche um eine weitere Montagehalle so-



Mitarbeiter der Surface Alliance sind regelmäßig in Pune, um fertigungsrelevante Abläufe zu klären



NGCT verfügt inzwischen auch über ein eigenes Restschmutzanalyselabor



Platzsparende und kostengünstige Basis-Einkammeranlage als hochwertiges Einstiegsmodell. Die Anlagentechnik wurde auf der internationalen Maschinenbaumesse Imtex in Bangalore dem asiatischen Markt präsentiert.

wie der Einrichtung eines Versuchsbereichs mit angeschlossenem Labor zur Sauberkeitsanalyse wurden die Kapazitäten und Fähigkeiten in Indien deutlich erweitert. So entschied Ende 2014 schließlich auch das Surface-Alliance-Mitglied LPW Reinigungssysteme GmbH aus Riederich, in Pune zu produzieren. Dieser Entschluss ging mit der Entwicklung der Standardreinigungsanlage (Typ PowerJet basic) ein-

her, die als hochwertiges und kostengünstiges Einstiegsmodell für diese Region unter Einbeziehung der indischen Partner konzipiert wurde. Denn obwohl das Know-how zur Produktion bereits grundsätzlich bestand, waren eine Vielzahl von Detailfragen zu klären und zu berücksichtigen.

Diese LPW-Anlage wurde im Januar auf der internationalen Maschinenbaumesse Imtex in Bangalore dem asiatischen Publikum vorgestellt. Je nach Bedarf, erfolgt die Lieferung der PowerJet basic entsprechend deutscher Standards direkt von LPW aus indischer Produktion – oder auch als Lizenzprodukt über NGCT. In Kürze folgt noch eine kleinere Spritzreinigungsanlage (AquaJet basic) für diesen Markt.

Vertrauen und Kompetenz

Durch die enge Kooperation der Surface-Alliance-Partner konnte nicht nur die Distanz zum asiatischen Markt reduziert, sondern auch ein ausgesprochen attraktives Angebot in Form von Qualität und Preis realisiert werden. Ein weiterer wichtiger Nebeneffekt stellt die deutlich erhöhte Servicequalität der Surface Alliance im asiatischen Raum durch die eigenständige Kompetenz des Partners NGCT dar. Das genannte Beispiel zeigt, dass für mittelständische Unternehmen nicht allein die objektiven sowie quantifizierbaren Fakten bei der Auswahl eines Produktionsstandortes von Bedeutung sind. Zusätzlich muss das gute „Bauchgefühl“ und persönliches Vertrauen zu den handelnden Personen und Strukturen bestehen. Denn kein ausformuliertes Vertragswerk kann nachhaltig das eigene Know-how schützen. ■



Gerhard Koblenzer
geschäftsführender
Gesellschafter,
LPW Reinigungssysteme GmbH,
Riederich,
Tel. 07123 38040, info@
lpw-reinigungssysteme.de,
www.lpw-reinigungssysteme.de,
www.modulare-
bauteilreinigung.de