

# „CHINA FORDERT MEHR AUFMERKSAMKEIT“

**In Ihrer neuen China-Studie prognostizieren Sie mehr Wettbewerb für deutsche Maschinenbauer im chinesischen Binnenmarkt. Worauf ist diese Entwicklung zurückzuführen?**

Die gezielte staatliche Förderung und die Weiterentwicklung in Schlüsselindustriezweigen sorgen für konstant starken Bedarf an Maschinen und Anlagen auf dem chinesischen Binnenmarkt. Besonders stark profitieren die führenden chinesischen Maschinenbauer aus dem unteren Mid-Segment an diesem Wachstumsprozess. Sie sind inzwischen zum zweitgrößten Wettbewerber deutscher Maschinenbauer in China geworden. Diese Tendenz wird weiter zunehmen.

**Was bedeutet das für die deutschen Maschinenbauer mit Engagements in China?**

Die Weiterentwicklung der chinesischen Industriestruktur erfordert zunehmend hochwertigere Anlagen und schafft damit insgesamt bessere Absatzchancen. Allerdings betrifft der Bedarf überwiegend das Mid-Segment. Ein Trend, der am Premium-Segment, dem Kernbetätigungsfeld deutscher Ingenieurkunst weitestgehend vorbeigeht. Die Zeit, als in China noch überwiegend für den Export montiert wurde oder Staatskonzerne deutsche Maschinen als Prestige-Anlagen gekauft haben, ist vorbei.

**Wie können deutsche Unternehmen dennoch am Wachstumsprozess profitieren?**

Es gilt die eigene Positionierung zu überdenken. Made-in-Germany ist kein Selbstläufer mehr in China, und nur richtig aufgestellte Unternehmen werden



**Marc-René Faerber, Managing Partner, Struktur Management Partner:** „Es gilt die Organisationsstruktur weiterzuentwickeln sowie den Markteintritt zu beschleunigen.“

als eindeutige Gewinner aus dem Wachstumsprozess hervorgehen. Themen wie Sourcing, Montage oder Produktion für den Export haben gegenüber 2010 deutlich an Bedeutung verloren.

**Was ist die richtige Strategie, um sich erfolgreich im veränderten chinesischen Markt zu behaupten?**

Bedeutungsvoll für einen Markterfolg deutscher Maschinenbauer ist die Kenntnis und Berücksichtigung der veränderten Rahmenbedingungen. Wer bisher keine stabile anwendungsbezogene Marktnische für sich besetzt hat, wird zunehmend Schwierigkeiten bekommen, sofern kein Umdenken in Richtung „Generalist für das Mid-Segment“ erfolgt. Auf der Agenda stehen darüber hinaus die Gewinnung neuer Käufersegmente, die Einführung neuer Produkttypen sowie Prozessoptimierung und Lean Management.

**Das klingt nach einem Wandel zum Käufermarkt. Sind die Unternehmen darauf vorbereitet?**

Die Ergebnisse unserer Befragungen unter 600 deutschen Maschinenbauunternehmen in China zeigen, dass die Probleme erkannt werden. Vielfach wird zu allerdings noch zu langsam gehandelt. Es gilt insbesondere die Organisationsstruktur weiterzuentwickeln sowie den Markteintritt zu beschleunigen. Dabei sollten Human Relations (HR), Intellectual Property (IP) und Compliance zur Chefsache gemacht und vor allem das Zusammenspiel von deutscher Mutter und chinesischer Tochter optimiert werden. Wir haben die Situation zusammen mit unserem Büro in Shanghai analysiert und weisen in der Studie mit praxisorientierten Handlungsempfehlungen auf die notwendigen Veränderungen hin.

[www.struktur-management-partner.com](http://www.struktur-management-partner.com)

## Die Firmennachrichten des Monats

- Die **Starrag Group** erzielte im Geschäftsjahr 2013 einen Auftragseingang von 424 Mio. CHF oder substanzielle 16,5 Prozent mehr als im Vorjahr. Organisch und währungsbereinigt betrug die Zunahme 9,2 Prozent. Damit hat die Gruppe vor allem dank verschiedenen Großaufträgen und der Akquisition von Bumotec im Jahr 2012 den Markt, der insgesamt klar negativ notierte, deutlich übertroffen. Das Wachstum ist in erster Linie dem Zielmarkt Aerospace zu verdanken.
- Die **MAG IAS GmbH** hat den Verkauf ihres Geschäftsbereichs Industrial Equipment an die Fair Friend Group abgeschlossen und wird ihre Aktivitäten auf dem globalen Markt für Automotiv-Fertigungslösungen bei OEMs und Zulieferern ausbauen. Der Werkzeugmaschinenhersteller hat die Ziele im Auftragseingang für 2013 erreicht.
- Das Amtsgericht Wuppertal hat auf Antrag der **Lerinc Werkzeugmaschinen & Automation GmbH** am 01.12.2013 ein Sanierungsverfahren eröffnet und die Eigenverwaltung angeordnet. Trotz der aktuellen Situation ist Lerinc zuversichtlich, da die Eigenverwaltung der Geschäftsführung Gelegenheit gibt, die beabsichtigte Sanierung zügig und eigenverantwortlich voranzutreiben. Begleitet wird Lerinc dabei von Rechtsanwalt Raik Müller (Rödl & Partner).
- Die **Gleason Corporation** hat die Übernahme der IMS Koepfer Cutting Tools GmbH mit Sitz in Eisenbach von der IMS Gear GmbH und Koepfer Verzahnungsmaschinen GmbH abgeschlossen. IMS Koepfer Cutting Tools ist Hersteller von Verzahnwerkzeugen und bietet zudem die dazugehörigen Serviceleistungen an. Das übernommene Unternehmen wird in Gleason Cutting Tools GmbH umbenannt.
- Die **Hahn+Kolb Werkzeuge GmbH** baut ihr Geschäft im E-Commerce aus. Zum 23. Dezember 2013 hat der Werkzeugdienstleister den Werkzeug-Onlineshop svh24.de übernommen. Neben den bisherigen Kunden der eigenen Plattform betriebsausstatter24.de werden über das Portal svh24.de gezielt professionelle Handwerker erreicht.
- Nach dem für die **Haimer GmbH**, Igenhausen, äußerst erfolgreichen Geschäftsjahr 2012 – mit einem zweistelligen Umsatzwachstum, das nahezu das gesamte Produktspektrum und die drei großen Industrieräume Europa, USA und Asien betraf – war 2013 ein Jahr der Konsolidierung. Der Hersteller von Werkzeugspanntechnik startete eher verhalten, konnte dann zum Jahresende kräftig zulegen, so dass am Ende der Vorjahresumsatz leicht übertroffen wurde.