

Expertenbefragung von Herrn Dipl. Ing W. E. Schultz, geschäftsführender Gesellschafter der Magnet-Schultz Memmingen:

Wie positioniert sich die Magnet-Schultz GmbH & Co. KG im internationalen Markt?

Wie gehen Klein- und Mittelstandsunternehmen mit der Globalisierung um?

Dress: Wie sind Sie mit Ihren Produkten auf den Weltmarkt ausgerichtet?

Schultz: Unser Hauptmarkt ist Europa, dann folgt Nordamerika. In beiden Schwerpunkten betreiben wir Konstruktion, Entwicklung und Produktion.

Dress: Wie steht es mit einer Produktion in China?

Schultz: Unsere Produkte orientieren sich an den Ansprüchen hoch entwickelter Industriemärkte, wir schlagen uns also auf die High-tech-Seite. In China unterstützen die Qualitätsansprüche im Augenblick noch zu wenig Nachfrage auf unserem Niveau. Die Kosten unserer Perfektion sind in China noch nicht leicht umzusetzen. Einfachere Produkte in China herzustellen, um dann mit chinesischen Löhnen billiger zu werden, könnte eine Idee sein. Wahrheit ist allerdings, dass jeder chinesische Wettbewerber einfachere Produkte schon aufgrund seines Heimvorteils immer noch billiger machen kann als wir. Wir laufen Gefahr, dass wir schon von der Sprache her gar nicht verstehen, was da um uns herum passiert – und das kann teuer werden. Unser Ansatz: Wir versuchen, unsere Fertigung so zu gestalten, dass wir durch Automatisierung auf unserem Niveau wettbewerbsfähig bleiben.

Dress: Welche Vorteile bringt die Produktion von elektromagnetischen Aktoren und Sensoren in der Schweiz und in den USA?

Schultz: Der Standort USA bringt den absoluten Vorteil, dass wir schlicht und einfach im Markt sind. Wir spezifizieren mit Kunden die Anforderungen an ein Produkt und dann produzieren wir im Land. Denn unsere Produkte vertragen keine hohen Transportkosten.

In der Schweiz zu produzieren hat einen ganz anderen Grund gehabt. Sie erinnern sich an die Arbeitszeitdiskussion in Deutschland? Ergebnis waren 35 Stunden in der Woche und sechs Wochen Urlaub als Standard. Zu der Zeit hat die Schweiz 41 Wochenstunden gehabt. Wir haben dort, übers Jahr gesehen, 20 % mehr Arbeitszeit von Leuten mit vergleichbarer Qualifizierung gekriegt, sodass die Lohnstückkosten niedriger waren als in Deutschland.

Dress: Kostet die Produktion im Ausland denn nicht Arbeitsplätze in Deutschland?

Schultz: Ich gehe nur weg, wenn ich es hier nicht mehr schaffe, wettbewerbsfähig zu sein. Dann sind die Arbeitsplätze sowieso hin. In kritischen Fällen habe ich eine gewisse Chance, durch die Kombination von Know-How-Schöpfung und Prototypenbau in Deutschland mit einer Fertigung, sagen wir mal in Rumänien, eine Mischkalkulation aufzubauen. Mit der bleibe ich wettbewerbsfähig und kann auch in Deutschland Arbeitsplätze erhalten. So haben beide Seiten etwas davon. Das ist für meine Firma allerdings (noch) kein Ziel.

Dress: Sie waren vor kurzem auf der „Industrial Automation India“ in Bangalore vertreten. Haben sich Ihre Erwartungen erfüllt?

Schultz: Das war ein Marketingversuch. Es hat sich bestätigt, dass unser Preis-Leistungsverhältnis dort noch wenig gefragt ist. Da waren unglücklicherweise außerdem die Attentate in Mumbay und so war nur die nationale Vertretung vor Ort. Also: Globalisierung ist auch nicht immer ganz harmlos – das nur am Rande vermerkt. Andererseits: Globalisierung findet statt und wir haben nur die Wahl mitzuzumischen oder eben nicht!

Von Autor Günther Dress am 18. 12. 2008 geführtes Interview, gekürzt

Magnet-Schultz GmbH & Co KG, Memmingen

- gegründet 1912
- 1900 Beschäftigte
- 225 Mio. € Umsatz
- Schwerpunkte:
 - Entwicklung und Produktion hochwertiger Aktoren und Sensoren für Automobilbau, Luftfahrt und Anwendungen in der Industrie
- Produktionsstätten in Deutschland, Schweiz, Großbritannien und USA
- Vertretungen in 17 europäischen Ländern sowie in Amerika und Asien