

# „Die Lohnkosten sind viel zu hoch“

Unternehmer und Verbandsvertreter Matthias Hoffmann über die Aussichten der deutschen Werkzeugindustrie. INTERVIEW: BIRGIT KREY



Matthias Hoffmann ist Geschäftsführer der Hazet-Werk Hermann Zever GmbH & Co. KG und stellvertretender Vorsitzender des Fachverbandes Werkzeugindustrie (FWI).

was höheren Preis – vorausgesetzt natürlich, dass die Qualität auch wirklich stimmt.

**Die teure Ware „made in Germany“ ist im Ausland beliebt – mehr als 50 Prozent der Produkte gehen in den Export. Ist der Preis egal?**

Die deutschen Produkte sind qualitativ tatsächlich sehr hochwertig, ein Fakt, den unsere ausländischen Kunden zu schätzen wissen. Deshalb sind sie auch gerne bereit, einen etwas höheren Preis für „made in Germany“ zu zahlen. Die entscheidende Frage lautet jedoch: Wie groß darf der Abstand sein?

**Mal ehrlich: Geht die Rechnung, „Wir sind besser und dürfen deshalb teurer sein“ in globalen Märkten langfristig auf?**

Besser, damit meinen wir nicht nur die Qualität unserer Produkte, sondern letztendlich die gesamte Leistung eines Unternehmens. Dazu zählt zum Beispiel auch die Verlässlichkeit der handelnden Personen, die Innovationskraft, Lieferfähigkeit, der Service, die Bereitstellung von elektronischen Daten im B-2-B und vieles mehr. Aber natürlich kommen deutsche Hersteller nicht an tief greifenden Rationalisierungen vorbei. Die Produktivität muss stetig steigen.

**„Auf das Label ‚made in Germany‘ können viele deutsche Produzenten nicht verzichten“**

**In Brüssel wird laut darüber nachgedacht, das „made in Germany“ durch ein „made in Europe“ zu ersetzen. Befürchten Sie Konsequenzen?**

Das Qualitätslabel „made in Germany“ ist für die deutschen Anbieter extrem wichtig. Unsere gute Präsenz auf dem Weltmarkt zeigt, welches Vertrauen die Unternehmen und die hier produzierten Produkte genießen. Ein „made in Europe“ dagegen brauchen wir heute ganz sicher nicht. Die Qualitätsunterschiede werden damit verwässert. Denken Sie

an die EU-Osterweiterung. Alle neuen Beitrittsländer könnten dann dieses Label verwenden. Für den Standort Deutschland und die hiesigen Arbeitsplätze wäre solch ein Tausch ganz sicher eine Katastrophe, die Abwanderung der Produktion in Billiglohnländer würde sich verschärfen.

**Ist Deutschland auch zukünftig ein guter Standort für die Werkzeugindustrie?**

Die hohen Lohnkosten in Deutschland bereiten mir Sorgen. Aber nicht nur, weil wir im globalen Austausch mit dem viele tausend Kilometer entfernten Asien mithalten müssen. Was gravierender ist: Auch im Vergleich zu unseren europäischen Nachbarländern haben wir in bestimmten Bereichen stark an an Wettbewerbsfähigkeit eingebüßt. Hier sind nicht nur die Unternehmen, sondern auch die Politiker und die Tarifparteien gefordert, um die Abwanderung des verarbeitenden Gewerbes ins Ausland zu stoppen. Keine Frage, dass in Deutschland hohe Löhne gezahlt werden können und müssen. Aber noch einmal: Wie groß darf der Abstand zu anderen Ländern sein? Wenn wir die Arbeitsplätze im Inland halten wollen, müssen wir den Abstand verringern.

**75 Prozent der Unternehmen der Werkzeugindustrie beschäftigen weniger als 20 Mitarbeiter. Können die vielen kleinen Betriebe auf lange Sicht überleben?**

In den vergangenen zehn Jahren hat es bereits viele Übernahmen und Fusionen gegeben, und ich rechne damit, dass es auch in Zukunft noch die eine oder andere Bereinigung geben wird. Allerdings bin ich der Meinung, dass die Unternehmen, die ihre Hausaufgaben machen und die richtigen Nischen besetzen, auch weiterhin gute Zukunftsaussichten haben. Wenn die Tendenz allerdings anhält, dass zunehmend Produktionsstandorte ins Ausland verlagert werden, bekommen das auch deutsche Werkzeugproduzenten zu spüren. Für kleine Anbieter bedeutet die Abwanderung ihrer Kunden im schlimmsten Fall sogar das Aus.

**Welche Rolle spielen virtuelle Märkte inzwischen für die Unternehmen?**

Virtuelle Märkte werden zunehmend wichtiger, wobei sich derzeit in unserer Branche nicht die wesentlichen Vertriebswege ändern, sondern nur das Kommunikationsmedium. Zum Beispiel läuft die Abwicklung von Aufträgen mehr und mehr via Internet.

**Wie sind die Aussichten für Schul- und Hochschulabgänger in den Unternehmen der Werkzeugindustrie?**

Ob ungelernt, Facharbeiter oder hoch qualifizierter Ingenieur: Die Branche bietet ein breites Spektrum unterschiedlichster Arbeitsplätze und Aufgaben an. Was viele gar nicht wissen: Die Branche ist hoch innovativ und setzt modernste Entwicklungs- und Fertigungstechniken ein. Ein Beispiel aus unserem eigenen Unternehmen: Handwerkzeuge und Werkstatteinrichtungen entwickeln wir heute dreidimensional an Rechnern, so dass wir Montage, Funktion und Passgenauigkeit vor der Erstellung des ersten Prototypen prüfen können. Diese Daten geben wir zum Teil weiter an die Automobilindustrie, die wiederum virtuell mit unseren computerisierten Produkten an ebenfalls noch nicht existenten, jedoch virtuell verfügbaren Fahrzeugen oder Aggregaten die Reparaturfreundlichkeit testet.

**Dennoch leiden vor allem kleine und mittelständische Unternehmen der Branche unter Fachkräftemangel.**

Vor allem Ingenieure mit spezifischen Qualifikationen sind rar auf dem Arbeitsmarkt. Und natürlich stehen kleine und mittelständische Unternehmen bei der Rekrutierung ihres Personals in Konkurrenz zu den Konzernen, die zu meist über ein besseres Image verfügen. Die Folge: In den kleinen und mittleren Unternehmen werden sich nicht immer Kandidaten der ersten Reihe.

**Wie wichtig ist Fortbildung?**

Für Laien ist es gar nicht vorstellbar, welches Know-how in der Werkzeugindustrie benötigt wird. Wir müssen unsere Mitarbeiter zum Teil über Jahre qualifizieren, bis sie in der Lage sind, 3-D-Konstruktionen etwa von Gesenken selbstständig zu entwickeln. Weil es keine externen Fortbildungen gibt, müssen die Betriebe ihre Mitarbeiter intern schulen.

## WICHTIGE BRANCHENMESSEN



Geeignete Plattform: Einkäufer nutzen die Internationale Eisenwarenmesse in Köln, um neue Produkte unter die Lupe zu nehmen.

► **Wichtige Inlandsmessen für die Werkzeugindustrie**

Die **Internationale Eisenwarenmesse** (14. bis 17. 3. 2004) in Köln ist die weltweit bedeutendste und renommierteste Branchenplattform. Alle zwei Jahre treffen die Hersteller von Werkzeugen, Schloss- und Beschlag-Artikeln sowie von Bau- und Heimwerkerbedarf auf ein breites internationales Fachpublikum. Allein aus dem Bereich Werkzeuge nahmen an der letzten Veranstaltung mehr als 1.900 Aussteller aus 49 Ländern teil. Die Messe richtet sich ausschließlich an den Handel. Sie bietet dem Einkäufer die nötige Angebotsorientierung und dem Hersteller ein wichtiges Instrument zur Kundenpflege. Partner der Messe sind die Branchenverbände der drei genannten Angebotsbereiche sowie Vereinigungen des Eisenwarenhandels, **Info: www.eisenwarenmesse.de**

Die **GrindTec – Internationale Fachmesse für Schleiftechnik**, Augsburg (17. bis 20. 3. 2004) hat sich seit 1998 zu einer wichtigen Fachmesse für das industrielle Schleifen bei steigender internationaler Präsenz entwickelt. 2004 werden 230 Hersteller für etwa 7.000 Fachbesucher ausstellen, **Info: www.grindtec.de**

Die **METAV – Internationale Messe für Fertigungstechnik und Automatisierung** findet erstmals sowohl in Düsseldorf (15. bis 19. 6. 2004) als auch in München (27. bis 30. 4. 2004) statt. Zusammen mit der EMO gilt sie als eine der bedeutendsten Metallbearbeitungsmessen in Europa. Zu den Ausstellern gehören Hersteller von Werkzeugen für die Blechbearbeitung, der Umformtechnik, von Präzisionswerkzeugen und Metallsägen. Aber auch Fertigungstechnik, Robotik sowie Hersteller von Werkzeugmaschinen sind vertreten. Für den diesjährigen Messerverbund werden mehr als 1.200 Aussteller erwartet, **Info: www.metav.de**

Die **Automechanika**, Frankfurt (14. bis 19. 9. 2004) zeigt alle zwei Jahre die gesamte Bandbreite der Kfz- und Werkstatttechnik, von Fahrzeugservice, über Spezialwerkzeug bis zu Reparaturmaterial. 2002 kamen mehr als 4.300 Aussteller und über 160.000 Fachbesucher. Diese Veranstaltung wurde bereits in elf Länder exportiert, **Info: www.automechanika.de**

► **Wichtige Auslandsmessen für die Werkzeugindustrie**

Die **National Hardware Show**, Las Vegas (10. bis 12. 5. 2004) findet in diesem Jahr erstmalig in Las Vegas statt. Dennoch hat sie eine lange, fast 60-jährige Tradition, jedoch am Standort Chicago. Zielgruppe sind Eisenwaren- und Gartengerätehersteller aus aller Welt. Zur Veranstaltung haben sich 2.000 Firmen auf 47.000 m<sup>2</sup> angemeldet. Deutsche Aussteller werden auf einem AUMA-Gemeinschaftsstand gefördert, **Info: www.04nationalhardwareshow.com**

Die **Ferroforma**, Bilbao (23. bis 26. 9. 2004) ist nach der Kölner Eisenwarenmesse die Nummer zwei der Hartwarenmessen in Europa. Viele deutsche Unternehmen sind seit Jahren in Spanien aktiv und stellen traditionell über ihre jeweiligen Landesvertreter aus. 2002 waren insgesamt 642 Aussteller in Bilbao präsent. Die Ferroforma konzentriert sich auf die Bereiche Werkzeuge, Schloss und Beschlag sowie auf Gartengeräte. Speziell für kleine Eisenwarenerzeuger, die bisher nicht in Bilbao präsent waren, wird jetzt ein Gemeinschaftsstand organisiert, **Info: www.feriadebilbao.com**

Die **PRACTICAL WORLD ASIA**, Shanghai (19. bis 21. 10. 2004) ist das Ergebnis des seit vielen Jahren erfolgreichen Messekonzeptes der Internationalen Kölner Eisenwarenmesse. Die Messe, die jährlich im Verbund mit der China International Hardware Show stattfindet, verspricht auch für deutsche Aussteller in Köln eine interessante Gelegenheit zur Markterschließung in Südostasien zu werden. Für dieses Jahr werden 1.300 Aussteller auf 46.000 m<sup>2</sup> erwartet, **Info: www.koelnmesse.de**

Die **Intertool**, Moskau (2. bis 5. 11. 2004) ist ganz speziell auf Werkzeuge ausgerichtet. Für diese Zielgruppe ist die Messe richtungsweisend auf dem russischen Markt. Im Jahre 2003 waren knapp 200 Werkzeughersteller vertreten, davon zehn deutsche Direktaussteller. Die Mehrzahl der internationalen Unternehmen ist in der Regel über ihren russischen Vertreter präsent. Für dieses Jahr ist eine Kleingruppenbeteiligung von etwa zehn Firmen geplant, die eine Vertretung ihres Unternehmens in Russland suchen, **Info: www.msi-fairs.com**

**Die deutsche Werkzeugindustrie zählt zu den Weltmarktführern. Dennoch sind die Anbieter nicht zufrieden. Können Sie das erklären?**

Das letzte wirklich gute Jahr der Branche liegt drei Jahre zurück. In 2001 und 2002 brachen Umsätze und Gewinne ein. Der Kostendruck, der auf den Unternehmen lastet, ist sehr hoch.

**Woran liegt das?**

In Asien oder Osteuropa zum Beispiel ist die Produktion deutlich günstiger. Und gegen diese Preise können Unternehmen mit Produktionsstandort Deutschland immer schwerer konkurrieren. Im vergangenen Jahr konnte die Branche mit einem Umsatzplus von zwei Prozent zwar wieder konsolidieren. Aber nicht alle Unternehmen haben den Turnaround geschafft.

**Gibt es signifikante Qualitätsunterschiede zwischen günstigen Importwerkzeugen und Werkzeugen deutscher Hersteller?**

Unter den Billigimporten befindet sich viel Schrott – aber eben nicht nur. Die Hersteller in Asien konzentrieren sich im Wesentlichen auf die gängigsten Standardprodukte. Und in diesem Bereich gibt es bereits einige Produzenten, deren Qualität für vielerlei Anwendungen akzeptabel ist.

**Welche Strategien können Sie den deutschen Unternehmen der Werkzeugindustrie empfehlen?**

Ganz klar gilt: Je kleiner ein Unternehmen, desto wichtiger ist es, dass es sich spezialisiert und Nischen besetzt. Das Hazet-Werk hat zwar auch ein umfangreiches Standardprogramm mit Spezialabmessungen im Angebot. Aber wir sind auch sehr stark auf die Fertigung von Werkzeugen für die Automobil- und Luftfahrtindustrie spezialisiert. Die dadurch geforderte hohe innovative Tätigkeit kommt später auch unserem normalen Katalogprogramm zugute. Gefordert ist zudem ein gleichbleibend hoher und gesicherter Qualitätsstandard in allen Unternehmensbereichen, eine Spezialisierung und der Ausbau der Kernkompetenzen sowie die Stärkung des eigenen Markennamens. Zusammengefasst heißt das: Jeden Tag bei dem, was man tut, ein Stückchen besser werden.

**Wie wichtig ist eine Marke in diesem Geschäft?**

Markenbildung halte ich für die Unternehmen der Branche für unerlässlich. Eine Marke sollte für hohe Qualität und exzellenten Service stehen. Beides zusammen rechtfertigt dann auch einen et-

Deutsches Werkzeug. Worauf Sie sich verlassen können!

**Jeder hat seine Stärken. Wir machen Werkzeug!**

Jede Nation hat seine Exportschlager: finnische Mobiltelefone, amerikanische Boeings, Schweizer Uhren oder chinesische Sylvesterkracher. Jeder hat seine ganz besonderen Kompetenzen – bei uns Deutschen ist es das Werkzeug. Und darauf verlassen sich nicht nur die Menschen bei ihrer Arbeit in Helsinki, Seattle und Genf.

Werkzeughersteller mit diesem Zeichen finden Sie unter [www.deutscheswerkzeug.de](http://www.deutscheswerkzeug.de)

MADE IN GERMANY DEUTSCHES WERKZEUG

**Wiha MagicSpring**

Weltneuheit!

**Festhaltefeder**

hält TORX®-Schrauben sicher fest. Sie erspart das lästige Suchen von heruntergefallenen Schrauben.

Auch für Sechskant-Schrauben erhältlich!

Wiha. Premium Werkzeuge für Profis.

Testen und staunen Sie!

Practical World Köln 14.-17. März 2004 Halle 14.1 Stand F 1-3

■ Made in Germany

Wiha Werkzeuge GmbH • 78136 Schonach • [www.wiha.com](http://www.wiha.com)