

Die Videos von der Delegationsreise gibt's unter
www.amerika.vdwf.de



18, die sich aufmachten, die «neue Welt» zu erkunden ...

Die VDWF-Delegationsreise nach Nordamerika

von Fabian Diehr

Sieben Tage, zwei Länder, ein Kontinent: Eine 18-köpfige Delegation des VDWF brach Mitte September zu einer einwöchigen Reise nach Nordamerika auf. In Kanada und den USA sammelten Unternehmensvertreter deutscher Werkzeug- und Formenbauer faszinierende Eindrücke bei ihren Übersee-Kollegen.

Angeführt wurde die VDWF-Delegation von Verbandspräsident Professor Thomas Seul. Sein Fazit der Nordamerika-Reise vorweg: «Wir haben Kollegen erlebt, die uns nicht nur mit offenen Armen und äußerst freundlich empfangen haben, sondern die uns mit ihren Produktionsstandards und ihrem Unternehmens-Spirit beeindruckt haben.» Die «Reisegruppe» aus Deutschland bekam bei vielen Firmenbesuchen tiefe Einblicke in die Produktion von Gütern und Werkzeugen und sie entdeckten ihre Unterschiede, aber auch die Gemeinsamkeiten mit den Nordamerikanern. Beim Thema Fachkräftemangel etwa: «In Kanada wie auch in den USA hat die junge Generation kaum Interesse am Werkzeugmacher-Beruf. Gleichzeitig werden auch dort die Maschinen immer komplexer und schwieriger zu bedienen sein», berichtet Thomas Seul.

Kanada – das Einwanderungsland

Bei den Gesprächen mit den Verantwortlichen in den Betrieben und an den Produktionsanlagen wurde immer wieder die Wertschätzung für die deutschen Werkzeug- und Formenbauer offenbar. So wie Ed Bernard von Crest Mold im kanadischen Oldcastle das formulierte, ging das den deutschen Besuchern natürlich runter wie Öl: «In Kanada und in den USA wird die deutsche Ingenieurskunst hoch geschätzt und respektiert. Für jeden hier ist Technologie aus Deutschland die Messlatte – in allen Bereichen. Als ob jemand eine Marketingkampagne in Nordamerika gestartet hätte für euch ... Ihr Jungs seid die Rockstars der Industrie! Wenn ihr also eine Kooperation ausprobieren möchtet, lasst es uns wissen! Wir sind es gewohnt, in den USA und in Mexiko Geschäfte zu machen!»

Die Kanadier sind offen und ein Einwanderungsland par excellence. Das zeigte sich auch gleich zu Beginn der Exkursion, die die VDWF-Delegation in den Speckgürtel der kanadischen Metropole Toronto im Bundesstaat Ontario führte. Dort, in Concord, gründete Riccardo Tesan, ein Italiener aus Udine mit einer deutschen Frau, 1978 die Firma Tesan Mould. 2015 investierte der österreichische Werkzeugbauer Haidlmair in den Betrieb und über-

nahm 50 Prozent der Anteile des 30-Mann-Unternehmens. Haidlmair steckt seither viel Geld in die ständige Erneuerung der Technologie und tauscht Mitarbeiter zwischen den Standorten Kanada, Österreich und Ungarn aus, teilweise auch langfristig über Jahre hinweg. Der Know-how-Transfer verbessert die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens. In Concord konzentriert man sich auf die Herstellung von Werkzeugen für Möbel, Boxen und Kästen, Blumentöpfe und einige wenige Automotive-Teile. Das bemerkenswerte dabei: Bei Tesan Mould bzw. Haidlmair North America ist die Migration die Lösung für den Mangel an kanadischen Fachkräften. Lucas Tesan, Juniorchef und Sohn von Gründer Riccardo Tesan: «Wir sind sehr glücklich über unsere Einwanderer. Wenn wir eine Stelle für einen Techniker ausschreiben, haben wir schnell 20 bis 30 Bewerbungen. Darunter auch viele Immigranten, die handwerkliche Fähigkeiten in der Metallbearbeitung mitbringen und bereit sind, in unserer Branche zu arbeiten. Viele der jungen Kanadier wollen sich die Hände nicht mehr schmutzig machen und suchen einen Job im Büro.»

Für das österreichisch-kanadische Unternehmen ist das gleichzeitige Denken und Arbeiten im metrischen und amerikanischen Inch-System übrigens Alltag. «Wir Kanadier haben zwei Gehirne», erklärt Lucas Tesan. «Mit Inch ist es ganz einfach: man arbeitet mit Bild-Symbolen. Ein Inch, durch 64 geteilt und dann die Vielfachen davon.» Das metrische System – in der Wissenschaft weltweit der Standard – sei hingegen geprägt von einer Vielzahl von Zahlenwerten. «Da ist rechnen wie Briefe schreiben», so Tesan ...

Windsor – der Werkzeugmacher-Cluster im Herzen Amerikas

Von Toronto aus startete die VDWF-Delegation dann zum Herzen des kanadischen Werkzeug- und Formenbaus. Es schlägt seit Ende der 40er-Jahre an der Grenze zu den Vereinigten Staaten in Windsor, einer Stadt vis-à-vis von Detroit. Nur der Detroit River trennt die kanadische Werkzeugmacher-Kompetenz von der «Motor City». Früher waren rund 90 Prozent der kanadischen Toolshops in Windsor, heute sind es noch gute 70 Prozent. In Windsor wird zu 85 Prozent für die Automobilindustrie gefertigt und die Werkzeuge gehen zu nahezu 100 Prozent in den Export. Beeindruckend für die VDWF-Delegation: Im 210000-Einwohner-Ort gibt es allein drei Spritzgießereien, die sich nur auf die Abmusterung der Spritzgießwerkzeuge spezialisiert haben.



Riccardo Tesan (u. r.), Gründer von Tesan Mould in Concord, Ontario, diskutiert mit den Besuchern vom VDWF. 2015 investierte der österreichische Werkzeugbauer Hädlmair in den Betrieb und übernahm 50 Prozent der Anteile.

Die Werkzeugmacher um Detroit sitzen allerdings wie in einem goldenen Käfig. «Die wissen, dass sie immer wieder Aufträge von den «Big Three» GM, Ford und Chrysler bekommen – auch wenn sie dafür ihre Kalkulationen offenlegen müssen», erklärt Stephan Berz, Vizepräsident des Heißkanalherstellers HRSflow. Der Auto-Gigant General Motors (GM) stellte hier den Gästen vom VDWF sein eigenes System für die Open-Book-Kalkulation vor. «Das lässt den Werkzeugmachern nur die Wahl zwischen «Du machst es nach unseren Konditionen!» oder «Du bist raus!», erklärt Berz, der selbst als Ingenieur mehrere Jahre in Detroit lebte und arbeitete. «Die Tier-1-Zulieferer fühlen sich hier aber sicherlich mehr gegängelt. Anfangs war von diesem Transparenz-Programm keiner begeistert, doch nach fünf Jahren Laufzeit haben sich mittlerweile alle daran gewöhnt.» GM ist Eigentümer der Werkzeuge und möchte über die Werkzeugmacher, die Spritzgießern «vorgeschlagen» werden, die Qualitätsstandards vereinheitlicht festlegen.

Auch Ed Bernards Unternehmen Crest Mold in Oldcastle nahe Windsor profitiert wie viele Kollegen von den Automotive-Aufträgen aus den USA. Er beschreibt die Nähe zur Automobilindustrie als Problem: «Wir strecken uns alle nur nach den niedrig hängenden Früchten aus – nach den Aufträgen von GM, Chrysler und Ford. Sie sorgen mit ihren Produkt- und Modellzyklen immer für volle Auftragsbücher – und machen uns als Branche

WIR GLÜHEN FÜR IHREN ERFOLG.

dick und faul.» Bernard spricht dabei als ehemaliger Präsident des kanadischen Werkzeugmacherverbands, der Canadian Association of Moldmakers (CAMM), für alle seine Kollegen im Land: «Wir sollten uns auch um Branchen wie Medizintechnik oder Haushaltswaren kümmern. Da sind wir Kanadier und auch die Amerikaner nicht so gut ausgestattet wie die Europäer.»

Werkzeugmacher im Strudel der Politik

Brisant ist das Mexiko-Geschäft für die Branche geworden – durch die Politik. «Wir schauen am Morgen nicht mehr nach den Maschinendaten, sondern was Trump getwittert hat», sagt Ed Bernard. «Deswegen ist der Austausch auf Delegationsebene so wichtig, wir müssen direkte Handelswege finden in Zeiten von Trump.» Für Erleichterung in der Branche dürfte sorgen, dass die USA, Mexiko und Kanada sich auf ein neues nordamerikanisches Handelsabkommen geeinigt haben, als Nachfolger der NAFTA. 3,4 Millionen Fahrzeuge werden 2018 in Mexiko hergestellt, 2020 sollen es 5 Millionen sein. Die Zulieferer gehen mit. Das wiederum erfordert, dass Werkzeugmacher vor Ort sind, um den Service der Werkzeuge zu garantieren. In Mexiko wurden im vergangenen Jahr für 1,7 Milliarden Dollar Werkzeuge gekauft, 84 Prozent davon im Ausland. Werkzeugbau-Unternehmen gibt es aber nur rund 160 im Mexiko. Der Bedarf ist also groß, aber der Arbeitsmarkt dafür ist dünn.

Shakehands mit Ed Bernard (l.). Der frühere Präsident des kanadischen Werkzeugmacherverbands, der Canadian Association of Moldmakers (CAMM), führte durch seinen Betrieb Crest Mold in Oldcastle, Ontario, und erklärte die Abhängigkeit der Kanadier von ihrem «großen Bruder»: «80 Prozent der Bevölkerung hier lebt maximal 300km von der US-amerikanischen Grenze entfernt. Und wir Werkzeugmacher im Windsor-Cluster sitzen mitten im Herzen der USA – 20 US-Staaten sind nördlicher als wir – und fertigen fast ausschließlich für die Autobauer in Detroit.» Das mache auch abhängig, so Bernard. Gegen die Zahlungskonditionen von Ford, Chrysler und GM sei fast nichts zu machen. «Üblicherweise sehen wir die Autos auf der Straße, bevor wir die Rechnung für die Werkzeuge bezahlt bekommen.»





Integrity Tool & Mold in Oldcastle, Ontario, ist ein «Start up», wenn man so möchte. Vor 18 Jahren gegründet, fertigt das Unternehmen heute mit über 600 Mitarbeitern an sieben Standorten in Kanada, USA und Mexiko rund 400 Werkzeuge pro Jahr. Die Integrity-Dependance in Tennessee versorgt die Automobilhersteller im Südosten der USA – rund 7 Prozent aller in den USA hergestellten Pkw und Transporter werden in Tennessee hergestellt. Zudem zeigte das Unternehmen 2012 als einer der ersten Werkzeugmacher in Mexiko Präsenz. Momentan arbeiten rund 150 Mitarbeiter im Integrity-Werk in Queretaro.



«In Kanada gibt es noch viel weniger Werkzeugmacher als in Deutschland», sagt Bernard. «Die Branche ist also noch unsichtbarer als bei euch. Einige Werkzeugmacher sind auch an die Börse gegangen, was der Präsenz unseres Metiers sehr half.» Der Unternehmer setzt die amerikanische Branche aber noch in einen ganz anderen Zusammenhang: Für 1,2 Milliarden Dollar könnte jemand alle Werkzeug- und Formenbau-Unternehmen in Kanada kaufen und für 1,8 Milliarden Dollar alle in den USA. «3 Milliarden Dollar also, um das Formen von Kunststoff in unserer Hemisphäre zu 100 Prozent zu steuern. Und das ist weniger als GE Plastics in einem Quartal Gewinn macht», sagt Bernard. «Wenn man sich also anschaut, wie wichtig unsere Branche für die Großindustrie ist – ohne uns bleibt Granulat eben ohne Funktion und ohne Form –, dann ist es doch verwunderlich, dass wir uns in Kanada und den USA untereinander an die Kehle gehen, um für ein paar Dollar zu kämpfen, die wir dann günstiger anbieten können.» Die amerikanischen Werkzeugmacher beklagen, dass die kanadischen Kollegen 30 Prozent unter ihrem Preisniveau fertigen würden, weswegen harte Konkurrenz zwischen den Nachbarn herrscht.

«Die US-amerikanischen Werkzeugmacher fühlen sich zurückgesetzt, weil sie sich von der Regierung nicht so unterstützt fühlen, wie das beispielsweise die Kanadier tun», erklärt Stephan

Berz. Kanadische Unternehmen werden von der Regierung bei der Finanzierung der Projekte unterstützt, damit sie die in der Branche üblichen langen Zahlungsziele verkraften können. Diese ergeben sich aus dem in der Automotive-geprägten Branche in Nordamerika üblichen Serienteil-Bemusterungsverfahren, dem «Production Part Approval Process» (PPAP).

Zugute kommt den US-Amerikanern, dass «made in North America» den meisten Unternehmen der Automobilindustrie extrem wichtig ist. «Der Markt im Werkzeuggeschäft und in der Kunststofffertigung ist sehr geschlossen», sagt Stephan Berz. Europäer seien es gewohnt, die Werkzeuge auch aus anderen Regionen einzukaufen, beispielsweise aus China. «In den USA werden die meisten Werkzeuge für die Automobilindustrie im nordamerikanischen Raum hergestellt und bleiben auch dort. Man beschränkt sich also auf lokale Zulieferer, das ist historisch gewachsen und mit dem Nationalstolz des Landes begründet.»

Aber dank starkem Dollar und steigender Produktionskosten in den Schwellenländern kommen auch die Werkzeuge, die ins Ausland vergeben wurden, seit zwei Jahren wieder vermehrt zurück nach Amerika. «Re-Shoring» – dieser Begriff macht in den USA in der Werkzeug- und Formenbaubranche zurzeit die Runde.




AKTION ZUM JAHRESWECHSEL

- ▶ Stelleinsätze
- ▶ flexible Kabelabdeckung
- ▶ diverse Feilensets
- ▶ Ringschrauben
- ▶ Endschalter



Get-together mit Diane Deslippe (M.), Geschäftsführerin der Canadian Association of Moldmakers (CMM), und Vorstand Tim Galbraith (r.). «Ich habe nichts gegen Gewerkschaften, aber sie funktionieren in unserer Branche nicht», erklärte Galbraith, als er die VDFW-Delegation durch seinen Betrieb Cavalier Tool in Windsor, Ontario, führte.

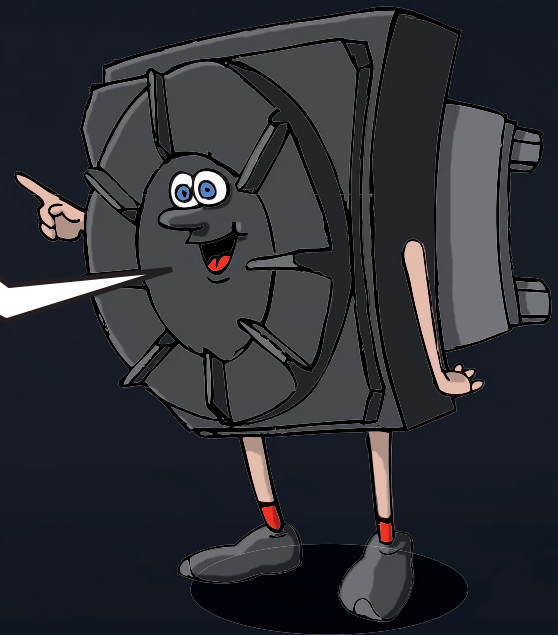
Kampf um die Köpfe

«Unser Beruf wird unterschätzt», sagt Bernard. Die Branche unternehme alles, um Nachwuchs zu interessieren. Die Firmen laden Eltern und ihre Kinder zu Führungen ein oder gehen direkt in die Schulen, um zu werben. «Wir haben die Regierung mittlerweile von unserer Schlüsselstellung überzeugt. Die erkennen, dass wir langlebiger sind als die Ölindustrie oder BlackBerry.» Und mittlerweile laufen die Werkzeugmacher im kanadischen Industrie-Index der Regierung auch nicht mehr unter «Besteck», fügt der Crest-Mold-Chef fast ein wenig amüsiert – aber vor allem besorgt – an.

Einen weiteren Stopp machte die VDFW-Delegation bei Tim Galbraith, Sales Manager bei Cavalier Tool in Windsor. Ein beeindruckender, hochstrukturierter Betrieb mit 140 Mitarbeitern. Das Unternehmen hat es in den letzten sechs Jahren geschafft, mit der konsequenten Steigerung der Effizienz seinen Umsatz von 16 auf 32 Millionen Euro zu verdoppeln. Zum Beispiel gründete Galbraith in Indien ein 12-köpfiges Engineering-Team für Konstruktion und Moldflow-Simulationen. Die Mitarbeiter dafür waren in Kanada einfach nicht zu finden. Galbraith, der auch im Vorstand der CMM ist: «Wir sind offen für Kooperationen, wir laden jeden ein. Wir sehen da eher Chancen. Denn talentierte Mitarbeiter zu finden ist das größte Problem. Wir können die Skills vermitteln. Wie man hart arbeitet, kann man aber leider nicht lernen ...»



**Qualität ist
kein Zufall ...**



Bei Cavalier Tool wird 7 Tage die Woche gearbeitet. Fünf Werk-tage im Dreischichtbetrieb und Samstag und Sonntag jeweils in zwei 12-Stunden-Schichten. Galbraith: «Typisch im Werkzeugbau sind 55 Stunden Arbeit pro Woche. Die Mitarbeiter fordern das und heben von sich aus die Mindestanzahl von 44 Arbeitsstunden pro Woche im Arbeitsvertrag auf. Alles was darüber geht, wird mit 50 Prozent Zuschlag bezahlt.» Übrigens: Bezahlter Urlaub ist in Kanada – wie auch in den USA – abhängig von der Länge der Betriebszugehörigkeit. 5 bis 10 Tage sind Standard. Einige Unternehmen geben auch gar keinen bezahlten Urlaub.

Von der Arbeitsmoral der kanadischen Kollegen war Roland Pflöschinger von Pflöschinger & Gauch angetan: «Alle Werker, die uns etwas gezeigt haben, waren stolz auf das, was sie bewegen, was sie bauen. Denen war es egal, ob sie über 50 Stunden pro Woche arbeiten», erklärt der 52-Jährige, der selbst als junger Ingenieur ein Jahr lang in Kanada gearbeitet hat. Für VDWF-Vizepräsident Anton Schweiger bringt das amerikanische Arbeitszeitmodell Kapazitäten und einen Wettbewerbsvorteil: «Die Unternehmen sind 7 Tage die Woche bemannt und können Schäden, die am Freitag beim Kunden passieren, über das Wochenende reparieren.» Schweiger war aber auch von Galbraiths Unternehmensstruktur beeindruckt. Wachstum durch Effizienz lautet hier das Motto – nicht durch blindes Größerwerden. «Cavalier



Erfahrungsaustausch in Niagara-on-the-Lake, Ontario, mit den Kanada- und US-Vertretungen des Lüdenscheider Normalienherstellers Hasco



SINCE 1926
OKAMOTO MACHINE TOOL
WORKS LTD.
JAPAN

GRIND-X
Okamoto

PERFEKTION
IN FORM UND
TECHNOLOGIE

ACC 818NC
PRÄZISIONS-PROFILSCHLEIFMASCHINE



Bern 11. – 14. Dezember 2018

INDUSTRIALIS

Schweizer Industrie im Mittelpunkt

TREFFPUNKT: HALLE 3.0 STAND F10
UNSER PARTNER: JOSEF BINKERT AG

OKAMOTO MACHINE TOOL EUROPE GMBH
Raiffeisenstraße 7b 63225 Langen - Deutschland
Tel: +49 (0) 6103 20 11 00 Fax: +49 (0) 6103 20 11 020
E-Mail: info@okamoto-europe.de
www.okamoto-europe.de



Automatisierte Fertigungslinie bei Windsor Mold in Windsor, Ontario (o.), und Folgeverbundwerkzeug bei Haerter Stamping LLC in Kentwood, Michigan



Begutachtung von Kunststoffteilen im HRSflow-Technikum in Byron Center, Michigan

Besuch der International Manufacturing Technology Show (IMTS) in Chicago, Illinois, und Besuch des VDWF-Mitglieds DMG Mori



Tool ist klar strukturiert, und man hat sofort erkannt, dass ein klarer Fokus auf die äußerst durchdachten Prozesse gelegt wurde. Da fliegt auch eine Maschine nach zehn Monaten wieder raus, wenn sie nicht das bringt, was erhofft wurde. Von den Technologien und der digitalen Vernetzung der Arbeitsabläufe her ist das absolut auf deutschem Level.»

Per Automatisierung zur Standortsicherung

Automatisierung auf Hightech-Level – aber in einer ganz anderen Dimension – erlebte die VDWF-Delegation bei Windsor Mold. Das Familienunternehmen wurde 1972 gegründet und wuchs seither zu einem Teilefertiger mit heute 1300 Mitarbeitern in Kanada, den USA und Mexiko heran. Im kanadischen Werkzeugbau-Unternehmen in Windsor stießen die deutschen Kollegen auf eine beachtliche Fertigungslinie für Werkzeugeinsätze. Vier Fräsbearbeitungszentren, automatisiert verbunden mit einem Regal-Roboter und mit einer gegenüberliegenden Linie für die Elektrodenfertigung. In den vergangenen 5 Jahren hat Windsor Mold 30 Millionen Euro in diese Struktur investiert. Die sieben Mitarbeiter an der Linie sorgen für einen jährlichen Umsatz von 27 Millionen Dollar. Und in den kommenden zwei Jahren sind weitere 35 Millionen Euro für Maschinen und Systeme eingeplant – das alles, ohne Kredite aufnehmen zu müssen.

Thilo Krumm, Geschäftsführer bei Formotion: «In der Fertigung war die Dimension der Hallen und Größen beeindruckend. Alleine die 50-Tonnen-Kräne zeigen, was hier bewegt wird. Und die automatisierte Verkettung der Fräsmaschinen – von der Größe und vom Sound der Shuttle-Systeme her war das, als ob ein ICE in den Bahnhof einfährt. Wahnsinn!» «Mit unserer Automatisierungsstrategie haben wir 80 Prozent der Jobs, die wir in China hatten, wieder zurückgeholt, in den nächsten zwei Jahren holen wir alles zurück», erklärt Patrick Martyn, Senior Business Development Manager bei Windsor Mold. Und warum? «Weil ich Kinder habe, die wollen Arbeit hier im Land haben!»

Klaus Felker, Leiter Direkter Vertrieb bei Tebis, begeisterte sich hingegen für die Software bei Windsor Mold: «Es war sehr beeindruckend zu sehen, wie im Unternehmen über 16 Jahre hinweg ein Datenbank-Tool programmiert wurde, das die Firma und alle Produktionsschritte abbildet. 30 Minuten braucht der «Estimator», um eine Angebotskalkulation abzuschließen. Das ist schon eine Nummer! Allerdings führen auch nur maximal 5 Prozent der Angebote zu einem Auftrag.»

Europäer investieren in den USA

Von Windsor über den Detroit River hinweg setzte die VDWF-Delegation ihre Nordamerikareise fort und erreichte die USA. Etwa 160 Meilen westlich von Detroit, nahe des gewaltigen Eriesees, war Grand Rapids im Bundesstaat Michigan das Ziel. Im Großraum der 200 000-Einwohner-Stadt haben sich etliche Werkzeug- und

Formenbauer angesiedelt – mit deutschen und dänischen Wurzeln. Dort gründete z. B. auch das Königsbacher Stanztechnik-Unternehmen Härter im Jahr 2000 seinen US-Ableger. Gefertigt werden in Kentwood mit 70 Mann Präzisionsstanzteile, Metall-Kunststoff-Komponenten und ganze Baugruppen. Ein eigener Werkzeugbau mit 10 Mitarbeitern liefert die Werkzeuge.

In Byron Center nahe Grand Rapids baute HRSflow 2015 das jüngste seiner weltweit drei Werke für Heißkanalfertigung. Das Besondere daran: Die Strukturen und Systeme an den Standorten in Italien, China und den USA sind nicht nur gleich, sondern haben identische Standards. Vom Fräser über die Fertigungsstrategien bis zum Maschinenpark. Sogar die Fundamente wurden in allen drei Kontinenten von derselben Baufirma betoniert – das ergibt einen produktionstechnischen Vorteil: Somit ist sichergestellt, dass in allen Werken dieselben Schwingungsverhältnisse beim Metallbearbeiten herrschen. VDWF-Präsident Thomas Seul: «Jeder Fertigungsprozess ist bei HRSflow auf allen Kontinenten austauschbar. Vor allem kann man sich auch gegenseitig auf der ganzen Welt unterstützen. Ein interessanter Ansatz, den wir hier zu sehen bekamen.»

Was das Investment deutscher Werkzeugbauer in den USA angeht, so empfiehlt sich der Blick in den Südosten, sagt Berz. «Da haben sich die internationalen Automobilbauer niedergelassen und die suchen händeringend Werkzeugmacherkompetenz. «Die Werkzeuge werden von deutschen Automobilherstellern für ihre Werke in den USA in Europa gekauft, jedoch haben sie keinen Ansprechpartner vor Ort, der diese Werkzeuge fachgerecht instand halten kann.» Und diesen Service von Windsor oder Detroit aus zu gewährleisten wäre in etwa so, als würde man von Frankfurt aus eine Produktion in Portugal unterstützen. «Es ist daher durchaus interessant für Werkzeugmacher, in der südöstlichen Region der USA eigene Zentren zu eröffnen.» Wenn jeder Betrieb seinen besten Mann für drei oder vier Jahre dorthin schicke und eine Gruppe von etwa 30 gut ausgebildeten Werkzeugmachern entstehen würde, könnte man durch den hohen Bedarf etwas richtig Großes aufbauen. «Jedoch wäre es für den Betrieb natürlich ein Einschnitt – durch das hohe Investment und den Mitarbeiterverlust.» Fazit für Berz: Ein Unternehmen allein kann das nicht schaffen. Kooperationen böten sich hier an.

Hinzu kommt aber eine Erkenntnis, die von den Delegationsmitgliedern des VDWF in den USA gewonnen wurde. «Wir haben immer das Gefühl, den Amerikanern kulturell sehr nah zu sein», sagt Berz. «Man kommt schnell miteinander in Kontakt, doch wer sich mit den geschäftlichen Gepflogenheiten auseinandersetzt, merkt, dass die Kultur eine ganz andere ist ...». Technologisch gesehen, würden sich die Amerikaner aber einiges zutrauen, so Berz. «Sie probieren aus und testen. Wenn sie hinfallen, dann stehen sie wieder auf und machen weiter. Da sind sie uns einen klaren Schritt voraus. Andererseits gilt (hire and fire). Da braucht man als Mitarbeiter auch Mut, um etwas Neues vorzustellen. Wenn die Idee nicht gut ist, dann bist du raus.» |

Ich ermöglichen ermög- liche Qualität und Sicherheit.



Spezifikation für Spritzgießwerkzeuge 2.0

Mit der aktuellen HASCO Werkzeug-Spezifikation können Formenbauer und Auftraggeber die Auslegung komplexer Formen im Detail noch besser gemeinsam definieren.

- Klarer Nachweis für einen etablierten Qualitätsprozess
- Detaillierte Angaben gewährleisten eine lückenlose Rückverfolgbarkeit bis hin zum Lieferanten
- Schutz vor fehlerhaften Produkten, Minimierung des Ausfallrisikos, Sicherung der Gesamt-Wirtschaftlichkeit des eigenen Produktionsprozesses

www.hasco.com

HASCO®
Ermöglichen mit System.