



Blechbearbeiter als Kompetenzträger in Entwicklung, Fertigung und Montage

Heutzutage müssen Zulieferer mehr bieten als reine Lohnfertigung. Sie entwickeln sich zu Baugruppen- und Systemlieferanten. Das setzt mehr Kompetenz entlang der Wertschöpfungskette voraus. Daher ist der Industrieverband Blechumformung (IBU) eine Kooperation mit der Europäischen Forschungsgesellschaft für Blechverarbeitung (EFB) und dem Kompetenzzentrum KIST eingegangen. Laut IBU-Geschäftsführer Bernhard Jacobs soll dadurch für Blechbearbeiter der Zugang zu Forschung und Weiterqualifizierung von Mitarbeitern erleichtert werden.

Blechnet: Herr Jacobs, die deutsche Zulieferindustrie drifft wirtschaftlich auseinander. Die Automobilzulieferer sind nachhaltig einem verschärften Kostendruck ausgesetzt, den Zulieferern des Maschinenbaus geht es blendend. Wie sehen Sie dieses Auseinanderdriften bei den Blechbearbeitern?

Jacobs: Die Branche bedient unterschiedliche Kundengruppen, die in unterschiedlichem Maße prosperieren. Das Auseinanderdriften ist aber weniger durch die Absatzmärkte geprägt, sondern mehr aufgrund der Positionierung des einzelnen Unternehmens. Stark exportierende Unternehmen und solche mit eigenen F&E-Abteilungen sind tendenziell im Vorteil.

Blechnet: Ist das der Grund dafür, dass der IBU seit kurzem mit dem EFB in Sachen F&E und mit KIST bezüglich Mitarbeiterqualifizierung kooperiert?

Jacobs: Mit der Europäischen Forschungsgesellschaft Blechverarbeitung (EFB) und dem Kompetenz- und Innovationszentrum für die Stanztechnologie Dortmund (KIST) haben wir zwei Partner, die uns an den richtigen Stellen verstärken. Die Nutzung von Forschung und Entwicklung ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil, der uns über die EFB eröffnet wird. KIST ist ein branchenerfahrener Dienstleister im Schulungs- und Beratungsbereich, der gerade auf den Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern reagiert.

Blechnet: Wie können die Mitgliedsunternehmen des IBU von diesen Kooperationen profitieren?

Jacobs: Wenn sich die Verbands-Dienstleister der Branche vernetzen und ihre Aktivitäten bündeln, wird es den Unternehmen nützen. Dies gilt für die Kontakte zu den Hochschulen, Messesgesellschaften und

weiteren Akteuren. Besondere Schwerpunkte liegen in einem abgestimmten Veranstaltungsangebot und der verstärkten Öffentlichkeitsarbeit für die blechverarbeitende Industrie.

Blechnet: Eine weitere Aufgabe dürfte die Entwicklung von Blechbearbeitern zu Kompetenzpartnern für unterschiedliche Branchen sein. Nach IBU-Daten entfallen 50% der Umsätze mittelständischer Zulieferer in der Blechbearbeitung auf die Automobilindustrie und nur 7% auf den Maschinen- und Anlagenbau. Wird sich künftig daran etwas ändern?

Jacobs: Die Anzahl der Automotive-Zulieferer ist sicherlich noch höher, und es ist richtig, dass die Unternehmen aus der Abhängigkeit eines Kunden oder einer Kundengruppe entweichen. Die Automobilindustrie hat über die letzten Jahrzehnte viel Anziehungskraft erzeugt, andere Branchen haben aber aufgeholt und bieten den Zulieferern auch gute Entwicklungsmöglichkeiten in einer fairen Partnerschaft mit dem Kunden.

Blechnet: Bezüglich der Energie- und Rohstoffpreise – bei Bandhalbzeug, Blechen und Platinen – werden beide Zulieferergruppen gleichermaßen mit Kostensteigerungen konfrontiert. Wie gehen sie mit diesen Steigerungen um?

Jacobs: Den Unternehmen bleibt nur die Durchreichung der erhöhten Vormaterialkosten an die Kunden. Wer dabei nicht konsequent beziehungsweise nachvollziehbar handelt, riskiert auch seine zukünftige Teilnahme am Markt. Unser Verband gibt seinen Mitgliedern sehr fundierte Daten zur Stahlmarktentwicklung an die Hand, mit denen auch gerade die mittelständischen Unternehmen gegenüber den Kunden argumentieren können. Darüber hinaus können Unternehmen auch aus eigener Regie etwas tun. Regionale Einkaufsgemeinschaften, der Stahleinkauf außerhalb Europas und das Ausweichen auf andere Anbieter sind hier zu prüfen.

Blechnet: Was sind am Standort Deutschland die Schwierigkeiten, die den mittelständischen Blechbearbeitern in der Automobilindustrie das Leben oder gar Überleben so erschweren?

Jacobs: In der Wertschöpfungskette muss jeder Akteur auch den Erfolg des anderen

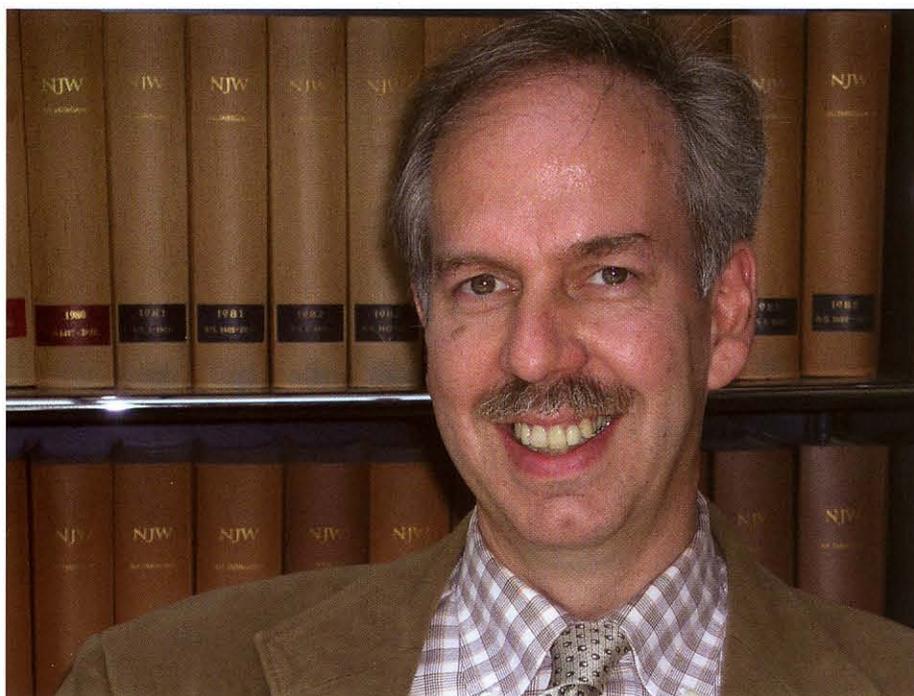


Bild: IBU

IBU-Geschäftsführer Bernhard Jacobs, Hagen: „Wenn Verbands-Dienstleister der Branche ihre Aktivitäten bündeln, wird es den Unternehmen nützen.“

KOOPERATION**Netzwerk Blechverarbeitung**

Seit Beginn dieses Jahres kooperieren die Europäische Forschungsgesellschaft für Blechverarbeitung e.V. (EFB), Hannover, der Industrieverband Blechumformung e.V. (IBU), Hagen, und das Kompetenz- und Innovationszentrum für die Stanztechnologie Dortmund e.V. (KIST). Ziel dieser verstärkten Zusammenarbeit ist ein verbessertes Angebot für die jeweiligen Mitgliedsunternehmen bezüglich Forschung und Entwicklung, Fortbildung und Schulung, betriebswirtschaftlicher, rechtlicher und technischer Beratung. Dadurch soll für sie ein höherer Mehrwert erzielt werden. So bietet diese Kooperation laut EFB die Möglichkeit für kleine und mittelständische Zulieferer, Forschungsprojekte selbst mitzugestalten und fördern zu lassen. Somit könne man frühzeitig von Trends in Konstruktion und Fertigung profitieren. Für KIST steht dabei die Qualifizierung der Mitarbeiter im Vordergrund, ohne die sich die damit einhergehenden Herausforderungen nicht meistern ließen. Daher will man dieses Netzwerk in Sachen Schulung und Fortbildung zu einer führenden Adresse machen. Schließlich soll aus dem Netzwerk laut IBU „eine Plattform für die wichtigsten Akteure in der Blechverarbeitung“ werden. Dazu sind in der ersten Phase gemeinsame Veranstaltungen und Präsentationen auf Messen geplant. Im Rahmen des Netzwerks wurde bereits ein gemeinsames Seminarprogramm für Mitgliedsunternehmen erarbeitet. Schritt für Schritt sollen sich weitere Formen der Zusammenarbeit zwischen den Partnern ergeben.

Weitere Informationen: www.netzwerk-blechverarbeitung.de.

wollen. Dies setzt eine durch und durch faire Partnerschaft voraus und nicht das Ausspielen von Marktmacht. Preisdiktate, einseitige Vertragsveränderungen und unrealistische Produktionsvorgaben passen nicht in dieses Bild. Ich will das Bild aber nicht schwarz malen, sondern vielmehr die Chancen betonen. Wir könnten so viel gewinnen, wenn die technischen Herausforderungen frühzeitig und gemeinsam angegangen würden, wenn Qualitätsvorgaben den unterschiedlichen Gestaltungsbeitrag der Akteure berücksichtigen würden und wenn eine sichere, tragfähige und dauerhafte Geschäftsbeziehung Vorrang vor einer kurzfristigen Kostensenkung erhalte.

**Das Interview führte Blechnet-Redakteur
Josef Kraus**

www.blechnet.com

► Internationale Automobilzulieferer
benötigen aggressive China-Strategie

InfoClick

245338