

INTERVIEW...

... mit Marco Schülken, Geschäftsführer Schülken Form GmbH in Thüringen

„Mein Ziel ist, ein deutsches Technologiezentrum in Kazan zu etablieren“

Ausländische Kunden zu haben ist das eine, schnell und effizient einen Servicefall abzudecken das andere. Für Marco Schülken, Geschäftsführer der Schülken Form GmbH, blieb nur eine Lösung – er etablierte einen eigenen Servicestandort in Russland. *werkzeug&formenbau*-Redakteurin Melanie Fritsch sprach mit ihm über die Hintergründe seiner Entscheidung, die Hürden, die er zu bewältigen hatte, und über seine Pläne für die Zukunft.

Herr Schülken, wie kam es zu der Idee, einen neuen Servicestandort in Russland zu etablieren?

Marco Schülken: Die Grundidee besteht schon sehr lang. Da wir einen bedeutenden russischen Kundenstamm haben, musste ich immer wieder feststellen, dass wir permanent mit Serviceproblemen zu kämpfen hatten. Bisher waren wir gezwungen, alle Leistungen wie auch die Produktion von Ersatzteilen von Deutschland aus zu erbringen. Bis die Werkzeuge repariert und zurück zum Kunden transportiert wurden, verging zu viel kostbare Zeit.

Warum haben Sie sich für die russische Stadt Kazan entschieden?

Marco Schülken: Es gibt viele Gründe, die für die Hauptstadt der Republik Tatarstan sprechen. Kazan liegt direkt an der Wolga, rund 800 km östlich von Moskau entfernt, und ist ein wichtiger Wirtschaftsstandort und Verkehrsknotenpunkt. Seit nunmehr zehn Jahren beschäftige ich mich mit Russland, der Kultur und Mentalität der Menschen und bin seither regelmäßig vor Ort. Ich habe eine große Leidenschaft für die Stadt entwickelt, die auch touristisch sehr empfehlenswert ist. Einer Umfrage zufolge bietet Kazan sogar die höchste Lebensqualität in Russland. Vor allem die Erdölförderung und Erdgasgewinnung zählen in Tatarstan zu den wichtigsten Wirtschaftszweigen. Darüber hinaus besteht eine sehr gute Kooperation zwischen den Regierungen von Thüringen und Tatarstan, wovon ich profitieren konnte. Und nicht zuletzt befinden sich viele meiner potenziellen Kunden im Umkreis von Kazan.

Wie haben Sie den Standort für Ihr Serviceteam ausgewählt?

Marco Schülken: Ich bin in Russland auf eine sehr investorenfreundliche Regierung getroffen, die mir ermöglichte, auf einer Fläche von 430 m² eine nagelneue Fabrikhalle in einem großen Industriepark zu beziehen, in dem die unterschiedlichsten Branchen und Unternehmen vertreten sind. Wir sind im Maschinenbausegment der erste deutsche Produktionsbetrieb, der sich dort angesiedelt hat. Die Rahmenbedingungen waren fair und durchaus lukrativ. Ich hätte es definitiv bereut, wenn ich diesen Schritt nicht gegangen wäre.

Bieten Sie dort nur Service an, oder produzieren Sie auch?

Marco Schülken: Wir sind im September 2016 mit dem Projekt gestartet, um den Servicebedarf vernünftig abzudecken und um Ersatzteile vor Ort herstellen zu können. Dafür beschäftigen wir bislang zwei russische Techniker. Jedoch planen wir für nächstes Jahr, mit einfachen Spritzgießwerkzeugen auch in Kazan in Produktion zu gehen. Für diesen Zweck haben wir die Fertigungshalle bereits mit ausgemusterten, aber noch guten Erodier-, Schleif- und Fräsanlagen aus unserem deutschen Betrieb ausgestattet. Die hochkomplexen Spritzgussformen werden aber weiterhin in Deutschland fertiggestellt, daran wird sich nichts ändern.

Es war sicher nicht leicht, qualifiziertes Personal zu finden ...

Marco Schülken: Sogar unglaublich schwer. Bereits Anfang 2016 habe ich mehrere Personalagenturen in Russland mit der Suche beauftragt. Das Problem ist, dass es die klassische Ausbildung zum Werkzeugmacher dort nicht gibt. Dementsprechend suchten wir nach Fachkräften, die in der Vergangenheit zumindest schon mit Spritzgusswerkzeugen gearbeitet haben. Das ist uns dann auch gelungen. Sowohl ich als auch die Mannschaft in Deutschland, die im ständigen Austausch mit den russischen Mitarbeitern steht, sind sehr zufrieden mit der Qualität. Unsere beiden Techniker sind sehr wissbegierig, lernfähig und passen auch alterstechnisch exakt in unser Team. Des Weiteren ist ihr Englisch hervorragend, was die Kommunikation einfach macht.

Gibt es Schulungsmaßnahmen für die russischen Mitarbeiter?

Marco Schülken: Die gibt es. Zum Beispiel haben die beiden bei uns in Deutschland ein Training absolviert. Außerdem erhalten sie in der Einarbeitungsphase ständig Unterstützung per Telefon, Skype, E-Mail oder auch durch einen Besuch vor Ort. Ein Direktflug von Frankfurt nach Kazan macht das binnen vier Stunden möglich und extrem leicht. Die Infrastruktur ist hervorragend und zudem nach europäischem Standard. Man darf nicht vergessen, dass die russischen Techniker für einen deutschen Werkzeugbau arbeiten, den es so in Kazan noch nicht gegeben hat. Deshalb bekommen sie von uns maximale Hilfestellung.

Welche konkreten Vorteile sehen Sie in Ihrem Russlandprojekt?

Marco Schülken: Natürlich erhoffe ich mir mehr Umsatz. Allein die Möglichkeit, unseren Kunden lebenslangen Vor-Ort-Service anbieten zu können, ist ein wahnsinniges Verkaufsargument. Wir können den russischen Kunden beim Kauf garantieren, dass sie ein Werkzeug „Made in Germany“ erhalten und obendrein auch einen Service nach deutschem Standard. Inzwischen haben wir drei Fachmessen in Russland bespielt und dabei viele Nachfragen erhalten. Nachfragen, die wir in den vergangenen Jahren ohne dieses zusätzliche Serviceangebot nicht bekommen haben.

Die aktuelle wirtschaftliche Lage in Russland ist nicht einfach ...

Marco Schülken: Sie ist sogar sehr schwierig. Mein Ziel ist, mit dem russischen Markt 25 Prozent unseres Umsatzes zu erwirtschaften. Im Moment gelingt uns das bei weitem noch nicht. Viele Russen scheuen die hohen Importkosten aufgrund des schwachen Rubels. Jedoch stehen die Chancen sehr gut, dass die Investitionsbereitschaft für neue Spritzgusswerkzeuge in nächster Zeit deutlich nach oben geht. Das bestätigen mir allein die letzten Anfragen unter anderem auf Messen.

Wie gehen Sie mit dem schwachen Kurs des Rubels um?

Marco Schülken: Der Rubel ist bis heute sehr volatil, jedoch haben wir uns von dem Währungsrisiko in Russland insofern losgelöst, als wir all unsere in Kazan anfallenden Kosten und Umsätze in Rubel abgelten. Das schenkt unserem russischen Kunden zusätzliche Sicherheit, und ich bin davon überzeugt, dass wir hier einen neuen Markt für die Fertigung von einfachen Werkzeugen erschließen können. Ein Bereich, in dem wir in Deutschland mit hochpräzisen und vollautomatisierten Maschinenpark schlicht zu teuer aufgestellt sind.

Und wie sind die Russen als Zahler?

Marco Schülken: Wesentlich besser als die Deutschen. Ein Geschäft wird eigentlich per Handschlag besiegelt, Verträge sind reine Formsache. Rechnungen begleichen oder Anzahlungen zu tätigen ist bei den Russen Ehrensache.

Welchen Rat können sie anderen Werkzeugbaubetrieben geben, die Kunden im russischen Raum haben?

Marco Schülken: (lacht) Sie sollen mich ansprechen, damit ich für sie den Service mit übernehmen kann. Im Ernst: Diesem Angebot folgen bereits mehrere deutsche Betriebe. Die Zusammenarbeit ist von gegenseitigem Vertrauen geprägt und läuft hervorragend. Abgesehen davon rate ich jedem, der sich eine Fertigung in Russland aufbauen möchte, sich im Vorfeld umfassend zu informieren und eine Affinität zum Land zu entwickeln. Viele Abläufe in Russland sind anders. Es gibt gewisse Spielregeln, die man kennen sollte.

Was beispielsweise?

Marco Schülken: Es herrscht eine wesentlich höhere Bürokratie, die Russen haben eine andere Art zu arbeiten, möchten geführt werden und weniger selbstverantwortlich handeln. Man muss die Mentalität der Menschen verstehen und darf nicht alles eins zu eins aus Deutschland kopieren. Das sollte man verinnerlichen.



Bild: werkzeug&formenbau

„Wir planen nächstes Jahr, mit einfachen Spritzgießwerkzeugen auch in Kazan in Produktion zu gehen.“

Marco Schülken, Schülken Form GmbH

Wo sehen Sie sich nach der Einarbeitungsphase?

Marco Schülken: Natürlich möchte ich mit unserer russischen Produktion wachsen, inwieweit, das hängt ganz von der Akzeptanz im Markt ab. Außerdem ist es mein Ziel, ein deutsches Technologiezentrum in Kazan zu etablieren. Einen Standort, an dem neben dem Aspekt Werkzeugbau alle notwendigen Werkzeugteile etwa Normalien oder Heißkanalsysteme zu erhalten sind. Russland ist ein spezieller Markt, und ich denke, dass alle Parteien von einem gemeinsamen Miteinander profitieren können. Wäre ich in der Lage gewesen, auf so einen Standort zurück zugreifen, hätte ich vermutlich selbst nie diesen Schritt gewagt.

Warten bereits weitere Projekte in anderen Ländern?

Marco Schülken: Aktuell nicht. Unsere restlichen osteuropäischen Kunden können wir ohne Zollformalitäten wunderbar von Deutschland aus bedienen. ○

Kontakt

Schülken Form GmbH, D-99880 Waltershausen,
Tel.: 036259/526-0, www.schuelkenform.de