Globalisering tur-retur

Sådan henter du kunder hjem fra Kina og Østeuropa: Et lille støberi i Bayern viser en mulig strategi mod truslen fra de globale konkurrenter. ▸

STØBESAND: Fremstilling af tonstunge maskindele er stadig et krævende håndværk i familievirksomheden Pinter Guss.

AF UFFE GARDEL
FOTO: ARMIN WEIGEL

De to støberiarbejdere styrer sikkert røret med støbesand, så den store trækasse fyldes helt med sand rundt om den matrice, der skal tages afstøbning af. Langsomt løber kassen fuld af sand, som bagefter gennem en kemisk proces vil blive hærdet til en fast, hård støbeform. Formen kan kun bruges én gang. Derefter slås den i stykker og sandet genanvendes. Støbning af tonstunge maskindele er stadig et håndværk, og et krævende håndværk.

"Den viden, der ligger i processen her, bliver givet videre fra medarbejder til medarbejder. Hvis de forsvandt, ville det være umuligt at genskabe denne viden," forklarer salgschef Jürgen Hänsch fra støberiet Pinter Guss.

Vi er i Deggendorf, i Bayerns nordøstkant, omkring 50 kilometer fra grænsen til Tjekkiet med den billige arbejdskraft. Muligvis ikke det mest oplagte sted at drive et støberi med dagens åbne grænser og indre marked. Men den mere end 100 år gamle familievirksomhed ligger nu engang her, og det er herfra, man forsøger at håndtere konkurrencen med globale spillere i Østeuropa og Kina.

Resultaterne af arbejdet fortæller noget om Industritysklands mirakuløse helbredelse oven på krisen. Og måske også noget om Vesteuropas fremtidsudsigter som hjemsted for produktion.

"De østeuropæiske udbydere nåede meget hurtigt vores prisniveau, men kommunikationen og tilgængeligheden fik man ikke"

JÜRGEN HÄNSCH, salgschef i Pinter Guss.

De omkring 50 ansatte står for en årlig omsætning på op mod ni millioner euro, og produktionen spænder fra emner på få gram til halvandet ton. Her fremstilles motordele, vindmølledele, gearkasser til kraner og dele til påfyldningsanlæg til drikkevareindustrien.

Hjemvendte kunder: Lugten af smeltet metal hænger i luften, og larmen er ind imellem overvældende, når et færdigstøbt emne skæres fri for støbespor eller slibes til. Meget sker stadig i hånden, men en ny bølge af automatisering er på vej. Jürgen Hänsch viser en af de nye maskiner, som er opmagasineret i et lagerrum, indtil en ny produktionshal kan tages i brug efter nytår.

Og nej, der er ikke planlagt afskedigelser; overflødiggjorte ansatte vil kunne anvendes andre steder – omsætningen vokser nemlig. Pinter Guss har fået kunder tilbage, både fra Østeuropa og fra Kina.

„Vi har investeret kontracyklisk, og det er der to fordele ved: Vi har fået bedre betingelser hos byggefirmaerne og bedre materialepriser. Og nyinvesteringerne gør, at vi kan tilfredsstille efterspørgslen nu efter krisen," forklarer Jürgen Hänsch.

De hjemvendte kunder kom i to bølger; først fra Østeuropa, og siden fra Kina.

Den første bølge var kunder, som var taget østpå af prishensyn, og som nu opdagede, at gentagne og kraftige prisforhøjelser hos deres nye leverandører efterhånden havde ædt det meste af prisfordelen op. Hvor der før kunne være en forskel på 30 procent mellem tysk og tjekkisk eller slovakisk arbejde, var forskellen nu skrumpet ind til ti procent eller mindre, i takt med at østeuropæernes priser og lønninger indhentede Vestens niveauer, mens de tyske virksomheder rationaliserede videre.

"Grunden var rent ud, at de østeuropæiske udbydere meget hurtigt nåede vores prisniveau, men kommunikationen og tilgængeligheden fik man ikke. Kommunikation er et spørgsmål om, hvorvidt man over telefonen kan få fat i den, man vil tale med, om man får den information, man beder om, inden for det ønskede tidsrum og med den pålidelighed, man ønsker," forklarer Jürgen Hänsch.

Skibstrafikken i stå: Det var en anden sag med de kunder, som vendte tilbage fra Kina. Herude er prisfordelen stadig betydelig. Det nytter bare ikke meget, hvis man ikke får varerne, når man skal bruge dem.

Jürgen Hänsch fortæller, hvordan skibstrafikken mellem Asien og Europa halvvejs gik i stå, da verdenshandelen i 2009 brød sammen.

"Skibsraterne faldt voldsomt, og rederierne sejlede først, når de havde et fuldt skib, og det kunne ingen jo forudsige hvornår, ville ske," siger han.

50

ansatte på støberiet Pinter Guss står for en omsætning på ni millioner euro. Familievirksomheden er over 100 år gammel.

HÅNDVÆRK: På Pinter Guss spænder produktionen fra emner på få gram til halvandet ton.

Nogle kunder forsøgte sig midlertidigt med luftfragt, men lige akkurat støbegods lønner det sig ikke rigtigt at flyve rundt med, så nogen varig løsning var det jo ikke. Til sidst vendte kunderne tilbage til Pinter Guss og andre tyske leverandører, som bedre kunne leve op til *just-in-time*-princippet.

Hertil er, ifølge Hänsch, i år kommet et nyt problem: Efterhånden som krisen afløses af opsving, mangler kineserne produktionskapacitet; de kinesiske fabrikker har fået travlt med at betjene indenlandske, kinesiske kunder.

Endelig er der problemet med produktionskvaliteten:

"Store virksomheder er i stand selv til at kontrollere kvaliteten på stedet. Men vi har mange mindre virksomheder som kunder, og de har ikke råd til at have en repræsentant på stedet (i Kina, red.), siger Jürgen Hänsch.

Samtidig satser Pinter Guss på at komme tættere ind på livet af kunderne.

"Vi bevæger os fra at være leverandør til at være rådgiver. Det, vi kan tilbyde, er at gå med ind og deltage i kundernes udviklingsarbejde - *simultaneous engineering*, kalder man det. Det sparer tid og omkostninger ved at diskutere med kunden og komme med forbedringsforslag undervejs," forklarer Jürgen Hänsch.

Præget af flokmentalitet: Vi fortsætter rundgangen på støberiet; larmen og lugten af smeltet metal følger os.

I et rum bagest arbejder man med aluminiumsstøbning i faste forme. Det er en arbejdsform, som lønner sig, når der skal fremstilles større styktal. Når styktallene er små, kan det stadig bedst betale sig at støbe i sand.

En støberiarbejder stikker en stor øse ned i et kar med flydende aluminium. Det flydende metal har samme gråligt matte farve som aluminium i fast form, og det har trukket skind, nærmest som opbagt sovs eller varm chokolade. Skindet er resultatet af en iltningsproces, og det er vigtigt at undgå, at det kommer med ned i støbeformen.

Når han har fået fisket den store øse op af karret igen, skal metallet hældes forsigtigt og omhyggeligt ned i formen, så der ikke danner sig luftlommer. Om det lykkes, afhænger både af maskineriet og den faglige dygtighed hos arbejderen.

Pinter Guss er afhængig af sine folk. Og kun 50 kilometer væk ligger BMW's store fabrik i Dingolfing, hvor lønningerne er højere.

At folk så alligevel arbejder her, kan der være flere grunde til. Én af dem er stabiliteten i virksomheden, som ikke har været udsat for bilindustriens kraftige op- og nedture. Pinter Guss arbejder stort set ikke for bilindustrien, og det er ifølge Jürgen Hänsch til dels resultatet af et bevidst valg: Man har gerne villet være uafhængig af store enkeltkunder. Og den politik har altså lønnet sig under krisen, så meget mere som gamle kunder altså vender tilbage nu efter at have været på global udflugt.

"Globaliseringen har været præget af en vis flokmentalitet," siger Jürgen Hänsch.

"Nu tænker man mere over det; det afhænger af mængden, hvad det giver mening at købe i Kina."■

ug@berlingske.dk