

Die weltweite Versorgung führender Industrieunternehmen mit hochkomplexen Werkstücken z.B. aus Titan, Wolfram, Aluminium und Stahl, u.a. in der Energie-, Medizin-, Halbleiter-, und in der Luft- und Weltraumtechnikbranche sind das Metier dieser Firma. Eigene Entwicklung, Produktion, Bearbeitung und auch Logistik, sowie die Kundenzufriedenheit sind oberstes Credo von über 180 Mitarbeitern. Nun will das Unternehmen den US-Markt erobern und expandieren.

1. **Die momentane Ausgangslage:**

Durch den in den USA herrschenden Mangel an Shop-Floor Fachkräften und an Fachkräften insgesamt sind die Bedingungen der Qualifizierung neuer Produkte beeinträchtigt. Seit den 80er Jahren hat die Industrie in den USA einen Rückgang der maschinellen Fertigung verbuchen können. Damit einher geht der Knowhow-Verlust, sowie ein Mangel an Fachkräften. Die vergleichsweise schlechtere Ausbildung verstärkt die mangelhafte Situation. Qualitativ hochwertige Werkstücke müssen mühevoll importiert und teuer eingekauft werden. Vergleicht man die Situation mit Deutschland, floriert hier die Herstellung von Werkstücken. Es wird sehr hochwertig produziert und die hohen Kosten u.a. für die Zerspanung im Hochpräzisionsbereich werden durch eine sehr hohe Qualität wettgemacht, wodurch die Konkurrenzfähigkeit erhalten wird. Durch den Mangel an guten Zulieferern müssen europäische Firmen, die in den USA fertigen, die nötigen Teile aus Europa oder Asien beziehen, was zu hohen Kosten und langen Transportwegen führt. Insbesondere werden momentan europäische Waren hoch verzollt, was die Kosten drastisch erhöht. Genau hier will das Unternehmen ansetzen. Als Weltmarktführer, der seit über 30 Jahren Erfahrung hat, will die Firma den US-Markt erobern und expandieren.



2. **Der Markt und das Geschäftsmodell:**

Um den US-Markt zu erobern baut das Unternehmen eine eigene Fertigungsanlage in Alabama, in der nach europäischen Standard produziert werden soll. Durch eine enge Zusammenarbeit mit Colleges und Universitäten, die für eine stetige Weiterentwicklung und Forschung, sowie auch Ausbildung der Mitarbeiter sorgen soll, wird eine gute Ausgangslage geschaffen. In den ersten 6-24 Monaten wird es einen regen Austausch zwischen den USA und Deutschland geben, zum einen um alle amerikanischen Mitarbeiter nach deutschem Standard auszubilden und zu

Zerspanung

qualifizieren und zum anderen um langfristig einen hohen Produktionsstandard nach deutschen Maßstäben in den USA garantieren zu können. Im Laufe dieser Aufbauphase wird die gesamte benötigte Infrastruktur von Deutschland aus, nach und nach in das amerikanische Werk transportiert.

Dabei wird die Wettbewerbsfähigkeit nicht außer Acht gelassen. Im Gegenteil, durch eine hohe Automatisierungsrate und z.B. kürzere Produktionszeiten wird sie eher noch vergrößert.



Die Ankündigung der Firma in die USA zu expandieren, wurde mit großer Freude auf amerikanischer Seite aufgenommen.

Die Zusammenarbeit mit namhaften Unternehmen garantiert einen Zuwachs in den Auftragsbüchern. Durch die derzeitige politische Situation ist es besonders wichtig dort eine Filiale zu haben. Ansonsten besteht die Gefahr, dass die Produktionskosten noch mehr in die Höhe getrieben und/oder eine Versorgung mit nötigen Werkstücken nicht gewährleistet werden kann. Dem soll mit der Expansion vorgebeugt werden.

3. **Profitabilität und Amortisation:**

Das Unternehmen verfügt über eine große Anzahl an namhafter Kunden wie z.B. Bombardier, Siemens, Rolls-Royce, Zeiss und Bugatti, die auf die Expansion warten um Aufträge an die amerikanische Filiale der Firma vergeben zu können. Zusätzlich

Zerspanung

gibt es über 3.000 deutsche Firmen in den USA, die mit dem Unternehmen kooperieren würden, sobald es auf dem amerikanischen Markt ist.

Die Produktion in Deutschland läuft seit bereits über 30 Jahren erfolgreich und führt stetig zu mehr Partnerschaften z.B. mit Universitäten und Forschungseinrichtungen. Aktuelle gemeinsame Forschungsprojekte sind u.a. das Additive Manufacturing, die Industrie 4.0 und die kryogene Zerspanung. Ziel ist es, die Qualität weiter zu verbessern und ein hervorragendes Ergebnis zu liefern, dabei aber so wenig Material wie möglich zu verbrauchen und so Umwelt- und Materialschonend zu arbeiten.

Das Unternehmen begleitet und unterstützt dabei seine Kunden vom ersten bis zum letzten Schritt und bietet alle Prozesse aus einer Hand an. Von der Entwicklung, über den Einkauf und die bis aufs μ präzise Fertigung, inkl. Schweißen und Teil- und Vollmontage bis zur Logistik, wird alles durch das Unternehmen gewährleistet. Den Kunden wird dadurch vieles abgenommen und erleichtert, wodurch sie animiert werden, Aufträge an das Unternehmen zu vergeben. Viele Auszeichnungen wie z.B. der Industrie Preis 2016, Best Professional Supplier 2015 und Zertifizierungen, u.a. nach ISO 9712, ISO 14001, ISO 9001, EN 9100:2009, KTA 1401 sprechen für die hohen qualitativen Richtwerte, die das Unternehmen hat und die es gewährleistet.



4. **Welche Wettbewerber gibt es?**

Durch die mangelnde Zutrittslimitierung gibt es einige Wettbewerber auf dem Markt, jedoch bestehen die meisten Firmen aus maximal 20 Mitarbeitern und sind schon aufgrund ihrer geringen Größe nicht in der Lage große Aufträge abzuarbeiten.

Grundsätzliche entscheiden Auftraggeber durch die Herstellungsmöglichkeiten die ein Unternehmen ihnen bieten kann darüber, ob sie es beauftragen. Diese benötigte Flexibilität kann durch kleine Firmen zumeist nicht geboten werden.

Zerspanung

5. Welche Finanzierung wird benötigt?

Das Unternehmen benötigt zwischen 5 und 10 Mio. € um die Expansion und die Ausbildung der Vor-Ort-Fachkräfte voranzutreiben. Alternativ kann auch eine Mehrheitsbeteiligung an der Firma angeboten werden.

6. Welche Vision hat das Unternehmen?

Die Marktführerschaft soll durch die Expansion ausgebaut werden. Weltweites Ansehen in der mechanischen Bearbeitung hochkomplexer Werkstücke für anspruchsvolle Kunden ist eines der verfolgten Ziele. Dem dient die Eroberung des amerikanischen Marktes. Das Unternehmen will dabei nachhaltig und langfristig Arbeitsplätze, Werte und Wachstum schaffen und bewahren, ebenso seinen Kundenstamm erweitern und die Produktion vergrößern.



NRG AG
Geschäftsleitung



Projektmanagement

www.nrg-ag.li

mail@nrg-ag.li

NRG AG

Aubündt 36 - 9490 Vaduz - LI

Telefon: +423 231 2322 - Telefax: +423 236 51 91