

Überlegene Kunststoffe

Unter japanischem Dach reüssiert der Schweizer Kunststoffhersteller Quadrant Plastic Composites in der globalen Automobilindustrie.

Von Martin Fritz



► F&E vor Ort: Auf ein bis zwei Jahre angelegte Vorhaben werden von den 40 japanischen Ingenieuren am Standort Yokkaichi realisiert.

Quadrant Plastic Composites AG

Erst kam der fast vollständige Kauf einer japanischen Fabrik (2005), dann die strategische Partnerschaft mit Mitsubishi Plastics (2009), schließlich die vollständige Übernahme durch die Japaner (2013). So wurde aus einem erst 1996 gegründeten Schweizer Unternehmen ein dominanter Nischen-Player in der globalen Automobilindustrie. Heute beliefert Quadrant Plastic Composites mit weltweit 200 Mitarbeitern über die Tier-1-Ebene mehr als vier Fünftel der Fahrzeughersteller. „Ohne unsere Japan-Connection stünden wir heute ganz anders da“, betont Sven Welich, Geschäftsführer der QPC-Sparte innerhalb der Quadrant Gruppe, die mit 2.300 Mitarbeitern weltweit 800 Millionen Franken umsetzt.

Die Basis für den Erfolg von QPC bilden selbst entwickelte Vormaterialien. Aus Glasfasern und Propylen werden patentierte Hochleistungs-Verbundstoffe hergestellt. Durch die Zumischung von Zusatzmitteln lassen sich diese Kunststoffe für bestimmte Anwendungen optimieren: Ihr geringes Gewicht senkt den Kraftstoffverbrauch, die hohe Energieaufnahme mindert Unfallfolgen bei Crash-Situationen, und ihre Konsistenz verringert den Lärm im Automobil. Das Material wird zu Platten verarbeitet und nach dem Aufheizen zum Beispiel zu Unterböden, Dachhimmeln und Strukturbauteilen in Form gepresst. Der Leiter des Swiss Business Hub Japan, Roger Zbinden, kommentiert: „Das Beispiel Quadrant zeigt, dass Schweizer Zulieferer mit der richtigen Strategie wichtige Felder in der japanischen Automobilindustrie besetzen können. Dies war eines der wesentlichen Ergebnisse der Automobilstudie, die der Hub im vergangenen Jahr veröffentlicht hat.“

Fokus auf Forschung & Entwicklung

Den größten Vorteil der engen Anbindung an Japan sieht Manager Sven Welich im starken Fokus auf Forschung und Entwicklung (F&E). Im Wettbewerb gegen Legierungen aus Stahl, Magnesium und Aluminium muss Quadrant seine Kunststoffe stetig weiterentwickeln. Auf ein bis zwei Jahre angelegte Vorhaben werden von den 40 japanischen Ingenieuren am Standort Yokkaichi realisiert, die von der F&E-Abteilung in der Schweiz mit zehn Mitarbeitern unterstützt werden. Längerfristige Projekte mit Grundlagenforschung übernehmen die Entwickler von Mitsubishi Plastics.

„Die Japaner sind sehr innovativ und sehr fokussiert auf Details“, berichtet Sparten-Chef Welich. Von der Schweiz aus halten seine Leute ständig Kontakt mit den Ingenieuren in Yokkaichi. So lassen sich die Innovationen möglichst schnell auf globaler Ebene umsetzen. Ein neues Forschungsfeld ist der Werkstoff Karbon. Quadrant möchte eigene Kunststoffe zusammen mit Karbon zu Spezialmaterialien verarbeiten und sich dadurch einen neuen Absatzmarkt erschließen. Dafür arbeitet QPC eng mit Mitsubishi Plastics und Mitsubishi Rayon zusammen.

Produktion in Japan ein Muss

Die Übernahme der Quadrant-Gruppe einschließlich des Plastikgeschäfts durch Mitsubishi ist auch ein Lehrstück über die Produktion von ausländischen Firmen in Japan. Die Schweizer QPC verfügte nach dem Kauf von 90 Prozent der Fabrik in Yokkaichi über fünf Fertigungsstandorte in der Heimat, in Deutschland, der Slowakei, Kanada und Japan. Das Werk in Japan produziert bis zu 3.000 Tonnen Kunststoffe mit 40 Mitarbeitern und kommt damit

auf 12 Millionen Franken (rund 12 Mio. Euro) Umsatz. Alle fünf Fabriken sind ähnlich aufgebaut. „Wer als Zulieferer an Japans Autoindustrie verkaufen will, muss in Japan produzieren“, betont QPC-Chef Welich. Als Ausnahme nennt er den Fall, dass eine ausländische Firma ein einzigartiges Produkt biete, das die japanische Seite unbedingt haben wolle. Ansonsten würden Japaner bevorzugt in Japan einkaufen. „Wir sind in Japan nur deshalb im Geschäft, weil wir dort auch fertigen“, gibt sich Welich überzeugt.

Geschäfte in Europa unter japanischer Führung sind nicht einfach. Hier benötigt es eine große Toleranzbereitschaft von beiden Seiten. „Man kann Geschäfte in Europa nicht in japanischem Stil managen“, sagt der Geschäftsführer. Die Japaner achten sehr auf Details, weichen nicht gerne von Planvorgaben ab und entscheiden sich erst nach langem internen Prozess. „Der Firmenchef wird teilweise wie ein ‚Shogun‘ hofiert, trotzdem kann oder möchte er nicht alleine entscheiden“, hat Welich beobachtet.

Chancen für Kooperationen

Dennoch sieht der aus Deutschland stammende Manager gute Chancen für Kooperationen zwischen japanischen und europäischen Zulieferern. Dafür sprechen zwei Trends: Einerseits lockern die japanischen Autobauer neuerdings ihr traditionelles Keiretsu-Zulieferernetzwerk auf und kaufen vermehrt bei ausländischen Firmen ein. Andererseits bauen japanische Zulieferer ihre Aus-

landsgeschäfte aus, weil ihre japanischen Kunden immer globaler produzieren. Ihre Standorte im Ausland erleichtern ihnen dann den Zugang zu nicht-japanischen Abnehmern.

„Die anderen Autobauer haben inzwischen die Produkt-Qualität der japanischen Zulieferer entdeckt“, berichtet Welich. So hätte Volkswagen kürzlich ein Einkaufsbüro in Indonesien eröffnet, um mehr bei lokalen Zulieferern einzukaufen. Darunter sind viele Japaner, die mit Toyota & Co. nach Südostasien gegangen sind. „Die Japaner könnten von dort für Europa und die USA produzieren“, erwartet Welich. Für eine effektive Globalisierung empfiehlt er den japanischen Zulieferern, ausländische Manager auch in der zweiten und dritten Reihe zu engagieren und die Kooperation mit ausländischen Zulieferern zu suchen. ■



Bei Interesse an der Studie zur japanischen Automobilindustrie des Swiss Business Hub Japan kontaktieren Sie bitte:
tok.sbhjapan@eda.admin.ch



Sven Welich
CEO Quadrant Plastic Composites AG
E-Mail: sven.welich@qplas.com
www.quadrantplastics.com

Veranstungskalender

+ IN DER SCHWEIZ		
Sonntag, 1. März	14th AGM of the Alumni Organisation	Zürich Swiss-Japanese Chamber of Commerce E-Mail: info@sjcc.ch www.sjcc.ch/
Montag – Freitag, 18. – 20. März	Länderberatung Japan Haben Sie Fragen zum japanischen Markt? Nutzen Sie die Chance zu einem einstündigen, individuellen und vertraulichen Gespräch mit unserer Spezialistin des Swiss Business Hub Japan sowie dem Berater der Switzerland Global Enterprise.	Zürich Swiss Business Hub Japan E-Mail: tok.sbhjapan@eda.admin.ch www.s-ge.com
● IN JAPAN		
Donnerstag, 19. Februar, Tokyo und Freitag, 20. Februar, Osaka	SCCIJ February Luncheon with Ms. Annette Bossler, Managing Director at Main(e) International Consulting LLC „Electric Power Generation in Japan: making sense of the changing Japanese market“	Grand Hyatt Tokyo und Swissotel Nankai Osaka Swiss Chamber of Commerce and Industry in Japan E-Mail: info@sccij.jp www.sccij.jp
Mittwoch – Freitag, 22. – 24. April	Schweizer Medtech Pavillon auf der MEDTEC Japan 2015 Stellen Sie mit uns auf Asiens größter Med-tech Messe aus! MEDTEC Japan ist kontinuierlich stark gewachsen; letztes Jahr meldete sie fast 30.000 Besucher aus der ganzen Welt. Der schweizer Medtech-Pavillon bietet eine ideale Plattform für schweizer High-Tech-Unternehmen, Start-ups und Forschungslabors.	Tokyo Swiss Chamber of Commerce and Industry in Japan E-Mail: info@sccij.jp www.sccij.jp