

Rückkehr der Produktion kurbelt Geschäft in Nordamerika an – Kunststoffe dürften von der „Reshoring“-Initiative profitieren

Reshoring lifts business in North America

Plastics will benefit from reshoring initiative

Die große Migration der Produktion von Nordamerika nach China begann vor 20 Jahren. Damals glaubten die Unternehmen, ihre Produktionskosten um 30 bis 40% senken zu können, indem sie Standorte in China errichteten und Kooperationen mit Produzenten vor Ort eingingen, um von Sonderwirtschaftszonen, neuer Industrie-Infrastruktur, günstigen Zöllen, niedrigen Wechselkursen und vor allem billigen Arbeitskräften zu profitieren. In der Realität wurden zwar tatsächlich beträchtliche Einsparungen erzielt, die extrem hohen Erwartungen jedoch durch die Bank enttäuscht. Vor dem Hintergrund steigender Lohnkosten, Zölle und anderer produktionsbezogener Ausgaben in China beginnt eine erneute Wanderung der Produktion – diesmal zurück nach Nordamerika, dem Trend des so genannten „Reshoring“ folgend. Der Begriff Reshoring wurde 2012 geprägt und bezieht sich auf die zunehmende Rückwanderung ausgewählter Produktionsarten aus China und anderen Ländern mit niedrigen Produktionskosten zurück in die USA und Kanada. Mit „ausgewählt“ sind hier fortschrittliche Produktionsprozesse gemeint: High-Tech- bzw. komplexe Teile, die qualifiziertes Fachpersonal für Produktdesign, Formen- und Werkzeugentwicklung sowie anspruchsvolle Spritzguss-, Extrusions- und andere Verarbeitungsprozesse erfordern.

Hohe Kosten wirken sich auf die Produktion aus

Die Auslöser für das Reshoring sind schnell benannt: China wird schlicht zu teuer in Bezug auf Lohn- und sonstige Kosten, als dass weiterhin die von nordamerikanischen Unternehmen geforderten Gewinnmargen erzielt werden könnten. Dies gilt insbesondere für die Kunststoffverarbeiter und Formenhersteller, die ihre Produktionsbetriebe dort eingerichtet hatten,

um OEM-Kunden zu bedienen, das regionale Geschäft aufzubauen oder die Binnenmärkte mit Produkten zu versorgen.

Darüber hinaus schmälern auch wiederkehrende Ausgaben die Margen. Dazu gehören zum Beispiel Inspektionsreisen nordamerikanischer Manager nach China, steigende lokale Steuern und Zölle, Transportzeiten und wachsende Transportkosten für den Transfer (fast immer per Schiff) nach Nordamerika oder in andere Regionen sowie die häufige Überarbeitung der Formen zur Korrektur von Fehlern oder mangelhafter Arbeit. Letzteres erhöht nicht nur die Kosten, sondern führt auch zu Verzögerungen bei der Markteinführung, was sich wiederum auf Umsätze und Wettbewerbsvorteile von Unternehmen auswirkt.

In den Anfangszeiten der Offshore-Produktion wurden in China hergestellte Produkte für ihre Kostenvorteile von 30 bis 40% gegenüber der Herstellung in Nordamerika gepriesen, vor allem aufgrund niedriger Lohnkosten. Qualitätsprobleme, Transitzeiten und Managerreisen nach China wurden in der Gesamtkostenrechnung nicht als kritisch angesehen. Ein Beispiel für die extrem billigen Arbeitskräfte in China: 1996 besuchte ein leitender deutscher Manager eines Maschinenherstellers einen Standort in Peking, den sein Unternehmen für die Produktion von Extrusionsanlagen renovierte. Auf dem Fabrikboden wurden kleine Keramikfliesen (6,45 cm²) einzeln verlegt. In westlichen Ländern hätte man vorgefertigte Fliesenmatten verwendet, um die Arbeitskosten zu senken, aber selbst das wäre in Deutschland immer noch teurer gewesen als die Einzelverlegung in China durch Dutzende chinesischer Arbeiter.

Chinas Vorteil wird kleiner

Die Kostenunterschiede zwischen den USA und China „sind dabei, sich zu

The great migration of manufacturing from North America to China began 20 years ago when companies, believing they could reduce production costs 30 to 40%, began establishing facilities and working with third parties there to benefit from special economic zones, new industrial infrastructure, favorable tariffs, low currency-exchange rates and, importantly, cheap labor. With K 2013, the world's largest trade fair for plastics and rubber, coming up in Düsseldorf, Germany, from 16 to 23 October, it seems appropriate to review how things have developed over the years. In reality, the savings, while sizeable, never matched expectations. Now that labor costs, tariffs and related production expenses in China are rising, manufacturing is moving again – this time back to North America in a trend called reshoring.

Reshoring was identified in 2012 as a growing transfer of select manufacturing operations from China and other low-cost countries back to the U.S. and Canada. "Select" in this case means advanced manufacturing: high-tech or complex parts that require skilled product design and mold and tool development, along with sophisticated molding, extrusion and other process capabilities.

High Costs Affect Production

The factors that sparked reshoring are straightforward: China is becoming too expensive in labor and other costs to sustain the profit margins North American companies want, especially the plastics processors and mold-makers that set up operations there to serve OEM customers, generate regional business or ship products to domestic markets.

Moreover, long-standing expenses are further diminishing margins. These include trips to and from China by North American managers to check

operations; rising local taxes and tariffs; the time and growing cost of product transit (which is almost always by sea) to North America and elsewhere; and the frequent reengineering of molds to correct mistakes or poor-quality work. This last not only adds cost but delays time-to-market schedules, which affects sales and a company's competitive advantage.

In the early days of offshore manufacturing, when China-made products were touted as yielding a 30 to 40% total cost advantage over North American-made goods largely because of inexpensive labor, quality problems, transit time and travel to and from China by managers were not viewed as prohibitive in the overall cost equation.

As an example of how cheap labor was in China, a German machinery executive in 1996 visited a plant his company was renovating in Beijing for production of extrusion equipment. The factory floor was being covered with little small single (6.45 cm²) ceramic tiles. Rather than install the tiles in prefabricated sheet form, as would have been done in the West, he said that dozens of Chinese workers were laying them by hand for less money than it would have cost back in Germany.

Advantage Shifts From China

However, costs between the U.S. and China now are "heading toward equilibrium," says David Sievers, principal, strategy and operations practice at The Hackett Group, a consulting firm based in Miami, Florida, that analyzes reshoring. When all expenses are factored, Sievers says it now costs a U.S. manufacturer 84 cent on the dollar to make and ship products back to North America from China. At this level "it's a toss-up" as to whether any economic benefit is realized from manufacturing in China.

nivellieren“, erklärt David Sievers, Leiter Strategy and Operations Practice beim Consulting-Unternehmen „The Hackett Group“ mit Sitz in Miami, Florida/USA, das Reshoring-Aktivitäten analysiert. Bei Einbeziehung aller Ausgaben liegen die Kosten für die Produktion in China und den Transport in die USA für einen US-Hersteller laut Sievers bei 84 Cent pro Dollar. Bei diesem Verhältnis ist es „reine Glückssache“, ob man aus der Produktion in China einen wirtschaftlichen Nutzen zieht.

Hauptantriebsfaktor – und zweifellos der Faktor, der bei Entscheidungsträgern die höchste Aufmerksamkeit erzielt hat – sind die Lohnkosten. Beobachter stellen in China einen jährlichen Lohnanstieg von 15 bis 18% fest. Zwar verdienen Arbeiter in Formen- und Werkzeugbetrieben oder Verarbeitungswerken immer noch deutlich weniger als ihre Kollegen in Nordamerika, aber der Vorteil billiger Arbeitskräfte in China geht langsam verloren.

Auch in anderen Bereichen steigen die Kosten: Zahlreiche Steueranreize, die China ausländischen Unternehmen gewährt hat, laufen aus, die Energiekosten für den Betrieb der Anlagen sind hoch, und auch die Transportkosten steigen.

Sievers bezeichnet all diese Ausgaben als Teil der „Total Landed Cost“ (TLC, Herstellkosten entlang der gesamten Lieferkette). Dazu gehören: Investitionen in Maschinen und Produktionsanlagen, Produktionskosten, Handling und Lagerhaltung, Transit zum Hafen, Zölle und andere Abgaben, Versicherung und Transport, Annahme und Vertrieb in Nordamerika, Produktinspektionen, Korrektur von Qualitätsproblemen und natürlich Lohnkosten. Die Differenz von 16% zwischen den TLC und Produktionskosten in den USA wurde laut Sievers in diesem Jahr erreicht. Er geht davon aus, dass dies zahlreiche Unternehmen dazu veranlassen wird, ihre Produktion wieder nach Nordamerika zurückzuholen. Zu den Branchen, die davon profitieren werden, gehört die Kunststoffindustrie – insbesondere Formenhersteller und Verarbeiter, die maßgeblich für den Geschäftsaufbau sind. „The Hackett Group“ hat sich zwar nicht

speziell mit den Chancen im Kunststoffsektor befasst, erklärt Michel Janssen, Chief Research Officer, aber „man darf durchaus davon ausgehen, dass die Kunststoffindustrie profitieren wird, wenn Primärhersteller Arbeitsplätze zurück nach Nordamerika verlagern.“

Kunststoffe profitieren

Ein weiterer Analyst, die „Boston Consulting Group“ in Boston, Massachusetts/USA, hat sieben Produktionssektoren identifiziert, die in Sachen Reshoring kurz vor dem Wendepunkt stehen. Dazu gehören auch Kunststoff- und Kautschukprodukte. Aber es sind auch weitere Sektoren dabei, in denen große Mengen Kunststoffe zum Einsatz kommen: Transportwesen, Haushalts- und Elektrogeräte, Computer und Elektronik.

Die „Boston Consulting Group“ hat im Februar eine Umfrage in der Kunststoff- und Kautschukproduktebranche durchgeführt. Laut dem im März veröffentlichten Bericht gehen 67% der Befragten davon aus, „dass ihre Unternehmen Produktionsanteile aus China zurück in die USA verlagern werden.“ Von den 106 Unternehmen aus verschiedenen Branchen, die an der Umfrage teilnahmen, planen 37% der Unternehmen mit Umsätzen von mehr als 1 Milliarde Dollar das Reshoring von Produktionskapazitäten oder „ziehen dies ernsthaft in Betracht“. Bei den Unternehmen mit mehr als 10 Milliarden Dollar Umsatz sind es sogar 48%.

Dies würde sich in der Folge auch auf abhängige Bereiche wie Beschäftigung, Investitionen, Beschaffung von Geräten und Technologie sowie Werkstoffverkauf auswirken. Janssen rät jedoch zur Vorsicht bei Prognosen für die positiven Auswirkungen in diesen Bereichen, insbesondere in Bezug auf den Arbeitsmarkt. „Es kommen Arbeitsplätze zurück“, erläutert er, „aber es werden nicht so viele sein, wie verloren gegangen sind.“ Zwar bestätigt er Reshoring als „echten Trend“, geht aber davon aus, dass er sich auf die Beschäftigung nur bedingt auswirken wird. Anders gesagt: Es werden neue Arbeitsplätze entstehen, aber vielleicht nicht so viele wie erhofft.

A key driver here, and arguably the factor that has generated most attention among decision-makers, is labor cost. Wages in China have been rising at an annual rate of 15 to 18%, observers say. And while workers in mold and tooling shops and processing plants still make much less than their counterparts in North America, the advantage of cheap labor in China is ending.

There are rising costs in other areas. Many tax incentives that China offered to foreign manufacturers are expiring, energy to operate plants is expensive, and shipping costs are increasing.

Sievers refers to all of these expenses as part of “total landed cost” (TLC). Other expenses include: capital investments in equipment and facilities; production costs; handling and inventory; transit to a port; tariffs and other taxes; insurance and shipping; receiving and distribution in North America; product inspections; correcting quality problems; and of course, labor.

The 16% differential between TLC and U.S. production expenses, Sievers says, was reached this year. He expects it will result in many companies reshoring production to North America. Among the industries that benefit from this will be plastics, especially moldmakers and processors, the industry’s front line in building business. The Hackett Group hasn’t looked at plastics opportunities specifically, says Michel Janssen, chief research officer, but “it’s reasonable to expect that plastics will benefit from primary manufacturers bringing work back to North America.”

Plastics Stand to Gain

Another analyst, Boston Consulting Group of Boston, Massachusetts, identifies seven manufacturing sectors as near a “tipping point” when it comes to reshoring. One of these is plastics and rubber products. But the sectors also include areas where plastics are extensively used—transportation, appliances, electrical equipment, computers and electronics.

In a report released in March, Boston Consulting Group states that 67% of respondents in the plastics and rubber

products sector who were interviewed in February “expect that their companies will reshore production from China to the U.S.” Of the 106 companies from different industries that participated in the report, 37% with sales of more than \$1 billion were planning to reshore or “actively considering” such a move. Among companies with more than \$10 billion in sales, that response rose to 48%.

This would have a ripple effect on related areas such as employment, capital investment, procurement of equipment and technology, and sales of materials. Janssen, however, advises caution when it comes to predicting benefits in these areas, especially employment.

“Work is coming back,” he says, “though this won’t include all of the jobs that were lost.” While affirming that reshoring is “a real trend,” he believes that its impact on employment will be “nuanced.” In other words, jobs are going to be added but the numbers may not be as strong as anticipated.

Harry Moser, who founded the Reshoring Initiative in Kildeer, Illinois, near Chicago, believes that reshoring has generated 50,000 U.S. manufacturing jobs across all industries in the past three years – 10% of new jobs in this sector – and could result in 500,000 new manufacturing jobs by 2015.

To promote his message that manufacturing in the U.S. is more economical than production in China when all factors are considered, Moser developed cost-analysis software called “Total Cost of Ownership” (TCO), which is free to registered users at his website (www.reshorennow.org). This lets decision-makers evaluate the real price of manufacturing in China by comparing numerous cost factors. Moser says that if more companies analyze their offshore manufacturing operations with TCO software, they will see that savings based on product price alone evaporate rapidly.

Wage and currency changes are overwhelmingly the reasons that manufacturers consider reshoring, based on data Moser collected. Other factors include quality and rework issues, delivery delays, shipping costs, multiple

Harry Moser, Gründer der „Reshoring Initiative“ in Kildeer in der Nähe von Chicago, Illinois/USA, schätzt, dass durch Reshoring in den letzten drei Jahren über alle Branchen hinweg in den USA 50.000 Produktions-Arbeitsplätze entstanden sind – 10% neue Jobs in diesem Sektor. Bis 2015 prognostiziert er 500.000 neue Arbeitsplätze in der Produktion.

Um seine Erkenntnis zu verbreiten, dass die Produktion in den USA bei Berücksichtigung aller Faktoren wirtschaftlicher ist als in China hat Moser eine Software zur Kostenanalyse entwickelt. Diese steht registrierten Nutzern unter dem Namen „Total Cost of Ownership“ (TCO, Gesamtkostenanalyse) auf seiner Website kostenfrei zur Verfügung (www.reshorenw.org). Mit dem Programm können Entscheidungsträger die tatsächlichen Herstellungskosten in China über den Vergleich zahlreicher Kostenfaktoren bewerten. Moser ist überzeugt: Wenn mehr Unternehmen eine Analyse ihrer Offshore-Produktionsbetriebe mithilfe der TCO-Software durchführen, werden sich die rein auf Basis des Produktpreises ermittelten Einsparungen schnell in Luft auflösen.

Mosers Daten zeigen, dass in den allermeisten Fällen Lohnsteigerungen und Wechselkursschwankungen der Grund sind, warum Hersteller Reshoring in Betracht ziehen. Weitere Faktoren sind Qualitäts- und Nachbearbeitungsprobleme, Lieferverzögerungen, Transportkosten, zahlreiche Managerreisen zu chinesischen Produktionswerken, Auseinandersetzungen um Bestände, Kosten, die erst nach Aufnahme der Produktion ersichtlich werden und Kommunikationsprobleme.

Wenn alle Hersteller TCO-Software einsetzen würden und sich der Lohn-trend in China fortsetzt, ist Moser überzeugt, dass die 500.000 Produktionsarbeitsplätze in den USA bis 2015 realistisch sind – und dass noch einmal so viele Arbeitsplätze in abhängigen Branchen entstehen könnten.

Moser gibt zu, dass Entscheidungsträger hierfür ihre Einstellung zur Analyse ihrer Geschäfts- und Kostensenkungspotenziale ebenso ändern müssten wie die Parameter, auf denen ihre Produktionsstrategien basieren.

Das könnte, so Moser einschränkend, länger dauern als es eigentlich sollte. Oder auch nicht: Denn ein Aspekt in der nordamerikanischen Produktion, der ebenfalls das Reshoring beeinflusst, ist die wachsende Produktivität der Arbeitskräfte und das Streben großer Unternehmen nach weiteren Kostensenkungen. Im März 2013 hat „The Hackett Group“ eine Studie herausgebracht, laut der US-Hersteller in allen Sektoren „eine aggressive Senkung der Herstellungskosten um 1,5% (Cost of Goods, COG) für 2013 anstreben, um die Gewinnmarge zu erhöhen.“

Produktivitätsgewinne in Nordamerika

Ein Hauptfaktor sind laut „The Hackett Group“ fortlaufende Optimierungen in der internen Produktivität, die 50% der Kostensenkungen ausmachen könnte. Das Beratungsunternehmen erklärt in einer Stellungnahme, dass viele Unternehmen 2011 „aggressives Outsourcing“ betrieben haben, um die Herstellungskosten zu reduzieren. Die Daten zeigen, dass die durchschnittliche Senkungsrate bei den Herstellungskosten 2011 bei 0,3% lag. 2012 begann die Verlagerung weg vom Outsourcing als Kostensenkungsstrategie hin zur internen Produktivität. In dem Jahr verfünffachten die Unternehmen die insgesamt erzielte Kostensenkungsrate auf 1,5%. Wenn das angestrebte Ziel, die Herstellungskosten 2013 erneut um 1,5% zu reduzieren, erreicht wird, haben die Unternehmen in nur zwei Jahren die Produktionskosten um den Faktor 10 gesenkt.

Zu den Zielen im laufenden Jahr, die zu einer Senkung der COG-Kosten beitragen sollten, gehören die Reduktion der internen Herstellungskosten um 1,7% und der Materialkosten um 0,5% – beide Werte folgen dem Abwärtstrend von 2012, als die Unternehmen die internen Herstellungskosten um 1,8% und die Materialausgaben um 0,3% senken konnten.

Inzwischen haben „günstige Energiepreise“ und eine „stabile Gesamtnachfrage“ im vergangenen Jahr die Logistikkosten um 1,8% und die Lagerhaltungskosten um 1,5% gesenkt. Hackett erwartet für das laufende

trips to and from a Chinese production plant by managers, inventory disputes, costs that emerge once production has started, and communication problems.

Moser believes that if all manufacturers use TCO software, and if wage trends continue rising in China, as expected, it's realistic to expect that those 500,000 U.S. manufacturing jobs will be created by 2015. And this doesn't account for the equal number of support jobs that would be generated as a result.

Before this can happen, he concedes, there needs to be a change in how corporate decision-makers analyze business and cost opportunities, along with the parameters on which they base manufacturing strategies. It could, Moser remarks, take more time than it should.

Or maybe not, since one aspect of operations in North America that is also influencing reshoring is the growing productivity of workers and efforts by large companies to reduce costs further. In March, The Hackett Group released a study that states U.S. manufacturers in all sectors are targeting “an aggressive 1.5% reduction in cost of goods (COG) sold for 2013 in an effort to drive margin growth.”

Productivity Gains in North America

A major factor behind this, according to the consultant, is continuing advances in internal manufacturing productivity, which could account for 50% of cost reductions. In a statement, The Hackett Group reports that outsourcing was “aggressively used” through 2011 by many companies to reduce manufacturing costs. Data show that in 2011, the average COG reduction by companies was 0.3%. The shift away from outsourcing as a cost-cutting strategy and toward internal productivity began in 2012, when companies increased total cost-reduction efforts by a factor of five to 1.5% that year. If successful in their 1.5% total COG reduction goal in 2013, companies will have slashed production costs tenfold in only two years.

Among the reduction targets this year

that should contribute to total declines in COG are an anticipated 1.7% drop in internal manufacturing costs and a 0.5% cut in materials costs – both of which follow the downward trend of 2012, when companies cut internal manufacturing costs by 1.8% and materials expenditures by 0.3%.

Meanwhile, “favorable energy prices” and “stable aggregate demand” reduced logistics costs by 1.8% last year and warehousing costs by 1.5%. Hackett expects additional savings of 2% in logistics and 1.7% in warehousing costs this year.

Ironically, sluggish economies in many countries are partly behind these achievements. Hackett Group says that relatively stable GDPs give manufacturers a clear picture of business demand and allow them to make precise plans when it comes to allocating capacity, inventory and sales – and presumably, to make decisions about the viability of reshoring.

In fact, greater productivity, cost reductions and reshoring are expected to increase export activity and add 2.5 million to 5 million U.S. jobs by the end of the decade, according to Boston Consulting Group. In a study released last year, the company stated that cost reductions, coupled with comparatively low prices on a global basis for electricity and natural gas, could by 2015 give the U.S. an “export cost advantage of 5 to 25%” over Germany, Italy, France and the U.K., as well as Japan. The consultant believes that this would result in the U.S. taking an export share of 2 to 4% from the four European countries and 3 to 7% from Japan by the end of the decade. This in turn would increase U.S. export revenue from these countries by \$90 billion (€69 billion), and globally by \$130 billion (€99 billion). “The U.S. is becoming one of the lowest-cost producers in the developed world, and companies in Europe and Japan are taking notice,” comments Harold Sirkin, a senior partner at Boston Consulting Group, in a statement about the report.

Reshoring's role here is evident in the North American companies that are bringing manufacturing back from China. Also in foreign companies that are investing in U.S. plants – current

Jahr zusätzliche Einsparungen von 2% in der Logistik und 1,7% bei der Lagerhaltung.

Paradoxerweise sind diese Erfolge zum Teil auch der lahmenden Konjunktur in vielen Ländern zu verdanken. Laut „The Hackett Group“ können sich die Hersteller bei relativ stabilen BIP ein klares Bild von der Nachfrage machen und präzise Pläne für die Kapazitätszuweisung, Bestände und Umsätze aufstellen – und vermutlich auch Entscheidungen zur Machbarkeit des Reshoring treffen.

So geht die „Boston Consulting Group“ davon aus, dass die Exportaktivität durch die gesteigerte Produktivität, Kostensenkungen und Reshoring wachsen wird und bis zum Ende des Jahrzehnts in den USA 2,5 bis 5 Millionen neue Arbeitsplätze entstehen. Laut einer im letzten Jahr veröffentlichten Studie der BCG könnten Kostensenkungen in Kombination mit den im weltweiten Vergleich relativ niedrigen Strom- und Erdgaspreisen den USA bis 2015 einen „Exportkostenvorteil von 5 bis 25%“ gegenüber Deutschland, Italien, Frankreich und Großbritannien sowie Japan verschaffen. Das Beratungsunternehmen glaubt, dass die USA dadurch bis zum Ende des Jahrzehnts den vier Europäischen Ländern 2 bis 4% und Japan sogar 3 bis 7% Exportanteil abnehmen könnten. Dies wiederum würde die Exportumsätze der USA mit diesen Ländern um 69 Milliarden Euro und weltweit um 99 Milliarden Euro steigern.

„Die USA entwickeln sich zu dem Industrieland mit den niedrigsten Produktionskosten, und das nehmen auch Unternehmen in Europa und Japan zur Kenntnis“, kommentiert Harold Sirkin, Senior Partner der „Boston Consulting Group“, in einer Stellungnahme zum Bericht.

Die Rolle des Reshoring wird sowohl in den nordamerikanischen Unternehmen deutlich, die ihre Produktion aus China zurückholen, als auch in den ausländischen Unternehmen, die in bestehende oder geplante US-Werke investieren, um Kosteneinsparungen im Export zu erzielen. Die „Boston Consulting Group“ nennt hier unter anderem Toyota (Produktion des Modells Camry in Georgetown/Kentucky,

und des Minivans Sienna in Princeton/Indiana, beide für den Export nach Südkorea) sowie Honda und Nissan, die eine Steigerung des Fahrzeugexports aus Werken in Marysville/Ohio (Honda) und Smyrna/Tennessee sowie Canton/Mississippi (Nissan) planen. All diese Unternehmen brauchen für ihre Fahrzeuge natürlich auch große Mengen Kunststoffe.

Nebenbei sei bemerkt, dass im Fall von Toyota die Entfernung zwischen Japan und Südkorea bei 650 km liegt, während es von Princeton/Indiana nach Südkorea 9.700 km sind. Die erzielbaren Kosteneinsparungen durch Produktion in den USA müssen demnach gewaltig sein.

Verarbeiter erkennen Vorteile

Formenhersteller, Verarbeiter und Anlagenlieferanten spüren Tag für Tag die Wirkung des Reshoring. So berichtet „Conery Manufacturing Inc.“, Hersteller von Industrie- und anderen Teilen mit Sitz in Ashland/Ohio, im Zuge des Reshoring der Produktion aus China ein neues Spritzgusswerk. Laut Vice President Chris Shafer wird das Werk „Hedstrom Injection“ im April eröffnet. Auf 2.322 m² Fläche beginnt der Betrieb dann mit acht Spritzgussmaschinen. Der Platz reicht aus für acht weitere Maschinen. Zuvor hatte Conery 16 Jahre lang Formen und Teile in China fertigen lassen. „Am Anfang haben wir Geld gespart“, so Shafer, „aber in letzter Zeit haben wir gemerkt, dass die Preise aufgrund von Frachtkosten, Steuern und teurer werdenden Arbeitskräften gestiegen sind.“ Das Unternehmen entschied zurück in die USA zu verlagern, wo man in mehreren Bereichen Vorteile erwartet, von niedrigeren Gesamtproduktkosten bis hin zu Verbesserungen in der Formenqualität und Leistung.

„Unique Tool and Gauge“, ein kanadischer Formenhersteller in Windsor/Ontario, dessen Produktion zu 95% an Automobilhersteller geht, stellt bei seinen Kunden ein wachsendes Interesse an der Formenherstellung in Nordamerika fest. Den Grund für diesen „beachtlichen Umschwung“ sieht Darcy King, President von „Unique Tool and Gauge“, in der Erwartung einer gleichbleibend hohen Quali-

or planned – to achieve cost-efficiencies in export. Among those cited by Boston Consulting Group are Toyota, which is manufacturing Camry sedans in Georgetown, Kentucky, and Sienna minivans in Princeton, Indiana, both for export to South Korea; and Honda and Nissan, which plan to increase vehicle exports from plants in Marysville, Ohio (Honda), and Smyrna, Tennessee, and Canton, Mississippi (Nissan).

All of these companies are, of course, major users of plastics in their vehicles. Incidentally, as regards Toyota, the distance from Japan to South Korea is 400 miles (650 km), while the distance from Princeton, Indiana, to South Korea is 6,000 miles (9,700 km). The cost savings from U.S.-based manufacturing is clearly compelling.

Processors See Advantages

Moldmakers, processors and equipment suppliers watch reshoring play out daily. Conery Manufacturing Inc., an Ashland, Ohio-based producer of industrial and other parts, is opening an injection molding plant after reshoring production from China.

Chris Shafer, vice president, says the plant, called Hedstrom Injection, opens in April. The 25,000 ft² (2,322 m²) facility starts operations with eight injection molding machines and has room for eight more.

Conery had molds and parts made in China for 16 years. “We initially saved money,” Shafer remarks, “but recently began to notice that prices were starting to climb due to freight costs, taxes and labor.” The company decided to reshore much of its manufacturing to the U.S., where he expects benefits ranging from lower total product cost to improvements in mold quality and performance.

Unique Tool and Gauge, a Canadian moldmaker in Windsor, Ontario, that does 95% of its work for automotive suppliers, is seeing more interest from customers in having molds built in North America. The reason for this “sizeable shift,” says company president Darcy King, is the expectation that quality is more consistent despite the initial higher price.

“Our customers’ main job is making parts. If a lot of preventive main-

tenance is needed for their molds, they will be more costly to run and that will affect their bottom line,” he says. “This metric is being looked at more closely.”

At equipment supplier Wittmann Battenfeld in Torrington, Connecticut, national sales manager Sonny Morneault says reshoring is increasingly evident among customers, especially custom molders. Medical, electronics and automotive seem to be the main markets for reshoring, and molders are adding business as a result. “One of my customers lost \$10 million (€7.65 million) of business to China,” he remarks, “but has gotten back \$2 million (€1.5 million) in the past two years. He thinks he will get all \$10 million back, and more.”

“A year ago you didn’t hear much about reshoring,” remarks Steve Petrakis, vice president of U.S. and Canadian sales at auxiliaries supplier Conair of Cranberry Township, Pennsylvania. Now, based on what one representative in California tells him, 15% of new equipment business is for projects from China.

In discussing reshoring and the persistent quality problems that dogged much – though not all – of the work from China, Petrakis says that for many years cost benefits overrode quality concerns at companies. “But now that the cost of production there is catching up with North America,” manufacturing in China is becoming problematic, especially with no significant or consistent improvements in quality and other key areas.

For almost 20 years China has been touted as the future of manufacturing and portrayed as Goliath on an unstoppable global juggernaut. Reshoring demonstrates that an ongoing commitment to productivity and cost-cutting, along with core values of product quality and customer service, make a better business model for sustainable growth than a strategy based almost entirely on price.

May 2013

Source: Messe Düsseldorf, Düsseldorf

tät, auch wenn der Preis anfänglich höher ist. „Das Kerngeschäft unserer Kunden ist die Teileherstellung. Wenn ihre Formen ein hohes Maß an vorbeugender Instandhaltung erfordern, verteuert das ihren Betrieb, was sich wiederum auf die Rentabilität auswirkt“, erläutert King. „Diese Zusammenhänge schaut man sich inzwischen genauer an.“

Sonny Morneault, National Sales Manager beim Anlagenhersteller „Wittmann Battenfeld“ in Torrington/Connecticut stellt bei den Kunden ebenfalls eine steigende Tendenz zum Reshoring fest, insbesondere bei Herstellern von Spezial-Spritzgussteilen. Die Hauptmärkte für das Reshoring sind derzeit wohl die Medizintechnik-, Elektronik- und Automobilbranche, und davon profitieren auch die Spritzgussbetriebe. „Einer meiner Kunden hatte 10 Millionen Dollar Umsatz (7,65 Millionen Euro) an China verloren“, erklärt Morneault, „in den vergangenen zwei Jahren aber 2 Millionen Dollar zurückgewonnen. Und er geht davon aus, dass er die gesamten 10 Millionen Dollar – und mehr – zurückholen kann.“

„Vor einem Jahr hörte man noch nicht viel von Reshoring“, so Steve Petrakis, Vice President Vertrieb USA/Kanada beim Hilfsstoffhersteller „Conair“, Cranberry Township/Pennsylvania. Inzwischen gehen schon 15% des Geschäfts mit Neuanlagen in Projekte zum Reshoring aus China.

In der Diskussion um das Reshoring und die anhaltenden Qualitätsmängel bei vielen, wenn auch nicht allen Arbeitsergebnissen aus China haben laut Petrakis die Kostenvorteile lange Zeit die Qualitätsprobleme überwogen. „Aber nachdem die Produktionskosten dort langsam zu Nordamerika aufschließen“, wird die Produktion in China problematisch, insbesondere, wenn in Bezug auf die Qualität und andere wichtige Bereiche keine konsequente Verbesserung erreicht wird. Fast 20 Jahre lang wurde China als die Zukunft der Produktion gepriesen und als Goliath auf einem unaufhaltsamen weltweiten Siegeszug dargestellt. Reshoring zeigt, dass das kontinuierliche Engagement für Produktivitätssteigerungen und Kostensenkungen, gepaart mit den Kernwerten Pro-

duktqualität und Kundenservice, ein besseres Geschäftsmodell für nachhaltiges Wachstum bietet als eine fast ausschließlich preisbasierte Strategie.

Mai 2013

Quelle: Messe Düsseldorf, Düsseldorf