



---

### **Geschäftsführer Michael Weikert (SGF):**

**"Mit der neuen Produktion in Thailand rücken wir näher an unsere Kunden in Asien!"**

---

Mit der Entscheidung für den Aufbau einer eigenen Produktionsstätte in Chonburi (Thailand) siedelt sich der oberbayerische Spezialhersteller von Schwingungskomponenten, die Süddeutsche Gelenkscheibenfabrik GmbH & Co. KG (SGF), im Automobil-Zentrum Südostasiens an.

Michael Weikert, Geschäftsführer der SGF, nahm sich Zeit für ein Interview mit Sanet um gemeinsam über die Motive und den Projektlauf der ersten Auslandsinvestition von SGF zu sprechen.



**Sanet: Herr Weikert, in diesen Tagen nähert sich der Termin für den Produktionsbeginn des neuen SGF-Werkes in Thailand. Was hat Sie zu der Internationalisierung nach Asien bewogen, obwohl Sie doch auch in Deutschland gerade erst 2016 ein hochmodernes Werk errichtet haben?**

Michael Weikert: Als mittelständischer Marktführer müssen wir uns international orientieren um in der Lage zu sein alle geographisch bedeutsamen Märkte bedienen zu können. Bereits heute ist ein Großteil unserer Kunden in Asien ansässig. An diese bestehenden Kundenstämme wollen wir mit unserem neuen Werk näher heran rücken. Des weiteren werden wir mit unserer Produktion in Asien auch neue Kundenpotenziale in der Region erschließen können. Man signalisiert bestehenden und zukünftigen Kunden: Wir sind da.

**Sanet: Stand Thailand schon von vornherein als Standort fest, oder gab es auch andere Optionen?**

Michael Weikert: Neben Thailand hatten wir ebenfalls eine Produktion China in Betracht gezogen. Aber auch Vietnam erschien uns sowohl von den Kosten als auch von der Mentalitätsseite her als sehr interessant. Auch gab es in Vietnam in den 80er Jahren Ausbildungsprogramme in Kooperation mit deutschen Unternehmen was in unseren Augen ebenfalls für den Standort Vietnam sprach.

---

**„Den Ausschlag für Thailand hat letzten Endes die von Sanet durchgeführte Machbarkeitsstudie aller drei Länderstandorte gegeben“**

---

**Sanet: Was gab denn dann letztendlich den Ausschlag für Thailand?**

Michael Weikert: Im Vergleich zum Standort China ermöglicht uns eine Produktion in Südostasien Kunden in Japan und Korea auf Basis von Freihandelsabkommen der ASEAN zollfrei zu beliefern. Den Ausschlag für Thailand hat letzten Endes die von Sanet durchgeführte Machbarkeitsstudie aller drei Länderstandorte gegeben. Für Thailand sprach am Ende neben der sehr gut entwickelten Automobilindustrie, die höhere rechtliche Sicherheit, die staatlichen Investitionsfördermittel sowie die Möglichkeit des Landerwerbs. Aber auch die kulturelle Wärme hat eine Rolle gespielt.

**Sanet: Wie haben Sie Ihre unternehmerische Entscheidung und deren Motive innerhalb des Unternehmens kommuniziert?**

Michael Weikert: Uns war es von Anfang an wichtig neben unseren Gesellschaftern auch unsere Belegschaft transparent über unser Vorhaben zu informieren. Wir stehen eben im internationalen Wettbewerb. Wenn wir uns gegen eine Internationalisierung entschieden hätten wären wir bei vielen künftigen Ausschreibungen nicht mehr berücksichtigt bzw. konkurrenzfähig gewesen. Nicht zu internationalisieren hätte letzten Endes Geschäftsverlust für die SGF bedeutet. Am Ende schützt eine Produktion in Asien unser Stammwerk in Oberbayern. Dies traf in unserer Belegschaft auf volles Verständnis.

**Sanet: Sie nannten die Investitionsförderung als einen der Beweggründe nach Thailand zu gehen. Sind die Fördermaßnahmen des thailändischen Board of Investment einfach zu erreichen?**

Michael Weikert: In der Theorie Ja, in der Praxis ist es ohne professionelle Hilfe dann doch eher schwierig. Das Antragsverfahren ist in der Gesamtheit trotz verbindlicher Regelungen relativ kompliziert. Es gibt viele verschiedene Parameter zu beachten. Wir realisierten relativ schnell, dass es ohne professionelle Unterstützung, sowohl von Consulting- als auch von juristischer Seite, ein schwieriger Prozess werden könnte.



*Vom neuen Werk in Thailand aus wird die SGF in Zukunft Kundenstämme in Südostasien, China, Japan und Südkorea zollfrei beliefern können*

---

**Sanet: Wie haben Sie als Mittelständler das Großprojekt „Produktionsaufbau in Asien“ wahrgenommen? Ein mittelständisches Unternehmen hat ja nicht, wie zum Beispiel internationale Konzerne, ganze Teams und auch Blaupausen, die nichts anderes als solche Expansionen planen und umsetzen. Und Berater sind ja bekanntlich so eine Sache für sich. Den richtigen zu finden ist sicherlich nicht einfach.**

Michael Weikert: Das ist richtig. Ein Produktionsaufbau in Asien ist für einen Mittelständler, wie die SGF es ist, sicherlich eine große Aufgabe. Uns war von Anfang an bewusst, dass wir den Gang nach Asien ohne professionelle Unterstützung nicht alleine bewerkstelligen können. Es benötigte also einen verlässlichen Partner vor Ort der sich mit dem lokalen Recht sowie den Gepflogenheiten bestens auskennt. Da die Basis für eine solche Zusammenarbeit auf absolutem Vertrauen fundiert sein muss, war es uns wichtig, dass die Chemie mit dem Partner vor Ort auch stimmt. Dies kann nur innerhalb persönlicher Gespräche abgeklöpft werden.

**Sanet: Mit rund 24 Monaten von Projektbeginn bis Produktionsstart haben Sie Ihr Projekt unglaublich effizient umgesetzt. Was waren dabei die größten internen Erfolgsfaktoren?**

Michael Weikert: Wichtig war, dass wir von vornerein einen realistischen Projektablauf, insbesondere im Hinblick auf den Zeitplan skizzieren konnten. Dabei hat uns der Strategie-Workshop mit Sanet sehr geholfen. In diesem wurden klare Zwischenziele innerhalb des Zeitplanes festgelegt. Auch hat die Entscheidung, die interne sowie externe Kommunikation auf einen verantwortlichen Projektleiter zu konzentrieren, maßgeblich zum schnellen Erfolg des Projektes beigetragen. Dies hat uns geholfen Fehlinformationen und Irritationen zu vermeiden. Ein weiterer Erfolgsfaktor war, dass wir uns immer auf die Entscheidungsempfehlungen unseres Projektlotsen Sanet verlassen konnten. Am Ende lag die Entscheidungshoheit aber selbstverständlich immer bei der SGF.

---

**„Ohne den Vernetzungsgrad von Sanet zu lokalen Behörden, Banken, Lieferanten und Industrieparks hätte die SGF keinen solch reibungslosen Projektablauf bei der Auslandsinvestition erlebt“**

---

**Sanet: Was haben Sie als eine der größten Herausforderungen empfunden?**

Michael Weikert: Man unterschätzt die Mächtigkeit des Papierwerkes. Auch wenn man viel auf Englisch kommuniziert, muss auf Bürokratie Seite doch viel in der Landessprache abgewickelt werden. Man ist darauf angewiesen dass man die Inhalte die man unterschreibt auch richtig vermittelt bekommt. Dafür braucht es wie anfangs schon erwähnt eine Vertrauensbasis mit dem Partner vor Ort. Ohne Vertrauen und Verlässlichkeit geht es einfach nicht.

**Sanet: Sie haben sich 2016 bei der Projektbegleitung vor Ort für die Sanet-Beratergruppe entschieden. War das denn die richtige Entscheidung? Können Sie eventuell im Hinblick auf die gemeinsame Zusammenarbeit der letzten Jahre 3 Punkte besonders hervorheben?**

Michael Weikert: Ich denke die schnelle Umsetzung unserer Auslandsinvestition spricht für sich. Hervorzuheben ist zu einem der Erfahrungsschatz von Sanet, der auf 20 Jahren Arbeit in der ASEAN Region basiert. Dabei war es wichtig, von Anfang an eine realitätstreue Darstellung des Projektablaufes zu erhalten. Der zweite Punkt ist die hohe Verlässlichkeit und Verbindlichkeit im Hinblick auf Vereinbarungen sowie die Arbeitsaufteilungen von Prozessen. Dabei konnten wir uns vor allem auf die Flexibilität von Sanet, also die Fähigkeit sich auf unvorhersehbare Situationen einzustellen, verlassen. Der dritte Punkt ist der hohe Vernetzungsgrad von Sanet, sowohl zu Behörden, als auch zu Lieferanten, Banken und Industrieparks. Ohne diese Verbindungen wäre der Projektablauf sicherlich nicht so reibungslos über die Bühne gegangen.