

Sri Lanka on the move

Seit Kriegsende im Mai 2009 stehen in Sri Lanka die Zeichen auf Wiederaufbau. Das eröffnet zahlreiche Geschäftsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen, unter anderem in der Transportbranche. Und auch die Sri Lanka Pioniere, die schon in Zeiten des Bürgerkriegs im Land aktiv waren, sind vom Standort weiter überzeugt.

Praxis

Absatzpotential im Aftermarkt nutzen

Peter Ormond, Jost-Werke GmbH, hat den srilankischen Markt nach dem Bürgerkrieg entdeckt.

Wir sind als Systemlieferant für Nutzfahrzeughersteller in Asien mit Produktionsstätten in Indien und China sowie Verkaufsniederlassungen in Singapur und Australien breit aufgestellt und entdecken nach Bürgerkriegsende nun auch den kleinen Inselstaat Sri Lanka als Absatzmarkt: Erste Kontakte konnten wir über unser indisches Werk in der Nähe von Kolkata knüpfen. Diverse Anfragen von Seiten srilankischer Einkäufer aus dem

Aftermarkt haben mich schließlich veranlasst, die Lage vor Ort persönlich zu erkunden.

Die von Gebrauchtwagen dominierte Nutzfahrzeugbranche in Sri Lanka weist, auch kriegsbedingt, großen Nachholbedarf auf. Im Bereich Zugfahrzeuge existiert keine Fertigung vor Ort, die Branche wird von den indischen Herstellern Tata und Ashok Leyland dominiert. Darüber hinaus bestehender Bedarf wird vorwiegend

über Einfuhren aus England abgedeckt – hier verbindet der Linksverkehr. Auch im Bereich Auflieger und Anhänger sind Importe aus England die Regel. Hier konnten sich aber auch zwei heimische Produzenten etablieren, die für den Binnenmarkt und den Export produzieren. Mangels heimischer oder ausländischer tier one-Lieferanten sehe ich großes Absatzpotential für unsere Produkte in Sri Lanka. Das gilt für den Fahrzeugbau wie für den Aftermarkt. Nach Kriegsende herrscht im Land Aufbruchstimmung und der Wiederaufbau wird in allen Bereichen rege vorangetrieben.

Bei Lieferungen aus Indien können wir vom Freihandelsabkommen zwischen Indien und Sri Lanka profitieren und den sonst üblichen Zollsatz von 20 Prozent vermeiden. Wir liefern weltweit die gleiche Qualität und auch hinsichtlich der Infrastruktur, die meines Erachtens trotz des jahrzehntelangen Bürgerkriegs besser als in anderen asiatischen Ländern ausgebaut ist, bestehen keine speziellen Produktanforderungen.

Um uns und unsere Produkte zügig auf dem Markt zu positionieren, werden wir in den nächsten Wochen ein Händlernetz in und um Colombo auf-

bauen, zu einem späteren Zeitpunkt wollen wir unsere Aktivitäten auch landesweit vorantreiben. Auch Service-Strukturen sollen etabliert werden. Das Kriegsende bietet sicherlich zahlreiche Absatzchancen, doch auch langfristig sehen wir in unserer Branche Geschäftspotential in Sri Lanka. Die Fahrzeuge sind in desolatem Zustand und dies wird sicherlich nicht kurzfristig zu beheben sein. Sri Lanka muss die Transportmittel auf Vordermann bringen, um der steigenden Zahl an Touristen und Geschäftsreisenden Herr zu werden.



Peter Ormond



Wiesław Kramski

Sri Lanka als bewährter Produktionsstandort

Wiesław Kramski, Kramski GmbH & Co. KG, produziert seit Jahren vor Ort, zunächst vor allem für den Export.

Als Hersteller von Stanz- und Spritzgießteilen für die Automobilindustrie standen wir Anfang der 90er Jahre vor dem Problem, dass wir im von der Rezession geschüttelten Deutschland keine entsprechenden Fachkräfte mehr finden konnten. Berührungspunkte mit Sri Lanka bestanden damals schon über einen srilankischen Auszubildenden, der bei uns in Pforzheim seit 1988 gelernt hatte und zwischenzeitlich wieder nach Hause zurückgekehrt war. Bei einer ersten Stippvisite überzeugte mich vor allem der umfassende und qualifizierte Arbeiterpool: Im mit Entwicklungsgeldern errichteten Ceylon German Technical Institute in Colombo wurden Einheimische nach deutschem Standard und mit deutschen Maschinen in technischen Berufen wie dem von uns

dringend benötigten Werkzeugmacher ausgebildet.

Dann ging alles ganz schnell: Im Juni 1993 gründeten wir in der Nähe von Colombo unsere Niederlassung über das staatliche Board of Investment. Geboten wurden uns – gebunden an eine Mindest-Exportquote von 90 Prozent – diverse Vergünstigungen wie eine Steuerbefreiung über sechs Jahre, die anschließend noch mehrmals verlängert werden konnte. Ein Jahr später im Juni 1994 konnten wir im eigenen Gebäude die Produktion starten.

Unser Personal rekrutierten wir zunächst ausschließlich über das oben erwähnte Technical Institute. Heute bieten wir selbst eine staatlich anerkannte hausinterne Ausbildung an, die zwei Jahre dauert und in der die etwa zehn Schüler pro Jahrgang auch ein

geringes Entgelt erhalten. Qualitativ sind unsere Produkte aus Sri Lanka, die vorwiegend nach Deutschland, Indien, Mexiko, in die Philippinen, nach Ungarn und in die Schweiz exportiert werden, einwandfrei – nicht zuletzt auch dank der hervorragenden Qualitätssicherung. Die Mitarbeiter arbeiten wir alle längere Zeit in Deutschland ein. Bereits über 50 Personen wurden so für jeweils ein Jahr in Deutschland fit gemacht. Doch trotz solcher Aufenthalte in Deutschland und weiterer sozialer Leistungen wie der Übernahme von Krankenhauskosten hatten wir teilweise stark unter Personalabwanderung zu leiden. Dies war auch durch den Krieg bedingt – so verließen zahlreiche tamilische Mitarbeiter das Land. Inzwischen kehren jedoch viele im Ausland arbeitende Srilankesen wegen der schwächeren Weltkonjunktur nach Hause zurück, sodass wieder ausreichend Arbeitnehmer auf dem Markt sind.

Eine Herausforderung bestand anfangs auch in der Stromversorgung. Das hat sich zwischenzeitlich stark verbessert, allerdings greifen wir weiterhin bei Stromausfall auf unsere eigenen Generatoren zurück. Probleme mit der Verkehrsinfrastruktur hatten wir dagegen nie: Sie ist verglichen etwa mit Indien sehr viel besser ausgebaut, außerdem befindet sich unser Standort in der Nähe des Flughafens. Da wir unser Exportgeschäft vorwiegend über den Luftweg abwickeln, mussten wir deshalb nie weite Strecken zurücklegen.

Wir sind mit unserem Standort in der Sonderwirtschaftszone Katanuayke sehr zufrieden und würden heute dieselbe Entscheidung wieder treffen. Trotz des jahrelang anhaltenden Bürgerkriegs empfanden wir die Sicherheitslage nie als großes Risiko. Das hat sicher auch mit unserer etwas abgeschiedenen Lage zu tun. Wir mussten allerdings häufig Bedenken

der Kunden ausräumen, ob Lieferungen trotz der angespannten Sicherheitslage erfüllt werden können – seit Mitte letzten Jahres ist dies jedoch kein Thema mehr.

Seit 2000 produzieren wir vor Ort komplette Spritzwerkzeuge, und nicht nur Werkzeuginzelteile. Auch die Produktion von kompletten Stanzwerkzeugen soll in nächster Zeit anlaufen. Nach Kriegsende wollen wir nun auch verstärkt den srilankischen Markt mit unseren Produkten bedienen. Außerdem wird Indien als Absatzmarkt immer interessanter für uns und wir erwägen, den Markt in Ergänzung zu unserem indischem Werk auch über unsere Fertigung in Sri Lanka zu bedienen. Mit 235 Mitarbeitern haben wir in Sri Lanka eine gute Größe erreicht, wollen dort aber nicht stehen bleiben: Im Rahmen der Produktionserweiterung steht in den nächsten Jahren wohl noch der Bau einer neuen Werkshalle an.

www.jost-world.com

www.kramski.com