



## Eine solide Investition

D&M PSS hat seine Betriebstätigkeit in Mexiko aufgenommen, um seinen Blue-Chip-Kunden BMW beliefern zu können. Damit wurde ein Stein ins Rollen gebracht, an dessen Weg neue Geschäftsmöglichkeiten liegen.



**Bernard Geldof** – CEO und President, D&M Premium Sound Solutions

**D**&M Premium Sound Solutions (D&M PSS), ein in Dendermonde, Belgien, ansässiges Unternehmen, ist eines der weltweit führenden Audiounternehmen, das Best-in-Class-Lösungen und Dienstleistungen für OEMs wie BMW, Ford, GM, PSA, Toyota und Volkswagen liefert. Seiner steigenden Zahl an weltweiten Entwicklungs- und Fertigungszentren in Belgien, China und Indien und außerdem Ungarn und der Ukraine hat D&M PSS nun den Standort Zacatecas in Mexiko hinzugefügt.

Der Luxusautohersteller BMW ist einer der Hauptauftraggeber von D&M PSS. Für sein USA Produktionswerk in Spartanburg, South Carolina schließt BMW jetzt nur noch Verträge mit Lieferanten ab, die über Fertigungsmöglichkeiten im NAFTA Raum (nordamerikanisches Freihandelsabkommen) verfügen. Dadurch wird zum einen die Nähe zwischen ihm und seinen Zulieferern erhöht und BMW kann Lieferungen und Komponenten in Dollar anstatt in schwankenden Kursen unterliegenden Fremdwährungen kaufen, und gleichzeitig werden die Ursprungsregeln des NAFTA erfüllt, was alles zusammen zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit ihrer Fahrzeuge in Nordamerika beiträgt.

Umgehend hatte sich D&M PSS darum bemüht, eine Fertigungsstätte in Mexiko einzurichten, die einerseits den Vorteil aufweist, sich innerhalb der NAFTA-Region zu befinden und andererseits wesentlich niedrigere als an anderen nordamerikanischen

Standorten zu verzeichnende Lohnkosten mit sich zu bringen, da die Arbeit in Mexiko oftmals für nur 10 Prozent der Kosten gleicher Positionen in den Vereinigten Staaten verrichtet werden kann.

*„Schaut man sich den Qualifikationsgrad der Leute an, die wir in Zacatecas einstellen konnten, so ist der extrem hoch. Noch besser aber ist es, dass diese Leute auch bleiben.“*

Das erste zu bewältigende Problem bestand darin, wie man möglichst schnell einen Betrieb in Mexiko einrichten kann. „Wir hatten keinerlei Kenntnisse im Hinblick auf die Gesetze vor Ort, Sozial- und Arbeitsrecht in diesem Land. Deshalb entschieden wir uns, wie wir es bereits in der Ukraine und in China getan haben, für die Zusammenarbeit mit einem Partner vor Ort. Mit diesem Strategiemodell können wir Risiken kompensieren und die für die Gründung des Unternehmens erforderliche Zeit verkürzen“, erläutert Bernard Geldof, CEO und President von D&M PSS.

Das nächste Problem war der Standort. „In der Vergangenheit hatten wir Erfahrungen mit Werken in Juarez, in der Nähe von El Paso, Texas, und Puebla, in der Nähe von Mexiko-City gemacht. So waren uns von diesen beiden Fällen die Vor- und Nachteile von Firmengründungen in Mexiko bekannt. Dieses Mal bemühten wir uns lange und umfassend, um uns wirklich den günstigsten Standort zu sichern. >

„Aus früheren Fällen war uns bekannt, dass Grenzstädte wie Juarez zu einem instabilen Arbeitskräftepotenzial tendieren. Diese Gemeinden werden hauptsächlich von Leuten bevölkert, die nicht dort geboren wurden und entweder hoffen, es eines Tages über die Grenze zu schaffen, oder letztendlich vorhaben, nach Hause zurückzukehren. Für langfristige Vorhaben wie unsere ist es wichtig, dass die Mitarbeiter in dem Unternehmen ihre Erfahrung sammeln“, erläutert Geldof.

*Gerade einmal sechs Monate nach der Unterzeichnung konnte D&M PSS in seinen neuen mexikanischen Betrieb einziehen.*

D&M PSS hatte seinen Blick auch auf Standorte geworfen, an denen die Transportlogistik relativ mühelos vonstatten geht. „Viele aus der Automobilbranche ziehen in die Region Monterrey/Salttillo. Muss man allerdings Rohstoffe aus Asien und Europa einführen, wird man diese wahrscheinlich in einem US-Hafen abholen und sie dann über Land in die Region Monterrey/Salttillo transportieren müssen, was äußerst kostspielig ist. Die Kosten für den Transport auf der Straße und den Grenzübertritt sind in Mexiko und den Vereinigten Staaten viel höher als in Europa“, erklärt Geldof.

Deshalb kamen für D&M PSS, um den logistischen Anforderungen zu entsprechen, nur Standorte in die engere Wahl, die sich an Orte befanden, an denen alle der großen OEMs bereits das Milchmann-Prinzip (bei dem Komponenten von verschiedenen, in dem gleichen Gebiet ansässigen Zulieferern eingesammelt, zusammengefasst und an den OEM-Montagebetrieb ausgeliefert werden) umgesetzt hatten. Außerdem mussten sich diese Standorte für eine einfache Anlieferung asiatischer Rohstoffe in ausreichender Nähe zu einem Hafen am Pazifik befinden.

„Zacatecas hat all diese Anforderungen erfüllt“, erklärt Geldof.

Natürlich war die Standortwahl nicht der einzige Grund, warum sich D&M PSS für die Entrada Group als Partner entschieden hat. Geldof erläutert: „Es gab verschiedene Gründe, zu denen auch die Tatsache gehörte, dass die Entrada Group uns das Gefühl gab und auch weiterhin gibt, ein wichtiger Kunde für sie zu sein. Außerdem waren sie die kostengünstigsten, ihr Standort weist vorteilhafte Lohnkosten auf und der Arbeitsmarkt in Zacatecas ist voll von hochqualifizierten gewerblichen Arbeitern, Ingenieuren und Managern, auf die die Entrada Group einen starken Zugriff hat. Und schließlich ist die Entrada

Group in der Lage, eine umfangreiche Palette an Serviceleistungen wie Gehaltsabrechnung, lokale Beschaffung und Bereitstellung von Transportmöglichkeiten vor Ort für Rohstoffe vom Hafen zum Werk anzubieten.“

Nur sechs Monate nach der Unterzeichnung einer Vereinbarung mit der Entrada Group konnte D&M PSS seine Produktionsanlage auf sein neues mexikanisches Betriebsgelände verlagern. „Der gesamte Einrichtungsprozess verlief unglaublich reibungslos und, um ehrlich zu sein, hat es bis zum heutigen Tage keine größeren Engpässe gegeben“, erklärt Geldof. In der Tat ist es dem Unternehmen erfolgreich gelungen, seit der Aufnahme der Betriebstätigkeit keine Qualitätsmängel verzeichnen zu müssen.

Zur Abdeckung des nordamerikanischen Marktes konzentriert sich eine wachsende Anzahl an OEMs bei der Automontage auf Mexiko. So konnte der Zulieferer für Audioausrüstungen, auch wenn BMW für D&M PSS den Anstoß zur Aufnahme einer Betriebstätigkeit in dem Land gegeben hat, auch darauf spekulieren, dass die Einrichtung zu einer Stärkung seiner Position bei anderen OEM-Kunden aus den Automobilbereich führen würde. Gerade einmal 18 Monate später zahlt sich dieses Risiko aus.

„In der Automobilbranche ist es unmöglich, Verkäufe mit PowerPoint-Präsentationen zu erzielen. Seit unser Werk fertig ist und läuft, sind wir in der Lage, potenziellen Kunden den Standort zu zeigen und zu sagen: „Wir können das Gleiche für Sie tun“,“ erklärt Geldof.

Seit dem Einzug in Zacatecas hat D&M PSS bereits einen 2. Kunden gewonnen und mit einem 3. wird noch verhandelt.

Geldof schließt ab: „Wir freuen uns sehr über unsere Beziehung zur Entrada Group. Wenn mich jemand fragen würde, warum wir gern mit ihnen zusammenarbeiten, dann würde ich sagen, weil sie offen für Diskussionen sind und sie ihre Versprechen erfüllen. Das sind Menschen, auf die man sich verlassen kann.“ ■

[www.entradagroup.com](http://www.entradagroup.com)