Automatisierung als Zukunftsinvestition

Das 300 Mitarbeiter große Unternehmen Al-Ahmadeya bei Alexandria hat die Corona-Zeit genutzt, um sein langfristiges Ziel voranzutreiben: die Automatisierung aller Prozessabläufe. Vier neue TRUMPF Maschinen ziehen in der neu errichteten Produktionshalle ein, während sich das Land in einer der schwerwiegendsten wirtschaftlichen Krisen seiner Geschichte befindet. Geschäftsführer Mohamed Saleh ist schon seit Kindesbeinen durch seinen Vater in der Metallbranche aktiv und beweist mit seinem Engagement, welche Marktpotenziale Ägypten auch oder gerade jetzt aufweist.

Sie haben vier TRUMPF Maschinen während der Corona-Krise gekauft – eine Zeit, in der die meisten Unternehmen nicht in teure Maschinen investieren werden. Was war Ihre Motivation hinter dem Kauf?

Mohamed Saleh: Wenn der Markt am Boden ist, sollte man investieren, denn danach geht es nur bergauf. Die Unternehmen, die während der Krise stagnieren, werden später bereit sein. Wenn diese Zeit kommt, wollen wir schon bereit sein, dann einen großen Marktanteil zu übernehmen und die Marktbedürfnisse zu erfüllen. Warten Sie nie, bis die Krise vorbei ist, um mit Investitionen zu beginnen. Es kann sein, dass Sie zu spät investieren, und wenn Sie bereit sind, könnte es schon wieder eine Krise geben.

Blechfertiger arbeiten zunehmend automatisierter. Für viele Unternehmen ist Automatisierung der Schlüssel, um wirtschaftlich zu fertigen. Herr Saleh, wie sieht das bei Ihnen aus?

MS: Vor rund fünf Jahren habe ich begonnen, einfache Automatisierungsideen auf einigen meiner normalen Maschinen anzuwenden. Die Handhabung ist praktischer im Sinne der Produktionsgeschwindigkeit und deutlich ergonomischer für die Bediener. Nach diesem Erfolg war ich daran interessiert, in Zukunft Maschinen mit Automatisierungsoption zu kaufen. Der Invest in Automatisierung gewährleistet zudem die Sicherheit der Maschinen. Beispielsweise besteht beim Be- und Entladen der Bleche mit Maschinen ohne Automatisierung die Gefahr, dass diese beschädigt werden. Auch die Sicherheit der Bediener steht bei alledem im Fokus. Darüber hinaus benötigen wir jetzt weniger Bediener für die einzelnen Maschinen, was diesen wiederum mehr Zeit gibt, sich auf wichtige Aufgaben der Produktion zu konzentrieren.

Al-Ahmadeya wurde 1987 gegründet, Mohamed Saleh ist seit Kindesbeinen mit seinem Vater in der Branche aktiv. Die Unternehmer besitzen mehr als 50 Jahre Erfahrung in der Metallindustrie.
© Sayed Abd Algalil

Macht sich ihr Invest auch auf dem Papier bemerkbar, etwa bei der Produktivität? Können Sie uns Zahlen nennen?

MS: Natürlich hat sich unsere Produktivität drastisch verbessert. Wenn ich meine gesamte Produktion in den letzten fünf Jahren überblicke, kann ich sagen, dass sie dank der Automatisierung ungefähr um 300 Prozent gestiegen ist.

Auf welche Art von Produkten ist Ihr Unternehmen spezialisiert?

MS: Unser Unternehmen ist auf die Verarbeitung und den Verkauf von Blechen spezialisiert. Wir sind bekannt für die Herstellung von Teilen für Auto-Anhänger und wir produzieren Tankbehälter und Autoteile in großen Chargen.

Wenn wir von der Automatisierung in der Blechfertigung sprechen, denken wir normalerweise als Erstes an die Big Player aus USA, China oder Skandinavien. Wo steht der Standort Ägypten im internationalen Vergleich?

MS: Der Standort Ägypten ist einzigartig und spielt eine große Rolle in den Regionen Afrikas, Arabiens und des Mittelmeerraums. Der Suezkanal ist ein wichtiger Knotenpunkt für viele Schiffe und wir haben eine Bevölkerung von mehr als 100 Millionen Einwohnern. Wir haben viele laufende Investitionen mit internationalen Unternehmen. Kurz gesagt, wir sind ein sehr schnell wachsender Markt. Was Al-Ahmadeya betrifft, so sind wir eines der größten Blechunternehmen in Ägypten. Wir sind schon lange auf dem Markt als Händler und Hersteller tätig, und jetzt investieren wir mehr denn je in neue Technologien.

Das 300 Mitarbeiter große Unternehmen Al-Ahmadeya bei Alexandria hat die Corona-Zeit genutzt, um sein langfristiges Ziel voranzutreiben: die Automatisierung der Prozessabläufe. So hat sich die Produktivität drastisch verbessert.
© Sayed Abd Algalil

Was kennzeichnet den ägyptischen Markt für Blechbearbeitung?

MS: Das Blechgeschäft ist in Ägypten dasselbe wie überall sonst auch. Es ist von den Marktbedürfnissen geprägt, sodass ich sagen kann, dass die hohe Marktnachfrage in letzter Zeit vor allem im Baugewerbe besteht.

> **Der Standort Ägypten ist einzigartig und spielt eine große Rolle in den Regionen Afrikas, Arabiens und des Mittelmeerraums.**
>
> Mohamed Saleh, Geschäftsführer Al-Ahmadeya

Was den Unterschied zwischen dem ägyptischen Markt und den europäischen Märkten betrifft, so ist es die Art und Weise, wie wir Geschäfte abwickeln. Früher wurden die meisten Geschäfte in Ägypten rein über das Gespräch beschlossen, es wurden keine Verträge benötigt. Aber das ändert sich jetzt, wir passen uns an und integrieren uns in das internationale Geschäft.

Was sind Ihre langfristigen Ziele im Unternehmen?

MS: Um in diesem Geschäft weiter zu wachsen, haben wir bereits in neue Produktionslinien investiert und in der neuen Fabrik expandiert. Was die Zukunftspläne betrifft, so behalte ich diesen Teil lieber für mich (lacht). Aber ich kann sagen, dass wir bereits einige solide Pläne in Gang gesetzt haben, und vielleicht können wir in Zukunft über weitere Niederlassungen sprechen.

Herr Saleh, danke für das Interview.