



Sourcing Fair: Zeigen Sie Ihre Produktmuster in Shanghai!

SOURCING SERVICES.

Das Konzept der reversen – umgekehrten – Messe hat sich in China bewährt. Die plastische Wirkung von Mustern gesuchter Produkte erleichtert Einkäufern und Lieferanten tiefer gehende Gespräche. Lesen Sie hier den Bericht über die International Sourcing Fair in Shanghai und das Fazit von Teilnehmern.

Vom 6. bis 8. September 2011 ist es wieder soweit: Auf der Shanghai International Sourcing Fair treffen internationale Einkäufer auf rund 6 000 chinesische Lieferanten. Der BME wird zum sechsten Mal als Partner der Messe agieren – mit einem eigenen Areal im Ausstellungszentrum Shanghai Mart. In der BME-European Sourcing Area stellen die Einkäufer am eigenen Stand Muster und Zeichnungen von Produkten aus, für die sie Lieferanten suchen.

Reverse Messe. Die ISF ist Chinas größte so genannte reverse Messe. Bei dem Konzept präsentieren die Einkäufer als Aussteller ihren Sourcingbedarf; Messebesucher sind Lieferanten, die auf der Suche nach potenziellen Partnern von Stand zu Stand gehen. Der Fokus der Veranstaltung liegt auf industriellen Zulieferteilen. Im September 2010 kamen über 6 000 Supplier zu der dreitägigen Veranstaltung. 80 Prozent der Hersteller waren aus Provinzen außerhalb Shanghais zur Messe angereist. Einkäuferseitig nahmen über 300 Firmen aus mehr als 30 Ländern teil.

Das Konzept der reversen Messe hat sich bewährt. Die plastische Wirkung von Produktmustern erleichtert tiefer gehende Geschäftsgespräche. Die chinesischen

Lieferanten können auf Basis von Musterteilen besser einschätzen, ob sie in der Lage sind, das gewünschte Teil in gewünschter Qualität herzustellen. Für die Einkäufer bietet die ISF eine gute Gelegenheit, innerhalb kurzer Zeit eine große Anzahl potenzieller neuer Lieferpartner kennen zu lernen.

Sourcing Fair 2010. Im vergangenen September bauten 28 einkaufende Unternehmen ihre Stände in der BME European Sourcing Area auf – darunter Eisenmann, MTU, WMF, Draeger, ABM Drives, Recaro, Bosch Rexroth, Kostal, Marquardt, Centrotherm, PWO, Nokia Siemens Networks.

ISF SHANGHAI, 2011

Vorläufiger Timetable

- 2.-3.9.2011: BME-Conference, Workshops, Get Together
- 4.9.2011: Field Trip
- 5.9.2011: Standaufbau
- 6.-8.9.2011: Messe und Matchmakings

Weitere Begleitevents in Planung
 Weitere Infos: sabine.ursel@bme.de



Das sagen Teilnehmer



Die Otto Bock GmbH aus Duderstadt war zum ersten Mal dabei – mit Erfolg.

EINKÄUFER plus ENTWICKLER. Zur Überprüfung unserer Lieferantenbasis und unserer Einkaufspreise haben wir 2010 erstmalig an der ISF Shanghai teilgenommen. Das Pre-Matching zu den zehn von uns angegebenen Materialgruppen umfasste 24 Lieferanten. Ganz wesentlich sind für die ausstellenden Einkäufer die Muster der Einkaufsteile. Ich rate, diese frühzeitig auf den Weg zu bringen, weil sich die chinesische Zollabwicklung auch bei einer Messe nicht beschleunigen lässt. Als Standbesetzung empfiehlt sich mindestens ein Einkäufer zusammen mit einem Entwickler oder einem technischen Produktbetreuer. Insgesamt hatten wir 86 Lieferantenkontakte auf der ISF. Weitere Anfragen gingen nach der Messe via E-Mail aufgrund von Notizen der Besucher und des Ausstellerkatalogs ein.

Manfred Richter, Vice President Purchasing
Otto Bock HealthCare GmbH, Duderstadt

NEUKUNDENGEWINNUNG. Auf der ISF 2010 verzeichneten wir an unserem Stand den Besuch von 82 Lieferanten, die alle hoch qualifiziert waren. Der Messeveranstalter tut auch weiterhin gut daran, durch die relativ hohen Eintrittsgelder für Supplier die Spreu vom Weizen zu trennen. Willkommener Nebeneffekt: Innerhalb der Aussteller, aber auch bei Lieferanten, also Messebesuchern, hat sich für uns die Möglichkeit zur Neukundenakquisition ergeben. Zudem hatten wir parallel zur Messe ein Matchmaking in Suzhou mit 16 qualifizierten Lieferantenbesuchen in zwei Stunden; der weiteste kam per Flug aus Shenzhen angereist. Mein Gesamtfazit zu ISF und Rahmenprogramm: Eine hervorragende Möglichkeit zum Global Sourcing, internationalen Networking und zur Neukundengewinnung – und das in einem finanziellen Rahmen, der auf mittelständische Unternehmen abgestimmt ist. Ich rate jedem Teilnehmer, die Veranstaltung anschließend zu analysieren und die Kontakte auch zu tracken. Gaudlitz wird auch in diesem Jahr wieder dabei sein.

Dr. Armin Leppert, Leiter Supply Chain Management
Gaudlitz GmbH, Coburg

Die Standgrößen variierten vom einfachen Standardstand (drei mal drei Meter) bis hin zu großflächigen Arealen mit speziellen Aufbauten. Der deutsche Automobilzulieferer Brose hatte seinen Stand aufwändig mit Mustern und dazugehörigen

Auch Einkäufer müssen lernen, sich im Wettbewerb um Zulieferer zu präsentieren.

Detailbeschreibungen in Englisch und Chinesisch ausgestattet – was Shanghais Vizebürgermeister TangDengjie während seines Messerundganges spontan zu einem längeren Besuch der Brose-Präsenz veranlasste. Gemeinsam mit Tang besuchte auch Chinas Vizehandelsminister Lu Jianhua die BMEEuropean Sourcing Area und tauschte sich dabei mit BME-Hauptgeschäftsführer Holger Hildebrandt zu aktuellen Trends im Chinaeinkauf aus.

Insbesondere KMU profitieren. Nicht nur für den Vertrieb, auch für den Einkauf kann das professionelle Präsentieren der eigenen Firma und der Produkte ein wich-

tiger Hebel sein, um auf Chinas Markt besser Fuß zu fassen. Das gilt vor allem für kleine und mittelgroße Unternehmen aus Deutschland. Sie benötigen oft qualitativ hochwertige Teile, ihre Abnahmemengen sind nach chinesischen Maßstäben jedoch oft niedrig. Hinzu kommt, dass viele internationale Unternehmen nach guten und verlässlichen Zulieferern in China suchen, so dass Einkäufer nicht selten im Wettbewerb um die Gunst chinesischer Hersteller werben müssen. Eine Konsequenz aus dieser Situation ist, dass das Einkaufsmarketing verbessert werden muss. Ein Messeauftritt auf der ISF kann dazu beitragen.

Begleitprogramm. Eine gute Chance, sich mit anderen auszutauschen, bietet das traditionelle fachliche Begleitprogramm des BME. Im Fokus steht die BME-China Sourcing Conference mit Praxisvorträgen, Diskussionsrunden und den Workshops am zweiten Tag. Das Get Together der BME-China Community sowie Besuche bei Lieferanten im Yangtze-Delta runden in jedem Jahr das Paket ab. Wer eine Woche Zeit für dieses Intensivprogramm investiert, kann sich unter Umständen mehrere andere zeit- und kraftraubende Reisen nach China ersparen.

Martin Kühl, Beijing