



Trends im China-Sourcing und Lieferantensuche in Shanghai

CHINA-WOCHE DES BME. Das Traditionsevent in Shanghai führte im September wieder Einkäufer, Logistiker, Dienstleister und Lieferanten zusammen. Ziele: Netzwerkpflge, Know-how-Austausch und Suche nach neuen Business-Partnern.

Conference und Workshops. Rund 200 Teilnehmer trafen sich im Vorfeld der International Sourcing Fair zur traditionellen zweitägigen BME China Sourcing Conference. Sie gaben im Rahmen einer via Handy-Tool durchgeführten Umfrage mit überwältigender Mehrheit (92,7 Prozent) an, ihre Einkaufstätigkeiten in China ausweiten zu wollen. Die meisten (76,5 Prozent) tendieren freilich auch zu weiteren Märkten Asiens: etwa Indien/Pakistan, Vietnam/Korea und Singapur/Malaysia. Das Thema Qualität, seit Langem im Fokus, wird auch im Jahr 2020 noch der Knackpunkt sein, sagten die Teilnehmer. Und wohin geht die Reise im China-Sourcing? Neun Konferenzredner stellten Herausforderungen und Strategien im Plenum vor. Am zweiten Tag wurde dann in fünf Workshops zu aktuell pressierenden Schwerpunkten weiterdiskutiert: Human Resources, Compliance, E-Procurement,

Leadership sowie Arbitration (Schiedsgerichtsfälle). Moderator Thilo Köppe (in Personalunion Vice President bei Ametek Precision Motion Control und Managing Director bei Dunkermotoren mit Sitz in Taicang bei Shanghai) führte durch den ersten BME-Konferenztag.

Beispiel Sanofi. Der französische Konzern ist im Healthcare-Bereich (Selbstmedikationsprodukte, Impfstoffe, Tiermedizin etc.) in 100 Ländern mit 110 000 Mitarbeitern präsent. 112 Produktionsstandorte in 40 Ländern sowie weltweit 18 R&D-Standorte gilt es zu managen. 1982 eröffnete Sanofi als eines der ersten Pharmaunternehmen ein Büro in China (Beijing). Heute sind 8 000 Mitarbeiter an den Regionalstandorten Beijing, Tianjin, Shenyang, Jinan, Shanghai, Hangzhou, Nanjing, Wuhan, Chengdu, Guangzhou und in Urumqi aktiv. Mit derzeit sechs Pro-

duktionsstätten will der Konzern die Nachfrage des chinesischen Marktes befriedigen.

Sanofis Beschaffungsziele. Lance Liu ist bei Sanofi als China Procurement Head (Sitz Shanghai) zudem für alle Verkaufs- und Marketingaktivitäten zuständig. Er blickt auf 20 Jahre Erfahrung in Unternehmen wie Michelin, Dell und Lucent zurück. Seine Ziele bei Sanofi: ständige Erhöhung der Einkaufseffizienz, Ausbau von Kollaborationen, Schaffung von Mehrwert für Lieferanten und Kunden. Liu soll mit seiner Organisation den Benchmark für die Pharmaindustrie setzen. Category Management und das Strukturprinzip der Matrix-Organisation sind Mittel, um die Leistung permanent zu optimieren. Derzeit geht es darum, die zu langen Lead Times (Vorlaufzeit 20 bis 60 Tage), die Handhabung von schwerem Papier, in-



Anton Pietsch, General Manager, BME China (Shanghai)



Moderator **Thilo Köppe** mit **Suqin Zheng**, Schaeffler Group (Taicang)



Lance Liu, Sanofi (Shanghai)



Alexander Ötzbahadir, Jungheinrich Lift Truck (Shanghai)

suffizientes Tracking und die generell zu hohen Logistikkosten in den Griff zu bekommen. Ziele sind also: kürzere Vorlaufzeiten, vereinfachte Prozesse, schnellere Lieferungen, belastbare Qualitätskontrollen, akkurates Tracking und Monitoring sowie Kostenreduzierung unter anderem über größere Volumen-Discounts,

eigenen Angaben einer der drei größten Anbieter in den Bereichen Flurförderzeug-, Lager- und Materialflusstechnik weltweit und im Bereich Lagertechnik führend in Europa. Alexander Ötzbahadir obliegen die Geschicke von Jungheinrich Lift Truck (Shanghai) in China. Der Managing Director stellte auf der BME-Kon-

ferenz, China verstanden zu haben, überschätze sich und seine eigene Organisation in der Regel. „Seien Sie also geduldig und unterschätzen Sie den steten Wandel und die Menschen nicht“, so Ötzbahadir.

Beispiel China First Heavy Industries (CFHI).

Das 1954 gegründete Unternehmen mit Stammsitz in Fularji im hohen Norden Chinas nahe der Grenze zu Russland beschäftigt rund 14 000 Mitarbeiter und nennt einen Umsatz von 2 Milliarden US-Dollar, generiert in Bereichen wie Kraftwerksbau, Walzanlagen, schwere Guß- und Schmiedeteile. CFHI gehört zu den wichtigsten staatlich kontrollierten Unternehmen des Landes. Stefan Schwaab ist bei CFHI als Executive Vice President und Member of the Managing Board tätig (BIP berichtete). Der Ludwigshafener gab den Konferenzteilnehmern als Abschlussredner Einblicke in die Stärken und Schwächen eines staatseigenen Betriebes.

So sei es von Vorteil, dass sich State-owned Companies (SOCs) der Unterstützung der Regierung bei Projekten sicher sein könnten. Sie agierten unter quasi harmonischen Bedingungen mit stabiler Auftragslage. Auf der anderen Seite seien Kostenkalkulation und Marketingkenntnisse im bürokratischen Umfeld nicht ausgeprägt, es fehle das Verständnis für die Bedeutung von Qualität und internationale Geschäftsgepflogenheiten. Ansatz der SOC's müsse darum sein, sich intensiv um Qualitäts- sowie Compliance-Fragen und bessere Produktionsprozesse zu kümmern, betonte Schwaab. Dazu gehöre auch, wie im Fall CFHI in Deutschland (Sitz Ludwigshafen) umgesetzt, in anderen Ländern Vertriebsbüros anzusiedeln, um durch Ansprechpartner vor Ort flexibler akquirieren und agieren zu können.

Sabine Ursel, BME

„Die größten Herausforderungen sind nicht mehr die Property Rights, sondern das Finden, Halten und Weiterentwickeln von Leuten.“

Wolfgang Röhr, Deutscher Generalkonsul in Shanghai

Abbau von Beständen sowie verbessertes Lager- und (Wieder-)Verpackungsmanagement.

Buy cheaper, better, less. Lance Liu muss nun in den kommenden Jahren mit seinem 55 Mitarbeiter umfassenden Einkaufsteam (das 1 000 Lieferanten im Portfolio führt) zu ehrgeizigen Zielen beitragen: etwa zur Reduzierung der Logistikkosten von derzeit 16 Prozent auf sechs Prozent durch elektronische Prozesse. Motto der Sanofi-Procurement-Strategie: *buy cheaper* (durch Volumenkonsolidierung, Synergien über Geschäftseinheiten hinweg, Produktoptimierung), *buy better* (durch Katalogmanagement, eindeutig definierte Ziele, Performance Management), *buy less* (durch Verwaltung von Kontingenten beziehungsweise Quota Management, bedarfsgerechte Prozesse und Lieferungen sowie Lageroptimierung).

Beispiel Jungheinrich AG. Das Unternehmen mit Stammsitz in Hamburg ist nach

ferenz eindrucklich seine Herausforderungen dar, so zum Beispiel in Sachen Preise („Wissen wir, wie diese zustande kommen?“), Qualität („Networking mit Lieferanten ist unerlässlich“ und „auf reelle Kooperationen fokussieren“), Zeit („angemessene Pufferzeiten ansetzen und mit längeren Anlaufzeiten rechnen“) sowie Teamentwicklung („auf die innere Einstellung der Mitarbeiter achten und Fähigkeiten gezielt weiterentwickeln“).

Lessons learned. Interessant waren auch zehn „lessons learned“, die der Jungheinrich-Geschäftsführer den Zuhörern mit auf den Weg gab. So zum Beispiel: „Machen Sie sich genau mit der Inhaberstruktur ihrer Lieferantenunternehmen vertraut, nicht nur mit Webseiten und Katalogen. Checken Sie unbedingt auch Zertifikate auf Richtigkeit.“ Ötzbahadirs Erfahrung: „Richten Sie Ihren Fokus auf Service und Innovation, denn lokale Lieferanten können Sie bei Kosten und Flexibilität nicht schlagen.“ Und: „Zwei Lieferanten sind besser als einer.“ Wer glau-



Stefan Schwaab, China First Heavy Industries (Ludwigshafen, Fularji/Dalian)



Wolfgang Röhr, Generalkonsul (Shanghai)



Baoqing Dong, Ministry of Industry and Information Technology (MIIT; Beijing)



Horst Wiedmann, ZF Friedrichshafen/BME-Vorstandsvorsitzender



Wer kann produzieren und liefern? ISF hilft bei der Lieferantensuche



Großer Andrang herrschte auf der ISF 2013 in Shanghai.

hin in allen Landesprovinzen zum Besuch der umgekehrten Messe motiviert. Rund 8 000 Lieferanten passierten dann vom 11. bis 13. September die Drehkreuze des Ausstellungskomplexes an der vielbefahrenen Yan'an Road. Auf den englisch beschrifteten Roll-ups der Einkäufer lasen die potenziellen neuen Lieferpartner auf einen Blick, welche Waren- und Materialgruppen gesucht wurden. Beide Seiten konnten sich so umgehend in den Boxen miteinander vertraut machen. Viele Einkäufer berichteten von über hundert Kontakten. Die kommenden Monate müssen nun zeigen, wer als Lieferpartner infrage kommt.

Die BME European Sourcing Area im Shanghai Mart war komplett ausbuch: 54 Unternehmen mit 75 Standeinheiten suchten im September mithilfe des BME und des von der Shanghaier Stadtregierung beauftragten lokalen Messe-Orga-

nisators ISPC während der International Sourcing Fair Lieferanten.

Das seit 2006 bewährte Prozedere: Die Einkäufer hatten im Vorfeld ihre gesuchten Materialien genannt, potenzielle chinesische Supplier wurden darauf-

Lesen Sie im Folgenden das Fazit von Einkäufern und Dienstleistern der BME European Sourcing Area.

Feldbinder Spezialfahrzeuge GmbH

Stammsitz Winsen, bisher über Händler in China aktiv

Gerd Bastian, Leiter Einkauf FFB-Gruppe: „Diese ISF ist unser erster direkter eigener Kontakt mit Lieferanten aus China. Guss-, Stanz- und Frästeile haben wir gesucht. Am ersten Tag hatten wir bereits über 100 Kontakte, das war bombastisch. Wenn sich daraus am Ende zwei Supplier als Lieferpartner herauskristallisieren, bin ich sehr zufrieden. Ein Lob auch an den BME, der durch seine parallelen Netzwerkaktivitäten für einen wertvollen Informationsaustausch gesorgt hat. Der Besuch des Trumpf-Werks in Taicang und der von mir während der Conference besuchte Round Table zu Global-Sourcing-Trends waren sehr interessant.“





ProQC International Ltd.

Shanghai

Thomas Kaiser, General Manager: „Wir waren als Dienstleister das erste Mal mit einem Stand dabei. Die BME Area gab uns die Chance, mit vielen Einkäufern unkompliziert schnell in Kontakt zu kommen. Die Messe bietet Potenzial für die Einkäufer und somit auch für unser Geschäftsfeld.“

Krones AG

Stammsitz Neutraubling, Werk in Taicang

Alois Bachfischer, Bereichsleiter Strategischer Einkauf: „Wir wollen unser China-Sourcing entwickeln. Auf der ISF haben wir unter anderem Zeichenteile aus Edelstahl, Blech und Kunststoff, Alu-Gussteile, Fittinge und Bürsten gesucht. Wir sind positiv überrascht über die Anzahl der hier bei uns vorsehenden Lieferanten. Unsere drei Standeinheiten waren sogar zu wenig, im nächsten Jahr werden wir zusätzlich eine Empfangstheke aufstellen, um wartende Supplier besser vorsortieren zu können.“



Stabilus GmbH

Stammsitz Koblenz, Werk in Changzhou

Christian Satzek, Leiter Strategischer Einkauf: „Gesucht haben wir Elektrokomponenten wie Kunststoff-, Gummi- und Metallteile. Bereits an den ersten beiden Tagen der Messe hatten wir schon über 180 Kontakte mit Lieferanten, die entsprechende Produkte anbieten können. Die ersten Vergleiche mit unseren Anforderungen haben ergeben, dass unsere Qualitätsansprüche durchaus erfüllt werden können. Wir hatten auch bereits bestehende Lieferanten an unseren Stand eingeladen, um unser erweitertes Einkaufsspektrum vorzustellen. Die ISF hat den Vorteil, dass wir unsere Reisetätigkeit begrenzen und so Zeit und Kosten sparen. In Zukunft beabsichtigen wir, mit weiteren Maßnahmen die Marke Stabilus für den Beschaffungsmarkt in China noch attraktiver zu machen.“



SAVE THE DATE – ISF 2014 – SCHON JETZT VORMERKEN

Termine 2014: BME Conference: 15. bis 16. September, reverse Messe ISF: 17. bis 19. September

Infos und Anmeldung: sabine.ursel@bme.de