

sourcing **asia**

Tor zur Region Asien-Pazifik
Gateway to Asia Pacific Region

Singapore

Timothy Toh
Centre Director,
IE Singapore,
Frankfurt office

SPECIAL ZUM 41.
BME-SYMPOSIUM

STRATEGY

Value Sourcing
Value Sourcing

PRACTICE

Lieferant gefunden – was nun?
Supplier Found – What's Next?

FOCUS SINGAPORE

Standort, Logistik, Einkaufskompass
Location, Logistics, Sourcing Guide

PRACTICE

Bottlenecks bei Beschaffungsprojekten
Bottlenecks in Sourcing Projects



**“Others offer reliability.
We give you total
peace of mind.”**

The Challenge:

**60 race horses Frankfurt to Calgary,
1 Rubens from Washington to Vienna**

The Uplift:

1 round trip, efficiency

Singapur – ein Juwel der Weltwirtschaft

Singapore – a Gem of World Economy

Stefan Brunner Redakteur Editor

Singapur war schon vor dem China-boom die Brücke nach Asien. Die laut Weltbank unternehmerfreundlichste Volkswirtschaft ist ein Stadtstaat der Superlative: Ausgezeichnete Infrastruktur, hohe Wettbewerbsfähigkeit, zahlreiche Freihandelsabkommen, hochqualifizierte Arbeitskräfte – die Liste ließe sich erweitern. Singapur liegt bei allen Standortfaktoren an der Spitze. Viele Firmen nutzen das kleinste Land Südasiens daher als Hauptsitz für ihr Asiengeschäft, für die Auslagerung von Unternehmensfunktionen und den kostengünstigen Einkauf in der Region. In dieser Ausgabe von „sourcing_asia“ liefern wir ein Update zum Wirtschaftspartner Singapur. Unser Praxisteil beschäftigt sich diesmal mit den vielen Hindernissen, die

bei der Beschaffung in Asien auftreten können. Denn, ist ein geeigneter Lieferant gefunden, fangen die Probleme meistens erst an. Die Einschaltung von Einkaufsabteilungen vor Ort ist sehr ratsam, besonders dann, wenn eine sehr enge Lieferantenbeziehung gefordert wird.

Hohe Importe aus Asien vernichten Arbeitsplätze in Deutschland. Falsch, sagt Jens Nagel, Geschäftsführer des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V. (BGA). Im Interview räumt er mit einem Vorurteil auf und erklärt, warum im Gegenteil, günstige Einfuhren aus Fernost Arbeitsplätze und die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands sichern.

Before the China boom Singapore was already the bridge to Asia. The most enterprise-friendly economy – according to the World Bank – is a city state with many superlatives: Excellent infrastructure, high competitiveness, numerous free trade agreements, highly qualified workforce – and the list goes on. Singapore is top with respect to all location factors. Therefore, many companies have installed their Asian business headquarters in the smallest country in Southeast Asia and use it for outsourcing organisational functions and cost-efficient purchasing in the region. This issue of „sourcing_asia“ will provide you with an update on Singapore as a partner for the economy.

This time our section dealing with practical topics highlights the many possi-

ble obstacles connected with procurement in Asia. Most of the time, as soon as a suitable supplier has been found, the problems have only just begun. The usage of purchasing departments on location is very much advisable, especially if a very close relationship with the supplier is desired.

The many imports from Asia destroy jobs in Germany. Wrong, says Jens Nagel, General Manager of the Federation of German Wholesale and Trade (BGA). In an interview he clears up a long-standing prejudice and explains in contrast why cheap imports from the Far East secure Germany's jobs and competitiveness.

IMPRESSUM IMPRINT

Herausgeber Publisher

local global GmbH

Marienstraße 5, D-70178 Stuttgart

Phone: +49 711/225588-0

Fax: +49 711/225588-11

redaktion@localglobal.de

www.sourcing-asia.de

Redaktion Editorial Staff

Stefan Brunner

Phone: +49 711/225588-44

brunner@localglobal.de

Abonnement Subscription

Annina Gratzky

Phone: +49 711/225588-24

gratzky@localglobal.de

www.sourcing-asia.de

Stückpreis: 15 EUR zzgl. Versand

Anzeigen Advertisements

Fran Barcanec

Phone: +49 711/225588-20

fran@localglobal.de

Layout: Christoph Schulz-Hamparian

DTP: Olga Lukomska

Print: J.F. Steinkopf Druck GmbH, Stuttgart

Cover Photos: istockphoto, IE Singapore (Collage)

ABONNEMENT SUBSCRIPTION

www.sourcing-asia.de

Kooperationspartner
In cooperation with





JUWEL DER WELTWIRTSCHAFT *GEM OF WORLD ECONOMY*

06 Singapur ist ein ideales Sprungbrett für den asiatischen Markt.
Singapore can be an ideal gateway for the Asian markets.

FOCUS SINGAPORE

- 06 Tor zur Region Asien-Pazifik
[Gateway to Asia Pacific Region](#)
- 10 Unternehmerfreundlichste Land der Welt
[Most Enterprise-Friendly Country in the World](#)
- 12 Hochwertige Fertigung mit niedrigen Stückzahlen
[High Quality Manufacturing with Low Volumes](#)
- 16 Logistikzentrale für Südostasien
[Logistics Hub for Southeast Asia](#)

NEWS

- 19 SourcingParts.com und MFG.com fusionieren
[Merger of SourcingParts.com and MFG.com](#)
- 20 Bayer erweitert Produktion in Shanghai
[Bayer Enlarges Production in Shanghai](#)
- 21 Elektronische Bestellkataloge sind im Kommen
[Electronic Purchasing Catalogues Increasing](#)
- 21 Studie gibt Empfehlungen für internationale Beschaffung
[Study Makes Recommendations for International Procurement](#)

INTERVIEW

- 22 Jens Nagel, Geschäftsführer des BGA, zum China-Handel
[Jens Nagel, General Manager of BGA, about Trade with China](#)

STRATEGY

- 24 Value Sourcing: Der Einkauf ist mehr als ein Preisdrücker
[Value Sourcing: Purchasing is More than Just a Price Cutter](#)

SPECIAL

- 33 BME-Symposium Einkauf und Logistik



© BIRKAT GLOBISTICS air & ocean

LOGISTIKZENTRALE LOGISTICS HUB

16 Singapur ist ein bevorzugtes Hauptverteilungszentrum.
Singapore is a key distribution centre.



© BMW Pressebild

LIEFERANTENMANAGEMENT SUPPLIER MANAGEMENT

48 Mit der Endauswahl des Lieferanten fängt die Arbeit erst richtig an.
The final decision on a supplier is only the first step before the real work starts.

PRACTICE

- 37 Lieferant gefunden - was nun?
[Supplier Found - What's Next](#)
- 40 Wettbewerbsvorteile durch Einkaufsorganisationen in Asien
[Purchasing Organisations in Asia Obtain Competitive Advantages](#)
- 42 Bottlenecks lauern in allen Prozessphasen
[Bottlenecks Lurk in all Project Phases](#)
- 44 costdata: Gehälter im Vergleich
[Wages in Comparison](#)
- 45 Veranstaltungen zur Außenwirtschaft
[Foreign Trade Events](#)
- 46 ARAIA: Einkaufskompass Singapore
[Procurement Compass Singapore](#)
- 48 GPS: Lieferantenmanagement wird unterschätzt
[Supplier Management is Underestimated](#)
- 50 Incoterms
- 50 Preise und Indizes
[Prices and Indices](#)
- 52 Messen in Asien: die kommenden
[Events Exhibitions in Asia: the Upcoming Events](#)
- 54 Messen: Asiaten steuern nach Europa
[Exhibitions: Asians on Target for Europe](#)
- 56 World SME Expo
- 56 ALUCAST 2006 and ALEX 2006
- 57 IKT-Community trifft sich in Hongkong
[ICT Community to Gather in Hong Kong](#)
- 58 Termine

SERVICE



BUSINESS, SCIENCE, NETWORKS

- 29 EDITORIAL
[... und doch brauchen wir Visionen!](#)
[... and still We Need a Vision!](#)
- 30 Bauboom im asiatischen Schienenverkehr
[Construction Boom in Asian Rail Traffic](#)

In Kooperation mit dem Asien-Pazifik-Forum Berlin (APFB)
In cooperation with the Asia-Pacific-Forum Berlin (APFB)

Wettbewerbsfähigstes Industrieland Most competitive developed country

Singapur ist das Tor zur Region Asien-Pazifik Singapore is the Gateway to Asia Pacific Region

Article: Jörg Nürnberg Senior Principal, Droege & Comp.

Im engen Netz Asiens mit der Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), China und Indien hat Singapur für deutsche Firmen einiges zu bieten: als attraktiver Standort für den Hauptsitz des Asiengeschäfts, für die Auslagerung von Unternehmensfunktionen und den kostengünstigen Einkauf. Nicht zuletzt ist der Inselstaat ein ideales Sprungbrett für den asiatischen Markt. Fast die Hälfte der Weltbevölkerung lebt und konsumiert hier.

Man stelle sich eine Stadt wie Berlin als Insel inmitten Südostasiens vor und man kommt Singapur gedanklich einen Schritt näher. Der Inselstaat mit vier Millionen Einwohnern ist eigentlich zu klein, um bedeutsam zu sein, aber in Asien kommt man an der strategisch günstig positionierten Republik nur schwer vorbei. Singapur ist eine Stadt der Superlative, insbesondere in punkto Vernetzung: In einem Radius von fünf Flugstunden erreicht man einen Markt von 2,8 Milliarden Menschen. Singapur verfügt nicht nur über den weltbesten Flughafen der Welt, von dem man mit wöchentlich 3.700 Flügen in 170 Städte der Welt kommt, sondern hat auch den weltgrößten und modernsten Containerhafen, der mit einem jährlichen Durchsatz von 23,2 Millionen TEU pro Jahr drei mal so groß ist wie der Hamburgs. Zusätzlich zu der hervorragenden Positionierung spielt das unternehmensfreundliche Klima eine zentrale Rolle für den anhaltenden ökonomischen Erfolg Singapurs. Erst im September 2006 hat die Weltbank Singapur zum unternehmerfreundlichsten Land der Welt gewählt.

Singapur hat hart für diese weltweite Anerkennung gearbeitet – sei es der Aufbau einer exzellenten Telekommunikationsinfrastruktur mit einer Breitbandabdeckung der Insel von 99 Prozent oder die exzellente Ausbildung der disziplinierten und anpassungsfähigen Arbeitnehmer, die jährlich durchschnittlich 2.056 Arbeitsstunden pro Person erbringen.

Singapur wird häufig als teures Land in Asien wahrgenommen. Die Competitive Alternatives Study von KPMG gab Singapur 2006 jedoch Bestnoten – als wettbewerbsfähigstes der untersuchten Industrieländer in Bezug auf Kosten. Setzt man die Kosten in den USA als Benchmark mit 100 so ergibt sich für Singapur nur 77,7, während Deutschland abgeschlagen auf 107,4 landet.

Stringenter Schutz des geistigen Eigentums

Die politische Stabilität, das vorteilhafte Steuersystem und die moderne Infrastruktur waren die Grundlage des wirtschaftlichen Erfolges der vergangenen Jahre. In Verbindung mit dem stringenten Schutz geistigen Eigentums und der globalen Vernetzung ist Singapur zu einer der stabilsten Wirtschaft der Welt herangewachsen. 30 Jahre lang wurde ein reales Wirtschaftswachstum von etwa acht Prozent erzielt. Die Finanzkrise 1999, der Absturz in der Elektronikbranche im Jahr 2001 und die SARS-Krise 2003 bedeuteten jedoch eine merkbliche Zäsur. Trotz dieser Einschnitte hat Singapur 2005 wieder mit 6,4 Prozent realem Wachstum gepunktet.

Together with its close networks in Asia, including Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), China and India, Singapore makes an attractive proposition for German companies looking to establish their regional headquarters, outsource operations or engage in low cost procurement in neighbouring regions. In addition the insular state can be an ideal gateway for the Asian markets where almost half of the world's population lives and consumes.

Imagine a city-state the size of Berlin, but in the middle of Southeast Asia and you get Singapore, an insular state with a population of four million which fits into a modest land area. It is, however, difficult to miss out this small republic which is strategically located at the heart of Southeast Asia. With a leading air hub hosting 3,700 weekly flights to over 170 cities worldwide, Singapore provides access to 2.8 billion people within a five hour flight radius and commands the world's busiest container port, with a throughput of 23.2 million TEU as compared to 8.1 million TEU in the port of Hamburg. The port has an efficient turnaround time per carrier of eight hours so companies can expect prompt and timely product deliveries. In addition to a favourable location, a pro-business ecosystem is also pivotal in contributing to Singapore's economic success. In September 2006, the World Bank ranked Singapore as the easiest country in the world to do business in, further affirming the country's relentless efforts to provide a business conducive environment.

Singapurs Wirtschaft wird durch die Produktions- und Finanzsektoren getrieben.

Manufacturing and financial services are the twin engines of the Singapore economy.



© Madeline Chan

This achievement is by no means a coincidence. The small island has worked hard to gain recognition from around the world. Singapore is equipped with excellent telecommunications connectivity boasting a high 99 per cent broadband reach. It has also developed a disciplined and adaptable workforce that averages 2,056 actual working hours per year. While some may perceive Singapore as a high cost destination, the Competitive Alternatives Study performed by KPMG ranked Singapore as the most cost competitive country for business. With a benchmark cost index US=100, Singapore is positioned at a cost index of 77.7, compared to Germany of 107.4.

Proactive measures to protect intellectual property

The stable political environment, favorable tax regime, global connectivity and world class infrastructure have been the main economic drivers for



Singapurs Wirtschaft wird maßgeblich durch die Produktions- und Finanzsektoren getrieben. Im Jahr 2005 waren diese für 26 Prozent (plus 13 Prozent gegenüber dem Vorjahr) beziehungsweise für 19 Prozent (plus acht Prozent gegenüber dem Vorjahr) des Bruttosozialprodukts verantwortlich. Elektronik hält momentan noch den Löwenanteil an Singapurs industrieller Produktion mit 37 Prozent des Produktionswertes. Zusätzlich stärkt die singapurische Regierung zur Zeit insbesondere der chemischen Industrie und dem Biotechnologiesektor den Rücken.

Exportorientierte Wirtschaftspolitik

Die Regierung verfolgt eine exportorientierte Politik und fördert den internationalen Handel und Investitionen. Freihandelsabkommen mit Schlüsseländern wie den USA, Japan, Australien, Neuseeland, den Mitgliedern der europäischen Freihandelszone, Jordanien sowie erst kürzlich Südkorea und

Indien haben Singapur ermöglicht, ein weit verzweigtes Netz an Freihandelsabkommen auf der Welt zu knüpfen. Singapur hat als Schlüsselmitglied der ASEAN viele Freihandelsabkommen geschlossen und damit die Wirtschaftsbeziehungen der Region erweitert. Zusammen mit Thailand arbeitet der Inselstaat gemeinsam an Konzepten, um die Produktion und den Einkauf in der Automobilindustrie in der ASEAN zu forcieren. Deutsche Hersteller können über Singapur von den Freihandelsabkommen in der ASEAN, dem am zügigsten wachsenden Automobilmarkt der Welt, partizipieren, und Importzölle auf null bis fünf Prozent senken, sofern sie einen 40 prozentigen „local content“ bei den in der ASEAN verkauften Produkten sicherstellen. Singapurs strategische Positionierung als Eingangstor zur ASEAN ist vergleichbar mit der wirtschaftlichen Schlüsselstellung Deutschlands im Herzen Europas. Mit einer Präsenz in ►

the past decades. The government's proactive measures to protect intellectual property rights and establish global linkages have made Singapore the most durable economy in the world. Singapore's economy has produced a real growth that averaged eight per cent for nearly thirty years. Only during the last ten years has Singapore sustained average real growth of less than eight per cent largely due to the regional financial crisis in 1999, a worldwide electronics slump in 2001 and the SARS outbreak in 2003. In spite of these Singapore has made a significant recovery generating 6.4 per cent real growth in 2005.

Manufacturing and financial services are the twin engines of the Singapore economy. They accounted for 26 per cent and 19 per cent of Singapore's gross domestic product in 2005, with growth rates of 13 per cent and eight per cent respectively. The electronics industry leads Singapore's manufactur-

ing sector, accounting for 37 per cent of Singapore's total industrial output, but the government is also prioritizing development of the chemicals and biotechnology industries.

Export oriented economic policy

The Singapore government has developed an outward-looking, export-oriented economic policy through the encouragement of two-way flows of trade and investment. Free Trade Agreements (FTA) with key economies such as USA, Japan, Australia, New Zealand, members of the European Free Trade Association, Jordan and most recently, South Korea and India have enabled Singapore to build the most extensive FTA network in Asia. These agreements have helped Singapore to achieve a total trade volume comparable to the Netherlands. Through these agreements, Singapore-based companies can gain preferential access to some sectors and gain faster market ►

Author

Jörg Nürnberg
 Senior Principal
 Droege & Comp. - International
 Management Consultants -Singapore
 Joerg.Nuernberg@droege.com.sg
 Phone: +65 6235 3733
 Fax: +65 6235 1877



Singapur fokussiert regionale und internationale Headquarters.
 Singapore is focusing on attracting regional and international headquarters.

▼
 Singapur sind Investoren im Herzen Südostasiens, einem Markt, der mit 560 Millionen Menschen größer ist als die Europäische Union (EU). Eine Präsenz deutscher Hersteller im kleinen Heimatmarkt Singapur wird immer von regionalem Charakter sein.

Ein führender Automobilhersteller positioniert sich hier bereits als Vorreiter. Anfänglich wurde das regionale Logistikzentrum und die After-Sales-Organisation in Singapur aufgrund der hervorragenden Anbindung an Flug- und Seehafen aufgebaut. In einem zweiten Schritt wurde dann das Feintuning vorgenommen. Die operative Logistik- und Lagerinfrastruktur wurde aufgrund der attraktiven Lohnkostenstrukturen nach Malaysia verlagert, wo der Originalgerätehersteller weiterhin von Singapurs See- und Flughafen profitieren kann. Die Planungs-, Koordinations- und Einkaufsfunktionen, bei denen hochausgebildete Kräfte benötigt werden, sind weiterhin in Singapur verblieben. Letztendlich konnte eine Verringerung der Kosten um etwa 25 Prozent erreicht werden, wobei die Lieferqualität und Prozessstabilität zu jedem Zeitpunkt sichergestellt werden konnte.

Optimaler Testmarkt

Singapur beheimatet momentan 7.000 große, mittlere und kleinere multinationale Unternehmen, von denen 4.000 ihre regionale oder internationale Hauptverwaltung angesiedelt haben. Es ist nicht schwer zu verstehen, was multinationale Unternehmen dazu bewo-

gen hat, Singapur in ihre globale Strategie aufzunehmen. Der Inselstaat ist ein optimaler Testmarkt für strategische Manöver sowie Produkt- und Serviceideen, insbesondere im schnelllebigen Unterhaltungselektronikbereich. Jeffery Tan, Präsident von Motorola Singapur, fasst es treffend zusammen: „Es ist klein genug, dass man es umarmen kann, aber groß genug, um einen merklichen Effekt zu erzielen, wenn man Laborversuche in die Realität überträgt. Singapur fokussiert regionale und internationale Headquarters. Wenn man das Anreizpaket mit dem Stadtstaat gut schnürt, kann die niedrige pauschale Unternehmenssteuer von 20 Prozent in den einstelligen Bereich gedrückt werden. Zudem werden Investitionen sowie die notwendige Ausbildung der Mitarbeiter auf neue Systeme auch noch mit bis zu 50 Prozent der Kosten unterstützt. Ausgeschüttete Dividenden werden in Singapur generell nicht besteuert. BMW landete den letzten großen Coup und eröffnete eines von drei weltweiten regionalen Finanzzentren in Singapur.

Aber nicht nur große Firmen haben Vorteile durch die Investitionsanreize. Ein mittelgroßer Anlagenbauer hat gerade sein Asien-Pazifik-Headquarter in Singapur eröffnet, indem er die Unterstützungsfunktionen aus den Niederlassungen Asiens mit einer Größe von 30 bis 300 Mitarbeitern zusammengefasst hat. Aus Singapur werden jetzt Administrations- und Dienstleistungsfunktionen für Buchhaltung, Finanzen,

Informationstechnologie und Personal sowie eine Service-Hotline für ganz Asien erbracht. Nicht nur die Kommunikation zwischen Asien und der deutschen Zentrale ist wesentlich einfacher geworden, sondern aufgrund einheitlicher und stabiler Prozesse sowie gut ausgebildeten Mitarbeitern kann jetzt flächendeckend das weltweite Enterprise-Resource-Planning-System (ERP-System) eingesetzt werden. Die Zentralisierung der Funktionen hat in diesem Fall zu einer Verringerung der indirekten Kosten von in Höhe von 38 Prozent geführt.

Vorteile für KMU

Kleine und mittelgroße Unternehmen (KMU) haben ebenfalls Vorteile durch das unternehmerfreundliche politische Klima in Singapur. Ein mittelständischer Maschinenbauer wollte mit seiner Produktion näher am Zielmarkt sein und Maschinen zu attraktiven Kosten produzieren. Im Rahmen eines Joint Ventures mit einem lokalen Partner fertigt und montiert er jetzt die Standardmaschinen in Singapur und erreicht dabei einen Kostenvorteil von 35 Prozent gegenüber Deutschland. Gleichzeitig konnte er die Lieferzeit um sechs Wochen verkürzen. Singapur hat den Zuschlag bekommen, weil hier neben dem Schutz des geistigen Eigentums von Produktdesign und Konzeption auch hervorragend ausgebildete Mechaniker und ein qualitativ hochwertiger Maschinenpark vorhanden sind. Die Kombination aus gut ausge-

bildeten Arbeitskräften, sehr guten Produktionskapazitäten und wettbewerbsfähigen Kostenstrukturen ermöglicht es Singapur, seinen Platz als Produktionsstandort insbesondere für Klein- und Kleinstserien hoch komplexer Teile und Montagen erfolgreich zu verteidigen. Es ist der optimale Standort für Kleinserien, wenn zum Beispiel 200 Elektronenmikroskope pro Jahr gefertigt werden müssen.

Ideale Einkaufsplattform in Asien

Deutsche Firmen haben Singapur mittlerweile auch als optimale Einkaufsplattform in Asien entdeckt. Siemens hat zum Beispiel 2006 ein Einkaufsbüro eröffnet, um seine Aktivitäten in der Region Asien-Pazifik zu bündeln. Das betreute jährliche Einkaufsvolumen beläuft sich auf etwa 7,8 Mrd USD und umfasst eine große Bandbreite an Produkten. Von einfachen Standardteilen bis hin zu hochspezialisierten, komplexen Komponenten versucht Siemens die Vorteile durch den zentralen Einkauf in Asien abzuschöpfen.

Viele Firmen singen ein Loblied auf das zuverlässige und hilfsbereite Investitionsklima in Singapur und nennen dies auch als einen der Hauptgründe für ihre Investitionen in Singapur. Ein weiterer wichtiger Grund ist Singapurs zukunftsorientierte und wachsame Regierung, die frühzeitig Programme aufsetzt, um die Weichen für die Industrieansiedlung der Zukunft richtig zu stellen. ☉



Singapur ist ein attraktiver Produktionsstandort insbesondere für Klein- und Kleinstserien hochkomplexer Teile und Montagen. Singapore is an attractive manufacturing hub especially for low volume, high value add, technology driven manufacturing.

▼ entries than from anywhere else in the world. In addition, Singapore has signed 33 investment guarantee agreements (IGAs) with other countries which shield investments made by Singapore-based companies in other countries against non-commercial risks. In this way foreign companies with subsidiaries in Singapore can benefit from a solid framework which provides greater certainty and protection when investing in participating countries.

Singapore, as the key member nation of ASEAN has also signed the ASEAN Free Trade Agreements (AFTA) to strengthen economic partnership and expand the trading landscape within ASEAN. Singapore and Thailand are looking into collaboration possibilities in automotive sourcing and manufacturing. German automotive companies can therefore ride on Singapore's extensive trade linkages to tap into the fastest growing markets for vehicles – ASEAN – and reduce tariffs to zero to five per cent, if they are operating from within ASEAN and their traded goods meet a 40 per cent ASEAN content.

Singapore's strategic position as a principal gateway to ASEAN is parallel to Germany's standing as the economic nucleus of Europe. By taking a step onto Singapore as a springboard to ASEAN, an investor would have a combined market of over 560 million people at its doorstep, a market bigger than the European Union. This also means that most German manufactur-

ers can extend their search to regional buyers as Singapore's distributors often sell to other Southeast Asian countries. A global automotive leader has already taken a lead in establishing its regional logistics centre and after-sale service organization in Singapore. This move was ingeniously made to leverage on Singapore's leading air hub and port apart from other advantages. In the second phase, the Original Equipment Manufacturer (OEM) fine-tuned its organization. While moving logistics operations to Malaysia, still in reach of Singapore's port and air hub, the functions which involve highly skilled labour such as logistics planning and procurement remained in Singapore. This resulted in an estimated cost reduction of 25 per cent while maintaining its current service level.

Good test bed

Singapore currently houses 7,000 large, medium and small sized multinationals, of which 4,000 have their international or regional headquarters based here. It is not hard to comprehend what propels multinationals to embed this small city-state into their global strategies. Singapore provides a good test bed for the simulation of strategic moves. It avoids the notorious bureaucratic red tape of its Asian neighbors: When it comes to commercializing products in Singapore, the process is regulated and approvals are given very fast. This is especially useful for the rollout of technologies in fast-paced markets. As Jef-

fery Tan, president of Motorola Singapore explains it: "It is small enough for you to have your arms around it, but big enough for you to have an impact when you test things from the laboratory into reality."

Singapore is focusing on attracting regional and international headquarters on its turf with tax and other incentives. If the company meets the government's requirements, the moderate corporate tax rate of 20 per cent can even be reduced to a single digit number while investments and the training to bring the Singapore employees to the necessary knowledge level will both be subsidized by up to 50 per cent. In addition, Singapore does not have withholding tax on dividends. These schemes have attracted global players like BMW to establish its Asia Pacific regional treasury centre in Singapore this year, which is one of its three around the globe.

Not only large companies take advantages of the headquarter schemes in Singapore. A medium sized machine tool manufacturer has just established its Asia regional headquarter in Singapore, aggregating support staff from subsidiaries across Asia of varying size from 30 to 300 staff. The services Singapore now provide for the region range from accounting and finance, Information Technology and Human Resources support to a sales service hotline. Communication between Asia and Germany was streamlined and reporting was stabilized using a world-

wide Enterprise Resource Planning system (ERP system). A saving of 38 per cent of indirect cost was achieved as a result.

Apart from major industry players, foreign small and medium-sized enterprises (SMEs) have also benefited from the business friendly environment in Singapore. To reduce lead time to the Asian market and to be more reactive to the market demands, a German SME had just formed a Joint Venture with a Singapore partner to manufacture and assemble machines completely in Singapore for its worldwide market, hence achieving cost savings of over 35 per cent. Singapore was picked because of the availability of skilled labour and high-quality production facilities. On top of that, a rigorous and enforceable Intellectual Protection Regime (IPR) ensures that the transferred machine designs and drawings are protected.

Due to a combination of virtues such as skilled labour, excellent production facilities and very competitive cost structures, Singapore can stand its ground as a manufacturing hub especially for low volume, high value add, technology driven manufacturing and skill intensive assemblies, e.g. of 200 electron microscopes per year.

Ideal procurement hub in Asia

German companies have also recognized Singapore as the ideal procurement hub in Asia. Siemens, for instance, set up a new procurement office in Singapore in 2006 to streamline its procurement activities in Asia Pacific. Siemens Communications' annual procurement volume is worth some 7.8 billion USD. With the wide variety of items to be procured, from low-cost to high value-add components, Siemens is poised to tap the full potential of the Asian procurement market.

Many companies have extended high accolades to the reliable and supportive business environment in Singapore, citing it as one of the main reasons for choosing to do business here. Most importantly, Singapore has a forward thinking and vigilant government which adapts quickly and efficiently to changing global conditions. ☉

„Singapur ist das unternehmerfreundlichste Land der Welt“ *“Singapore is the Most Enterprise-Friendly Country in the World”*

Interview: Stefan Brunner

Mit den niedrigen Lohnkosten in China und Indien kann Singapur nicht konkurrieren. Der Inselstaat setzt dagegen auf Hightech und seine Rolle als Business-Hub in Asien. „Die Kooperation zwischen deutschen und singapurischen Unternehmen funktioniert ausgezeichnet“, sagt Timothy Toh, Center Director des Frankfurter Büros von International Enterprise Singapore (IE Singapore), der staatlichen Außenhandelsförderung“.

In ihrem Bericht „Doing Business“ hat die Weltbank Singapur als unternehmerfreundlichstes Land der Welt bezeichnet. Welche Stärken zeichnen Singapur als Wirtschaftsstandort aus?

Es ist die Kombination mehrerer Faktoren, die Singapur zum unternehmerfreundlichsten Land der Welt werden lässt. Zu den vielen Glanzlichtern gehören die politische Stabilität, die hervorragende Infrastruktur und die hochqualifizierten Arbeitskräfte, die in der letztjährigen Studie der Business Environment Risk Intelligence (BERI) weltweit Platz eins einnahmen. Die Regierung unterstützt unternehmerische Aktivitäten und strebt einen fairen Wettbewerb an, was laut Studien der in Hongkong beheimateten Political and Economic Risk Consultancy (PERC) zu den niedrigsten Korruptionsraten in Asien beigetragen hat. Darüber hinaus bestehen dadurch, dass englisch die offizielle Geschäftssprache in Singapur sowie die Unterrichtssprache in den Schulen ist, so gut wie keine Kommunikationsbarrieren, mit denen man bei globalwirtschaftlichen Aktivitäten in vielen anderen asiatischen Ländern konfrontiert wird. Sin-

Singapore can't compete against the low labour costs in China and India. The insular state places emphasis on high-tech and its role as Asian business hub. "The cooperation between German and Singaporean companies is excellent," says Timothy Toh, Center Director of the Frankfurt office of International Enterprise Singapore (IESingapore), the state-run foreign trade promotion.

In its report „Doing Business“ the World Bank has marked out Singapore as most enterprise-friendly country in the world. What are the strengths of Singapore as a business location?

A combination of factors makes Singapore the most enterprise-friendly country in the world. Among the many highlights are its political stability, the excellent infrastructure and the highly-educated workforce which was ranked world's number one by the Business Environment Risk Intelligence (BERI) study last year. The government embraces enterprise and strives for fair play, with the lowest levels of corruption in Asia, as endorsed by the studies from Political and Economic Risk Consultancy (PERC) based in Hong Kong. Furthermore, the

fact that English is the official business language in Singapore, and the language of instruction in schools, simply removes the communications barrier faced by many other Asian countries when doing business globally. Singapore is also one of the world's most-networked countries, and it's even possible to use the internet to set up a representative office in Singapore.

Just as Hong Kong, Singapore as well wants to position itself as hub for business in Asia. What are the trumps of Singapore?

Although Hong Kong is a strong Asian hub, there are many differences between the two countries. It's not just about the superior location of Singapore with regard to world trade routes, but also Singapore is an independent country, whereas Hong Kong is a Special Administrative Region of the People's Republic of China. Singapore has focused on excellence in specific industries such as biomedical sciences, aerospace, chemicals and logistics. And thanks to a trade friendly environment, Singapore has earned its place as the centre for global oil trading and for other special trading businesses. Singapore also has bi-lateral free trade agreements with the USA, Japan, New Zealand, Australia and the European Free Trade Association (EFTA), just to name a few. Another major factor that distinguishes Singapore from Hong Kong is that Singapore is a hub for companies looking to expand into Asia as a whole, not just the Chinese market. Our strategic location in South East Asia gives business access to a population of 2.5 billion within a seven-hour flight radius, with

„Singapur eignet sich hervorragend für die Abwicklung internationaler Geschäfte.“

“Singapore is a great place for international business.”

Timothy Toh Center Director, IE Singapore, Frankfurt

gapur ist auch eines der Länder mit den dichtesten Kommunikationsnetzen der Welt. Man hat sogar die Möglichkeit, über das Internet eine Auslandsvertretung in Singapur einzurichten.

Wie auch Hongkong möchte Singapur sich als wirtschaftlicher Nabel Asiens etablieren. Welche Trümpfe kann Singapur dabei ausspielen?

Obwohl Hongkong ein wichtiges Zentrum in Asien darstellt, gibt es doch viele Unterschiede zwischen den beiden Standorten. Nicht nur verfügt Singapur über die bessere Lage, was die Welthandelsrouten angeht, es handelt sich auch um ein unabhängiges Land, während Hongkong eine Sonderwirtschaftszone Chinas ist. Singapur konzentriert sich auf qualitativ hochwertige Angebote in bestimmten Industrien wie der Biomedizin, der Raumfahrt, der Chemie und der Logistik. Dank des den Handel begünstigenden Umfelds hat Singapur sich als Zentrum für den Weltrohölhandel und den Handel anderer spezieller Waren etabliert. Singapur hat zusätzlich bilaterale Freihandelsabkommen mit den USA, Japan, Neuseeland, Australien und der Europäischen Freihandelszone (EFTA), um nur einige zu nennen, abgeschlossen. Ein weiterer wichtiger Faktor, der Singapur und Hongkong unterscheidet, liegt darin, dass Singapur als Standort von Firmen gewählt wird, die nicht nur in den chinesischen Markt, sondern nach ganz Asien vordringen wollen. Unsere strategisch günstige Position in Südostasien macht es möglich, dass man innerhalb von sieben Flugstunden 2,5 Milliarden Menschen erreicht, wobei es zu allen wichtigen Städten direkte Flugverbindungen gibt. Dieser Status als wichtigstes Wirtschaftszentrum Asiens wird auch dadurch hervorgehoben, dass mehr als 7.000 multinationale Unternehmen in Singapur vertreten sind, wobei 60 Prozent dieser Unternehmen ihre regionalen Firmenzentralen, ihre abteilungsübergreifenden Dienste, ihre Finanz- und Rechnungszentren et cetera in Singapur angesiedelt haben.

Singapur konzentriert sich zunehmend auf Hightech-Industrien. Welche Sektoren werden am stärksten gefördert? In welchen Bereichen sind die Verbindungen zu ausländischen Unternehmen am intensivsten?

Durch unsere langjährige Kompetenz in der Herstellung von IT-Peripheriegeräten ist Singapur zum größten Produzenten von Präzisionsgeräten wie Festplattenlaufwerken, von medizinischen Geräten wie Infusionspumpen und Hörgeräten sowie von Geräten zur Oberflächenmontage geworden. Bisher waren wir in den Bereichen Chemie und Elektronik sehr erfolgreich, nun konzentrieren wir uns auf die Entwicklung der Biomedizin, der Umwelttechnik und der digitalen Medien. In Singapur fokussiert seine Kräfte auf die Kontakte mit Firmen, die ihre Produkte in Singapur herstellen möchten. Unser Büro in Deutschland sucht aktiv den Kontakt mit Unternehmen, die ein Interesse an Verbindungen zu Firmen in Singapur oder anderen asiatischen Ländern haben, um dort zu beschaffen, ein Joint Venture einzugehen oder strategische Allianzen zu bilden. Deutschland ist im Fahrzeugbau und der Medizintechnik sehr stark, und unsere Unternehmen arbeiten schon in großem Umfang mit ihren deutschen Partnern zusammen.

Aufgrund höherer Faktorkosten kann Singapur als Beschaffungsmarkt nicht mit China oder Indien konkurrieren. Für welche ausländischen Unternehmen ist der Standort trotzdem von Interesse?

Tatsache ist, dass Singapur gar nicht die Absicht hat, mit den niedrigen Arbeitskosten für die Massenproduktion in Indien und China zu konkurrieren. Unsere Beschäftigten arbeiten dagegen effizienter, und unsere Arbeitskräfte sind hoch qualifiziert und gut ausgebildet, was einen Mehrwert für das Fertigprodukt bedeutet. Und wenn es um die Fertigung geringer Stückzahlen geht, kann Singapur jederzeit mit China in Wettbewerb treten. Wir investieren laufend in die Weiterbildung unserer Arbeitnehmer und in die Infrastruktur, um unsere führende Position zu ►

daily flights to all key cities. Reflecting our status as the primary Asian business hub, more than 7,000 multinational companies operate in Singapore and some 60 per cent of these have chosen Singapore as their regional headquarters, shared services, finance and treasury centres, et cetera.

Singapore focuses increasingly on the high-tech industries. Which sectors are being promoted most? Where is the linking-up with foreign companies most intensive?

From our historical competence in manufacturing IT peripherals, Singapore has grown to become the world's largest manufacturer of high precision manufacturing of hard disk drives, medical devices such as infusion pumps and hearing aids, and surface mounted technology (SMT) machines. To date, we have enjoyed great success in the chemicals and electronics industries, and we are concentrating on developing the biomedical sciences, environmental engineering and digital media industries. In Singapore focuses its efforts in engaging companies who are interested in sourcing products from Singapore. Our office in Germany makes proactive contact with firms who have interests in contacting Singapore-based companies for sourcing, joint ventures, strategic alliances in Singapore or in other Asian countries. Germany is very strong in industries such as automotive and medical technology and our established companies are already working very well with their German counterparts.

Due to higher factor costs, as procurement market, Singapore cannot compete with China or India. For which foreign enterprises the location is nevertheless interesting?

It's a fact that Singapore does not even want to try and compete with the low labour costs of India and China for mass production. However, our workers are proven to be more efficient, also our workforce is highly skilled and educated, and this adds value to the finished product. And when it comes

to low-volume production, Singapore can be just as competitive as China. We are continuously investing in educating our workforce and investing in infrastructure to maintain and develop our lead. Therefore we are not really competing with China or India. Instead, we have carved out a niche in the area of low volume manufacturing for industries with intrinsically high barriers to entry, such as capital equipment, medical equipment, aerospace and also ultra-high precision tooling and automotive parts that require not just skills but also specific knowledge, skills and experience. Therefore, Singapore companies are capable of taking on more challenging roles in manufacturing, such as the customization of specialist equipment. Complex production processes are not a challenge to qualified companies, since complex systems such as X-ray systems, semiconductor capital equipment, SMT pick and place machines are assembled in Singapore, mostly from locally-sourced parts.

Is Singapore a gateway to China?

To be a true gateway, the traffic must be two-way. Otherwise you're just a portal for one-way traffic. Just as some 1,500 Chinese companies in Singapore see us as a Gateway to the west, so western foreign companies see Singapore as a gateway to China. Singapore is China's seventh largest trading partner, globally, and the eighth largest investor. Total trade volume between China and Singapore was registered at 33.15 billion USD last year and actual investment volume reached 27.74 billion USD by the end of 2005. Our population is three quarters Chinese, and Mandarin is our second language. Singapore's historical presence in China has allowed us to gain knowledge and expertise that foreign companies do not have. German companies using Singapore as the easiest route into China enjoy many advantages, especially in the sector of automotive part manufacturing, where German companies already prefer to use Singapore suppliers in China to tap into the burgeoning automotive market. ☉



behalten und auszubauen. Daher sind China und Indien nicht wirklich unsere Konkurrenten. Vielmehr haben wir uns eine Nische im Bereich der Kleinserienfertigung für Industrien mit produktimmanenten, hohen Eintrittsbarrieren geschaffen, wie zum Beispiel Investitionsgüter, Medizintechnik, Raumfahrt oder auch Ultra-Hochpräzisionswerkzeuge und Fahrzeugteile, deren Herstellung nicht nur technische Fertigkeiten, sondern auch spezifisches Wissen und Erfahrung verlangt. Dadurch sind Singapurs Unternehmen in der Lage, anspruchsvolle Aufgaben in der produ-

zierenden Wirtschaft zu übernehmen, wie zum Beispiel die Kundenanpassung von Spezialausrüstungen. Komplexe Produktionsprozesse stellen für entsprechend qualifizierte Unternehmen kein Problem dar, da solch komplexe Systeme wie Röntgenapparate, Produktionsanlagen für Halbleiter oder SMT-Bestückungsmaschinen in Singapur montiert und die Bauteile zum großen Teil im Land hergestellt werden.

Ist Singapur ein Gateway nach China?

Um ein echtes Gateway zu sein, muss der Verkehr in beide Richtungen flie-

ßen. Sonst ist man nur ein Durchlass für Einbahnstraßenverkehr. So wie über 1.500 chinesische Firmen in Singapur uns als Gateway zum Westen sehen, sind wir für westliche Unternehmen ein Gateway nach China. Singapur ist weltweit Chinas siebtgrößter Handelspartner und der achtgrößte Investor. Das gesamte Handelsvolumen zwischen China und Singapur betrug im vergangenen Jahr 33,15 Mrd USD, und das effektive Investitionsvolumen erreichte bis zum Jahresende 2005 insgesamt 27,74 Mrd USD. Unsere Bevölkerung besteht zu drei Vierteln aus Chinesen,

und Mandarin ist unsere zweite Amtssprache. Singapurs historische Präsenz in China gab uns die Möglichkeit, Wissen und Erfahrungen zu sammeln, die ausländische Unternehmen nicht haben. Deutsche Unternehmen, die Singapur als einfachsten Weg nach China sehen, genießen viele Vorteile, besonders auf dem Gebiet der Fahrzeugteilfertigung. Hier ziehen es deutsche Firmen vor, mit in China tätigen Lieferanten aus Singapur zusammenzuarbeiten, um Zugang zum aufkeimenden Fahrzeugmarkt zu erhalten. ☉

Singapur ist stark bei hochwertiger Fertigung mit niedrigen Stückzahlen **Singapore Excels in High Quality Manufacturing with Low Volumes**

Article: Timothy Toh Center Director, IE Singapore, Frankfurt

Vor dem Hintergrund höherer Arbeitskosten sowie des starken Wettbewerbs aus China positionieren sich die Anbieter elektronischer Fertigungsdienstleistungen in Singapur zunehmend als Hersteller hochwertiger Produkte mit niedrigen Stückzahlen. In der feinmechanischen Industrie stellen Kunststoffformen und Metallgesenke den Löwenanteil der Exporte nach Europa – Tendenz weiter steigend.

Die Zahlen unterstreichen den Trend zur Fertigung hochwertiger Elektronik in niedrigen Stückzahlen: Zwischen 2004 und 2005 ist die Menge der exportierten PCBAs um die Hälfte gesunken ist, deren Wert hat sich jedoch auf 101 Millionen EUR verdreifacht. Dagegen hat sich die Menge unbestückter Leiterplatten

halbiert, wobei sich der Gesamtwert nur geringfügig verändert hat.

Europäische und auch deutsche Firmen sehen die niedrigen Kosten in China als verlockend an, wenn über das Outsourcing der Elektronikfertigung nachgedacht wird. Aber im Hinblick auf hochkomplexe Produkte mit geringen Stückzahlen, wie sie in der Fertigung von Industrie- und medizinischen Produkten auftreten, wird es schwierig sein, in China einen geeigneten Lieferanten zu finden. Die Herstellungskapazitäten und –technologien dort genügen derart anspruchsvollen Anforderungen nicht.

Aus gutem Grund haben sich kleinere Hersteller auf Produkte der Medizin-, Automobil- und Luftfahrtindustrie spezialisiert. Deutsche Firmen sind gerade dabei zu erkennen, wie einfach das Outsourcing hochwertiger Elektronikprodukte in gerin-

In light of higher labour costs and intense competition from China, the electronics manufacturers services (EMS) companies in Singapore are increasingly differentiating themselves as higher mix, lower volume manufacturers especially in Printed Circuit Board Assemblies (PCBAs). In the precision engineering industry plastic moulds and metal dies are increasingly Singapore's key exports to Europe.

Underscoring this movement towards high value low quantity electronics manufacturing, figures show that from 2004 to 2005, while the quantity of PCBAs exported has almost halved, the value has grown and tripled to 101 Mio EUR. However, the quantities for raw printed boards have halved, but total value has only marginally changed.

European companies such as German ones are attracted by the low costs in China when considering electronics outsourcing. But in terms of highly

complex and low volume products such as industrial and medical electronics, it will be a challenge to find a suitable supplier in China as their manufacturing capabilities and technology are not as sophisticated.

Smaller, niche manufacturers are catering to medical, automotive, industrial and avionics for good reason. Companies from Germany are learning to realize the ease of outsourcing electronics to Singapore companies due to its ability to provide high quality, high value added low volume products.

Singapore manufacturers have the necessary facilities to re-engineer products, carry out environmental and EMI testing as well as provide burn-in testing services. Alternative sourcing for components is also a way in which Singapore manufacturers can provide better cost savings for clients.

Precision Engineering

Germany was largely responsible for the growth of the precision engineer-



Aus Singapur kommen Präzisionswerkzeuge.
Singapore produces precision tools.

ing industry in Singapore over the last 30 years. Since then, the industry has growth from strength to strength, contributing nine per cent to the 27.3 per cent manufacturing share of Singapore's gross domestic product (GDP). Today, precision tooling such as plastic moulds and metal dies are increasingly the key exports to Europe. These 30 years of precision engineering experience has enabled companies in Singapore to pursue the unthinkable – supplying tooling to Germany, Switzerland and USA, all of whom are considered among the best toolmakers in the world.

This has become reality lately with ambitious Singapore toolmakers raising their presence in Germany to increase contact with engineers of major original equipment manufacturers (OEMs) and their toolmakers. By leveraging on the lower cost designing and fabrication in Asia, one is able to cut lead times down to six to eight weeks, compared to ten to twelve weeks in Europe.

Capabilities to match European companies

Singapore precision engineering companies have the necessary capabilities to match their European counterparts. Most importantly, because of its location and familiarity with regards to cultural sensitivities and language capabilities, Singapore manufacturers are better able to support German companies in the Asia operations from their Singapore, China or Malaysian factories to effectively communicate the buyers' needs and as a result ensure quality standards. ☉

gen Stückzahlen und hohem Mehrwert nach Singapur funktioniert. Die Hersteller in Singapur haben die nötigen Einrichtungen, um Produkte neu anzupassen und Umwelt-, EMV-Prüfungen sowie Burn-in-Tests durchzuführen.

30 Jahre Erfahrung in der Feinmechanik

Deutschland hat maßgeblich zum Wachstum der feinmechanischen Industrie in Singapur über die vergangenen 30 Jahre beigetragen. Seitdem entwickeln sich die Branche und ihr Wachstum immer besser und erwirtschaften neun der 27,3 Prozent, die den Anteil des produzierenden Gewerbes am Bruttoinlandsprodukt (BIP) ausmachen. Heute werden Präzisionswerkzeuge wie Kunststoffformen und Metallgesenke zu Hauptexportartikeln für Europa. Diese 30 Jahre Erfahrung in der Feinmechanik haben es den Firmen in Singapur ermöglicht, das

Udenkbare möglich zu machen – die Lieferung von Werkzeugen nach Deutschland, in die Schweiz und USA, Länder, die zu den besten Werkzeugherstellern der Welt gehören.

Dies wurde kürzlich zur Realität, als ehrgeizige Werkzeughersteller aus Singapur ihre Präsenz in Deutschland verstärkt haben, um einen besseren Kontakt zu den Ingenieuren der großen Originalgerätehersteller zu bekommen. Durch die Nutzung preisgünstigerer Konstruktions- und Herstellungsbedingungen in Asien werden beispielsweise Lieferzeiten von sechs bis acht Wochen erreicht, wohingegen in Europa zehn bis zwölf Wochen die Regel sind. Die feinmechanische Industrie in Singapur hat die entsprechenden Fähigkeiten, um ihren europäischen Kontrahenten Paroli zu bieten. ☉

© Speedy Tech Electronics



procurement
global
market
consulting

Deutschland | China | Indien | VAE | Osteuropa



**Global einkaufen.
Lokal profitieren.**

Das Beratungsunternehmen **pgmc & company** entwickelt internationale Beschaffungs-, Qualitätssicherungs- und Logistikkonzepte für den europäischen Mittelstand und setzt diese mit Unterstützung der eigenen Sourcing Offices in China, Indien und Osteuropa um.

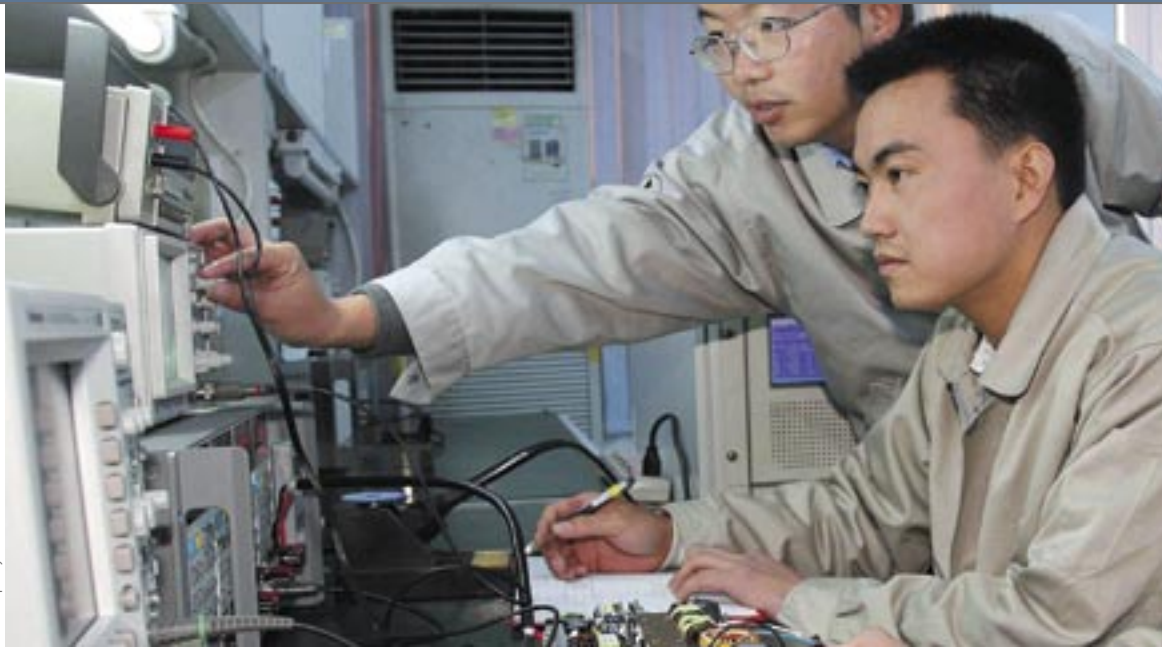
- Global Sourcing
- Internationale Beschaffungsoptimierung
- Integriertes Beschaffungsmanagement
- Marktstudien/Beschaffungsleitfäden

pgmc & company
Königsallee 106
D-40215 Düsseldorf
Tel. +49(0)211 30122485
Fax +49(0)211 30122200
info@pgmc-company.com
www.pgmc-company.com

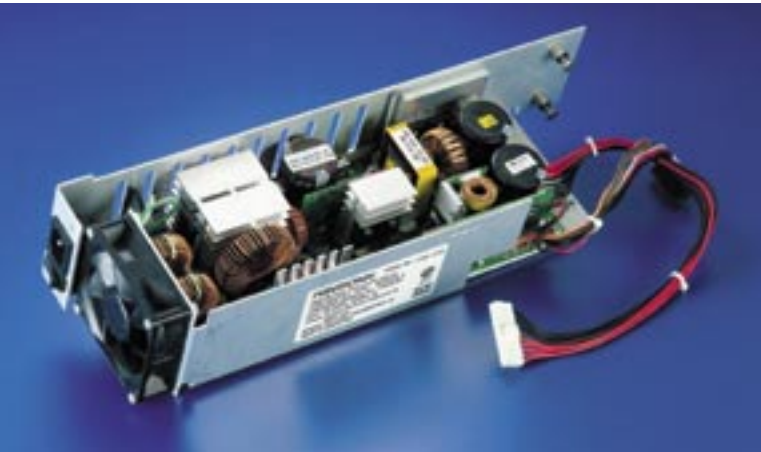
SPEEDY-TECH ELECTRONICS

20 Kian Teck Lane
 Singapore 627854
 Phone: +65 62621118
 Fax: +65 62626668
 admin@speedy-tech.com.sg

© Bilder: Speedy tech electronics



A Leading Solutions Provider in Asia



Speedy-Tech assists OEMs in product realization of their power supplies.

The world we live in is becoming increasingly dependent on electronics. At work, in our homes, and everywhere in between, electronic products and devices are significantly affecting more and more facets of our daily lives.

It is therefore unsurprising that the electronics industry has become one of the most critical sectors in the world today. It is a 1.3 trillion USD industry, driven by constant innovation and the ever-increasing demand for computers, mobile phones, and consumer electronic devices as well as the emerging applications for the automotive, medical, and other fields.

As the electronics original equipment manufacturers (OEMs) compete fiercely with each other for successful market penetration and new product introductions, they rely increasingly on electronics manufacturing service (EMS) providers and original design manufacturers (ODMs) to help them cut their product development and

manufacturing costs as well as shorten their time-to-market. EMS providers and ODMs therefore play a very significant role in final product realization, i.e. translating OEM designs and concepts into marketable and, equally important, manufacturable products.

Production facility in China marks the beginning of the expansion

In Asia, where abundant EMS and ODM activities occur, one of the leading solutions providers is IMI Group member-company Speedy-Tech Electronics Ltd. Speedy-Tech is an EMS provider and power electronics ODM based in Singapore. Soon after its establishment in 1985, it set up a production facility in the People's Republic of China, marking the beginning of its rapid expansion in the region.

From concept to manufacturing, Speedy-tech assists OEMs in product realization of their power supplies. Its long experience in power electronics ODM and excellent track record in product reliability have made Speedy-



Tech a supplier of choice for power electronics products for various applications including banking and IT industries and telecommunications, consumer, industrial, and medical electronics segments.

Design, development, and manufacture of products

Speedy-Tech Electronics undertakes design, development, and manufacture of power electronics products. Its production facilities in China, the Philippines, and Singapore also allow it to contract manufacture PCB assemblies and box build products for OEMs. It can handle both high volume-low mix and low volume-high mix manufacturing. Its research and development (R&D) centres in Singapore and Shenzhen, China provide multiple sites for design and ODM services for its customers. In 1997, the Singapore Economic Development Board awarded Speedy-Tech the Innovation Development Scheme for the development of ultra-compact power supply products.

Later in 2002, Speedy-Tech obtained a US patent for Passive Circuitry for Harmonic Current Regulation in a Power Supply by Energy Efficient Input Current Shaping.

First company in Singapore to design and manufacture RoHS-compliant

A unique value proposition of Speedy-Tech is its integrated test facility. Speedy-Tech is the first company in Singapore to design and manufacture RoHS-compliant products. It has been churning out RoHS-compliant products since 2004.

Amidst a rapidly changing market and tough global competition, Speedy-Tech's focus on quality, responsiveness, reliable on-time delivery, competitive pricing, corporate integrity, and responsibility to the environment has reinforced its leadership in the electronics market.

With close coordination among its R&D facilities, manufacturing plants, and logistics offices all over Asia, Speedy-Tech is able to provide OEMs innovative

ODM solutions, competitive materials and manufacturing costs, fast time-to-market, and consistent product quality.

As a testimony to its greatness as an EMS/ODM company, Speedy-Tech Electronics Ltd. ranks sixth in overall performance among publicly listed EMS/ODM companies worldwide in 2005 according to Electronics Trend Publications' The Worldwide Electronics Manufacturing Services Market, third Edition. The rankings are based on an analysis of a set of financial ratios that includes revenue growth rate, gross profit margin, net profit margin, net income growth rate, return on assets, return on equity, and earnings per share growth rate. Electronic Trend Publications also analyzed efficiency ratios including revenue per employee, revenue per square foot, average collection days, inventory turns, available cash, and debt-to-equity ratio. ©




SPEEDY-TECH ELECTRONICS

Speedy-Tech is an EMS provider and power electronics ODM based in Singapore. It is the first company in Singapore to design and manufacture RoHS-compliant products.

Synergien mit Hongkong Synergies with Hong Kong

Article: Wolfgang Laube Regional Managing Director Southeast Asia, BIRKART GLOBISTICS air & ocean

Singapur ist eine Logistikzentrale für Südostasien Singapore is a Logistics Hub for Southeast Asia

© Bilder: BIRKART GLOBISTICS air & ocean

Strategisch günstig am Schnittpunkt wichtiger Handelsrouten sowie im Herzen Asiens gelegen, ist Singapur ein bevorzugtes Hauptverteilungszentrum und strategischer Startort für weltweit operierende Unternehmen, die in Asien und Australien aktiv werden wollen. In dem Inselstaat sind mehr als 9.000 Anbieter logistischer Dienstleistungen vertreten, darunter die meisten der führenden Third Party Logistics Provider.

Die Logistik ist einer der Schlüsselfaktoren der Wirtschaft in Singapur. Im Jahr 2004 steuerte die Branche 9,1 Prozent zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) bei und beschäftigte über 110.000 Personen. Die Investitionen der Branche erreichte die Rekordsumme von 460 Mio USD, was eine siebenprozentige Steigerung gegenüber dem Vorjahr bedeutete. Singapur ist mit über 4.000 Linienvflügen pro Woche an über 180 Städte angebunden und damit der viertgrößte Frachtflughafen in Asien im Jahr 2005. Per Schiff wird Singapur von über 200 Schifffahrtlinien angesteuert, die es mit 600 Häfen in 123 Ländern weltweit verbindet. Mit einem Volumen von 23,2 Millionen TEU war Singapur im Jahr 2005 der größte Containerumschlaghafen der Welt. Zum ersten Mal seit 1999 hat Singapur in der Rangliste der Containerhäfen Hongkong nach Frachtvolumen wieder hinter sich gelassen. Das starke Branchenwachstum der vergangenen Jahre wird sich voraussichtlich unvermindert fortsetzen. Die Stei-

gerung im Jahr 2005 betrug elf Prozent gegenüber dem Vorjahr. Und da Asien der Motor des produzierenden Gewerbes ist, wird dem Logistik-Outsourcingmarkt über die nächsten fünf Jahre ein Wachstum im zweistelligen Prozentbereich vorhergesagt. Dafür, dass dieses kleine Land trotz seiner scheinbar begrenzten Möglichkeiten in der Lage war, seiner Logistikbranche zu einem solch starkem Wachstum zu verhelfen, gibt es mehrere Gründe. Zusätzlich begünstigen die hervorragenden Transportverbindungen Singapurs Funktion als Basis sowohl großer Konzerne als auch kleinerer Unternehmen, die ihre Güter regional transportieren möchten.

Hohe Qualität der Logistiknetzwerke und Infrastruktur

Die Qualität der Logistiknetzwerke und der Infrastruktur in Singapur ist ebenfalls überdurchschnittlich. Straßennetz und Verkehrsmanagementsysteme sind gut integriert und effizient. Unterstützt wird dies durch den von der Hafenbehörde in Singapur eingerichteten automatisierten Hafenzugang Portnet, einer Website, die eine aufeinander abgestimmte Reihe von Produkten bietet, die allen im Hafen- und Transportgeschäften tätigen Parteien mit Hilfe des Internets zu höherer Produktivität und geringeren Kosten verhelfen soll. Durch die hohe IT-Dichte in Singapur sind alle Schnittstellen in der Logistik engmaschig vernetzt. Eine Einfuhr- oder Ausfuhrklärung für den Zoll dauert zehn Minuten, und Contai-

Strategically located at the crossroads of major trading routes and in the heart of Asia, Singapore's location has given it the competitive advantage to be a key distribution centre and strategic launch pad for global companies to reach out to Asian and Australian markets. There are over 9,000 logistics establishments in Singapore, including most of the world's top Third Party Logistics companies.

In fact, logistics is a key enabler of Singapore's economy. In 2004, the industry contributed 9.1 per cent of Singapore's gross domestic product (GDP) and employed over 110,000 workers. Total business spending in the industry was a record 460 million USD, representing a seven per cent increase over the previous year. There are more than 4,000 weekly scheduled flights connecting Singapore to over 180 cities globally, making Singapore the fourth largest cargo airport in Asia in 2005. Last year, 200 shipping lines served Singapore, connecting it to 600 ports across 123 countries around the world. Singapore was the world's largest container port in 2005, handling 23.2 million 20-foot equivalent units (TEUs). Singapore has also surpassed Hong Kong as the world's busiest container port by cargo volume for the first time since 1999. The strong growth the industry has experienced over the past years is set to power on. In 2005, it grew by over eleven per cent year on year. With Asia as the manufacturing powerhouse of the

world, the logistics outsourcing market is expected to enjoy double-digit growth over the next five years. There are several reasons why this small country has been able to grow its logistics industry so aggressively despite its seemingly limited resources - Singapore's strategic geographic location offers strong connectivity via extensive air and sea links. In addition, strong transport links enable Singapore to function as a base for both large players and smaller enterprises that wish to transport their goods regionally.

High quality of logistics networks and infrastructure

The quality of logistics networks and infrastructure in Singapore is also superior. The road network and traffic management system is well integrated and efficient. This is supported by the Port of Singapore Authority's automated port access, Portnet, an internet site set up to offer a comprehensive suite of products to serve the port and shipping community, focusing on helping the shipping and logistics community increase their productivity and save costs through the internet technology. Because of the high IT penetration in Singapore, all points in the logistics are tightly integrated. An import or export customs declaration takes ten minutes and container movements in and out of the port are timed down to the minute. Manifests are submitted electronically to shipping and airlines and at the same time to government agen-

nerbewegungen in und aus dem Hafen sind auf die Minute genau geplant. Ladungsverzeichnisse werden elektronisch an die Schifffahrts- und Fluglinien sowie gleichzeitig an die Regierungsbehörden verschickt. Soweit Importlizenzen erforderlich sind, werden diese automatisch zusammen mit der Einfuhrerklärung überprüft, ohne deswegen weitere Stellen einbinden zu müssen. Tatsächlich ist der Erfolg der singapurischen Hafenbehörden legendär, das Erfolgsrezept ist schon auf Häfen in Belgien, Italien, China, Indien, dem Mittleren Osten und anderen Ländern übertragen worden. Die eindeutigen, von Behörden und Wirtschaft gemeinsam formulierten Bestimmungen entsprechen den Bedürfnissen der Wirtschaft. Sie werden buchstabengetreu ausgelegt und geben keinen Interpretationsspielraum. All diese Details führen zu einem reibungslosen Betrieb aller Überprüfungen und Abläufe, Verzögerungen oder sonstige Überraschungen sind nahezu ausgeschlossen.

Die Logistikbranche in Singapur verwaltet sich selbst. Die Singapore Logistics Association (SLA) war 1973 gegründet worden, um Singapurs Ruf der Zuverlässigkeit, Integrität und seiner hohen Standards in Bezug auf Praxis und Management im Frachtgewerbe zu fördern. Der Verband hat derzeit 300 Mitglieder und nimmt einflussreiche Positionen in der in Zürich sitzenden International Federation of Freight Forwarders Association (FIATA) ein. Er bietet seinen Mitgliedern Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten durch Fachschulungen und Diplomkurse an. Stärke und Einfluss stellen sicher, dass die Branche bei der Politik Gehör findet und die Interessen der Mitglieder angemessen berücksichtigt werden.

Unternehmerfreundlichste Volkswirtschaft

Birkart Globistics, ein in Deutschland beheimateter Logistikdienstleister, der auf Mittelständler und unabhängige Einheiten multinationaler Konzerne in den Bereichen Automotive, Lifestyle, Elektronik sowie Medizin- und Investitionsgüter spezialisiert ist, nahm den Betrieb in Singapur 1975 auf und machte den Standort zu seiner Zentrale in Süd-

ostasien. Ein Grund, warum Birkart seine südostasiatische Zentrale in Singapur installierte und immer noch hier ist, liegt in der Tatsache, dass die Administration in Singapur ausgesprochen unternehmerfreundlich ist. In dem Land herrscht laut dem Bericht „Doing Business 2006“ der Weltbank das beste Wirtschaftsklima weltweit. Die unternehmensfreundliche Einstellung der Regierung konnte man sehr gut vor einigen Jahren beobachten, als die meisten Betriebe im Zuge von SARS und der asiatischen Wirtschaftskrise einen Abschwung erlebten. Die Regierung kürzte die Unternehmensbeiträge zur Sozialversicherung, um das Angebot an Arbeitsplätzen zu stimulieren. Dazu wurden auch Steuern gekürzt, zum Beispiel die Grundsteuer, um zur Senkung der Betriebskosten beizutragen und mitzuhelfen, dass die Firmen wettbewerbsfähig bleiben. Vor kurzem hat die Weltbank Singapur als unternehmerfreundlichste der 175 Volkswirtschaften der Welt eingestuft. Im World Competitiveness Yearbook 2006 wurde das Land darüber hinaus an Nummer drei der Konkurrenzfähigkeit platziert.

Um die Effizienz am Markt weiter zu steigern und die wirtschaftliche Konkurrenzfähigkeit zu verbessern, hat die Regierung in Singapur ein Wettbewerbsgesetz erlassen, das vier Schwerpunkte bildet: Vereinbarungen gegen Wettbewerbsverzerrung, Entscheidungen und Praxis, Missbrauch dominanter Marktpositionen sowie Übernahmen und Zukäufe, die den Wettbewerb erheblich beeinträchtigen. Das Gesetz gilt für alle in Singapur registrierten Körperschaften, seien diese in ausländischem, singapurischen oder staatlichem Eigentum. Die Gründung eines Büros in Singapur ist erstaunlich mühelos. Anders als die meisten Nachbarländer gestattet das Land vollständig in ausländischer Hand befindliche Unternehmen. Von der Anmeldung eines Gewerbes bis zum Betriebsbeginn dauert es nur sieben Tage. Das operative Umfeld in Singapur ist ideal für Firmen aus dem Ausland, die hier ihren Geschäften nachgehen wollen – die Arbeitskräfte sind hochqualifiziert. Sie haben ausgezeichnete Englisch- und IT-Kenntnisse und wurden in Bezug auf ihre Fähigkeiten im ▶



cies. Import licenses, where necessary, are automatically checked during the import declaration, preventing submissions to different agencies. In fact, the Port of Singapore Authority's success is legendary and its formula has been exported to ports in Belgium, Italy, China, India and the Middle East and others. The clear regulations, set up by government and industry also work to the industry's favour. They are strictly adhered to and are not subject to interpretation. All this results in the smooth running of operations including checks and procedures and minimizes delays and other surprises.

The logistics industry in Singapore is self-regulating. The Singapore Logistics Association (SLA) was set up 1973 to promote Singapore's reputation for reliability, integrity and high standards in freight forwarding practice and management. It currently has about 300 members and holds key positions in the Zurich-based International Federation of Freight Forwarders Association (FIATA) and provides training and the upgrading of skills for members of the association by offering vocational training and diploma courses. Its strength and voice ensures that the industry has a voice with the government and that members' interests are looked after.

Most business-friendly economy

Birkart Globistics, a Germany-based logistics service provider focusing on medium sized companies and independent units of multinational corporations in the segments of automotive, lifestyle, electronics, medical and industrial goods, established its Singapore operations in 1975 making Singapore its Southeast Asian headquarters. One reason why Birkart

chose and continues to use Singapore as its Southeast Asian headquarters is because the Singapore government is especially pro-business. The country is ranked first for the ease of doing business (World Bank report „Doing Business 2006“). The government's most visible pro-business stance was seen in the past few years when most businesses saw a downturn with SARS and the Asian economic crisis. It cut social security contributions on the corporate side to stimulate more jobs. They also gave rebates on taxes, such as property taxes, and helped cut business costs so companies could remain competitive. Recently, The World Bank rated Singapore as the most business-friendly of 175 economies in the world. It was also ranked the third most competitive economy by the World Competitiveness Yearbook 2006.

To further promote market efficiency and enhance economic competitiveness, the Singapore government also recently put in place the Competition Act which focuses on four areas: anti-competitive agreements; decisions and practices; abuse of dominant market position; and mergers and acquisitions which are likely to substantially reduce competition. The Act covers all Singapore-based entities, whether they are foreign-owned, Singapore-owned or government-owned.

Setting up an office in Singapore is surprisingly hassle-free. Unlike many of its neighbours, the country allows fully-owned foreign entities. It takes only seven days from the registration of a business to the start of operations. Besides government-backed initiatives, the operational environment in Singapore is ideal for foreign companies doing business in Singapore – the ▶

▼ Umgang mit dem Computer vom World Economic Forum 2003 weltweit auf dem dritten Platz gesehen. Darüber hinaus war das Land weltweit die Nummer eins im Bericht der Business Environment Risk Intelligence (BERI) im Jahr 2004, was Qualität und Produktivität betrifft.

Obwohl Singapurs Wachstum im Containerumschlag in den vergangenen Jahren stärker war als in Hongkong, ist die chinesische Sonderverwaltungsregion immer noch ein großer Konkurrent. Nachdem Hongkong etwas bessere Voraussetzungen für die Finanzdienstleistungen und den Handel bietet, sieht Singapur in seinen derzeitigen Initiativen eine höhere Anziehungskraft für Biomedizin, Chemie und Hightech-Branchen, vor allem, wenn der Schwerpunkt auf der Forschung und Entwicklung liegt.

Hongkong, das für seine „Volkswirtschaft mit der weltweit größten Freiheit“ viele Preise bekommen hat, ist bei Handel und Finanzdienstleistungen nicht zu schlagen. Das Steuerebene ist sehr niedrig, und es gibt einen klar strukturierten Finanz- und einen voll entwickelten Dienstleistungssektor. Das Rechtssystem ist systematisch und effizient, die Infrastruktur exzellent und die Korruption so gut wie nicht vorhanden. Diese Eigenschaften sind denen Singapurs sehr ähnlich. Dazu haben beide Städte nur begrenzte Ressourcen, sind sehr energisch, ehrgeizig und wirtschaftlich erfolgreich. Es scheint unausweichlich, dass sie oft miteinander verglichen werden.

Hongkong und Singapur: Perfekte Partner

Beide sehen sich gleichermaßen dem Wettbewerb der unmittelbaren Nachbarn ausgesetzt, die ähnliche Hafenskapazitäten und Dienstleistungen anbieten können. Der Containerhafen in Hongkong erwartet niedrigere Wachstumsraten und wird wohl bis 2010 von den benachbarten Häfen in China überholt werden. Hongkong bleibt eines der wichtigsten Handelszentren in Asien. Das Handelsonvolumen mit dem Festland wird sich erhöhen, und auch

in Singapur soll der Handel mit seinen größten Handelspartnern Thailand, Malaysia und Indonesien zunehmen. Der Austausch von Gütern zwischen China, über Hongkong, und Südostasien, über Singapur, wächst mit am schnellsten und macht Singapur und Hongkong ironischerweise zu perfekten Partnern.

Birkart Globistics ist in beiden Schlüsselstädten mit regionalen Zentralen vertreten – Hongkong ist dabei die Zentrale für die Aktivitäten in Fernost, Singapur dient als regionales Hub für Südostasien. Die Standorte beider Städte haben ihre besonderen Qualitäten. Während Hongkong immer stärker als Anbindung an das chinesische Festland fungiert, behält es seine Position als Dienstleistungszentrum und als Ausgangspunkt sowohl für die Aktivitäten global operierender Unternehmen im riesigen chinesischen Markt als auch für chinesische Firmen, die Handelspartner in der übrigen Welt suchen.

Investitionen in Forschung und Entwicklung

Singapur dagegen unterstützt weiter die produzierende Industrie. Die Regierung plant für die nächsten Jahre Investitionen in Forschung und Entwicklung in der Biomedizin und in den Hightech-Branchen. Das Economic Development Board (EDB) umwirbt Weltunternehmen nach wie vor offensiv, wenn es um den Standort der regionalen Zentrale geht. Sogar chinesische Firmen eröffnen Niederlassungen im Stadtstaat.

Obwohl die beiden Städte in direktem Wettbewerb zueinander stehen, wollen sie ihre Ziele doch auf unterschiedlichen Wegen erreichen und ergänzen sich dadurch gut. Beispielsweise bedeutet die synergetische Beziehung zwischen den beiden Zentralen Singapur und Hongkong für Firmen, dass nicht nur Informationen ausgetauscht, sondern Kunden noch stärker integrierte Lösungen angeboten werden können. Während also beide Städte sich dem Wettbewerb ihrer sich entwickelnden Nachbarn gegenübersehen, können sie sich doch sicher sein, dass ihr Status in den kommenden Jahren nicht erreicht werden wird. ☉

▼ workforce here is highly educated. It is highly proficient in English and IT and it's been ranked as the third most IT savvy nation in the world by the World Economic Forum 2003. The country was also ranked number one in the world for quality and productivity by the Business Environment Risk Intelligence (BERI) Report, 2004.

While Singapore's container-handling growth has outpaced Hong Kong's in recent years, Hong Kong is still a strong contender. While Hong Kong provides more favourable ground for the financial services and trade, Singapore is leveraging on its current initiatives to attract the biomedical, chemical and high-tech industries, especially those focusing on research and development.

Hong Kong, awarded many times for having the 'freest economy of the world', is unmatched in the trade and financial industries. It has a very low tax level, clearly structured finance and a fully developed service sector. The legal system is systematic and efficient, the infrastructure excellent and the level of corruption is close to none. These traits are very similar to Singapore. In addition, both cities have limited resources, are very driven and ambitious, and are successful economically. It seems inevitable then that they both often find themselves compared to each other.

Hong Kong and Singapore: perfect partners

Similarly, both are facing competition from their neighbours who have similar port facilities and are offering similar services. The container port in Hong Kong is expecting lower growth rates and is expected to be overtaken by nearby ports in China by 2010. However, Hong Kong will continue to remain one of the most important trading hubs in Asia. Trading volume with the mainland is set to increase while in Singapore, trade with its main trading partners, Thailand, Malaysia and Indonesia is projected to increase as well. The exchange of goods between PR China (via Hong Kong) and South

East Asia (via Singapore) is one that is growing the fastest – ironically making Singapore and Hong Kong perfect partners.

Birkart Globistics set up regional headquarters in the both key cities – Hong Kong as a hub for its Far East operations and Singapore as a regional hub for Southeast Asia. Both cities offer different advantages of location. While Hong Kong taps more and more into Mainland China next door, it will continue to expand its position as a centre for services and for global companies looking to tap into the vast China market as well as for companies in China markets looking to enter the global marketplace.

Investments in Research and Development

Singapore, on the other hand, continues to support the processing industry. The government is also planning to invest in Research and Development (R&D) in biotech and high-tech industries in the upcoming years and the Economic Development Board (EDB) continues to aggressively court global companies to set up their regional headquarters here. Even companies from China are opening office in this city-state.

While the two cities appear to be in direct competition, they are both setting out on different paths that complement each other. For example, the synergistic relationship between Birkart's regional headquarters in Singapore and Hong Kong means that the company is able to not only share information, but to offer customers even more integrated solutions. So while both cities face competition from their neighbouring developing countries, they can be assured that their status will not be challenged in the coming years. ☉

SourcingParts.com und MFG.com fusionieren

Merger of SourcingParts.com and MFG.com

MFG.com, Atlanta, und Sourcing Parts.com, Genf, beide Anbieter und Entwickler von e-business-Plattformen, spezialisiert auf die Ausschreibung von direkten Produktionsgütern in den USA und in Europa, fusionieren. Nach Angaben der Unternehmen entsteht dadurch der größte Online-Marktplatz für die produzierende Industrie. In den vergangenen zwölf Monaten seien auf beiden Marktplätzen zusammen Bedarfe in Höhe von fünf Mrd EUR ausgeschrieben worden.

„Wir wollen unseren Kunden eine noch globalere Lösung bieten. Unser Produktangebot vergrößert sich, das erhöht die Chance für Lieferanten und Einkäufer, neue Geschäftskontakte zu knüpfen und bestehende zu vertiefen“, erklärt Paul de La Rochefoucauld, Gründer und CEO von SourcingParts.com. „Die Welt des Manufacturings und der Supply Chain ist ein komplexes, globales Ökosystem, das bislang höchst fragmentiert und ineffizient war“, sagt Mitch Free, Gründer und CEO von MFG.com. „Durch den Zusammenschluss unserer beiden Firmen haben wir diese Problematik gelöst. Wir sind davon überzeugt, dass es für jeden industriellen Einkäufer einen Lieferanten gibt, der seinen Anforderungen exakt entspricht. Wir vermitteln den Kontakt und verwalten den gesamten Prozess vom Sourcing bis zur Produktion, was für beide Seiten einen gewaltigen Mehrwert darstellt.“

„Die Welt des Manufacturings und der Supply Chain ist ein komplexes, globales Ökosystem, das bislang höchst fragmentiert und ineffizient war“, sagt Mitch Free, Gründer und CEO von MFG.com. „Durch den Zusammenschluss unserer beiden Firmen haben wir diese Problematik gelöst. Wir sind davon überzeugt, dass es für jeden industriellen Einkäufer einen Lieferanten gibt, der seinen Anforderungen exakt entspricht. Wir vermitteln den Kontakt und verwalten den gesamten Prozess vom Sourcing bis zur Produktion, was für beide Seiten einen gewaltigen Mehrwert darstellt.“

MFG.com, Atlanta, announced the merger with Sourcing Parts.com, Geneva. According to the two companies, this transaction combines the two largest online marketplaces into a single global marketplace through which over five billion EUR worth of manufacturing services was sourced in the last twelve months alone.

“This alignment will allow us to offer an even more global solution for our multinational customers,” declares Paul de La Rochefoucauld, founder and CEO of SourcingParts.com. “Our customers will see immediate benefit by being part of a much larger global community. Whether our customers want to source to known suppliers across the street or

find new suppliers across the globe, we have enabled them to do it with ease in an environment of unparalleled security.” MFG.com founder and CEO Mitch Free says: “The manufacturing and supply chain community is a complex global ecosystem that is highly fragmented and riddled with inefficiency. Through today’s announcement, we have removed those inefficiencies. A core belief of both companies is that for every buyer with a manufacturing requirement there is a uniquely prepared supplier somewhere in the world. We are enabling them to find each other and manage the process from sourcing through production which brings tremendous value to both parties.”

Malaysia

Korea

Vietnam

China

Japan

Thailand

Indonesien

Anzeige

Kom | mu | ni | ka | ti : on Fern | ost

Dr. Boesken & Partner
Ostasien Service GmbH

Büro Hamburg
Beimoorstr. 29
22081 Hamburg

Büro Stuttgart
Bopsenstr. 8
70180 Stuttgart

Fon 040/20 94 84-0
Fax 040/20 94 84-74

Fon 0711/248 398 30
Fax 0711/248 398 55

post@ostasienservice.de

遠東服務

專業翻譯

Fachübersetzungen,
Technik, Wissenschaft,
Wirtschaft, Recht,
Urkundenübersetzung
und Beglaubigung

技術資料

Technische Dokumenta-
tion, Multilingualer Satz,
Layout für Print- und
Webmedien, CJK-Daten-
banken, Translation
Memory Tools

口譯

Fachdolmetschen,
Begleitung und Modera-
tion von Verhandlungen,
Geschäftsmissionen und
Delegationen

諮詢和培訓

Beratung und Schulung,
Asienseminare, Coaching,
Image und Werbung,
Interkulturelles Manage-
ment



www.ostasienservice.de

...näher dran am Fernen Osten!

China aktuell

Journal of Current Chinese Affairs

bietet systematisch und kontinuierlich

- ▶ Information und Analysen
- ▶ zu Hintergründen und Perspektiven
- ▶ von ausgewiesenen Experten des Instituts für Asienkunde in Hamburg

in Form von

- ▶ verlässlicher, konziser Dokumentation
- ▶ fundierten Analysen

zu den Bereichen

- ▶ Wirtschaft, Politik und Gesellschaft
- ▶ in der VR China, in Hongkong, Macau und Taiwan

Themen:

- Chinas Innovationskapazität auf dem Prüfstand
- Von der wirtschaftlichen und sozialen Integration zur politischen Entspannung? Perspektiven der chinesisch-taiwanesischen Beziehungen
- Gelingt es der KP China, „rechtzeitig umzuschalten“? Zur neuen Agrarpolitik
- Verbesserte Dienstleistungen für alte Menschen in China
- Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen China und Lateinamerika: Mehr als große Hoffnungen?
- Der IKT-Sektor in China und Indien. Sektorüberblick und Hintergrundanalyse
- Die Regierung als Vorreiter ins Informationszeitalter: Eine Analyse des Hongkonger E-Government

China aktuell erscheint alle zwei Monate

Abonnement: 6 Hefte pro Jahr für € 82.00

(Studierende € 40.00) zuzügl.

Versandkostenanteil

Online-Ausgabe: Gebühren pro Download

Institut für Asienkunde

GIGA German Institute of Global and Area Studies

Rothenbaumchaussee 32 ▪ 20148 Hamburg ▪ Germany

Phone: +49 40 4288740 ▪ Fax: +49 40 4107945

E-mail: ifa@giga-hamburg.de

Website: www.giga-hamburg.de/ifa

Wir senden Ihnen gern ein Probeheft

GIGA
German Institute of Global and Area Studies
ROTHENBAUMCHAUSSEE 32
20148 HAMBURG

NEWS

Bayer erweitert Produktion in Shanghai Bayer Enlarges Production in Shanghai

Bayer hat in Shanghai neue Produktionsanlagen für Polycarbonate, Polyurethan- und Lackrohstoffe eingeweiht. „China ist für Bayer von zentraler Bedeutung in der Region Fernost/Ozeanien – als Produktionsstandort und in unserer Geschäftsstrategie“, sagt Werner Wenning, Vorstandsvorsitzender des internationalen Konzerns mit Sitz in Leverkusen. Das Projekt im Shanghai Chemical Industry Park umfasse insgesamt ein Investitionsvolumen von 1,8 Mrd USD bis 2009.

Bei der Eröffnungszeremonie betonte Wenning: „Das integrierte Bayer-Werk Shanghai entwickelt sich zu unserem größten und technisch anspruchsvollsten Produktionsstandort in der ganzen Region Fernost/Ozeanien. Diese Region, und darin insbesondere China, ist einer der wichtigsten Zukunftsmärkte für den Bayer-Konzern – ein Markt, dessen Bedeutung und Dynamik weiter zunehmen werden.“ Mit den nun in Betrieb gehenden Anlagen von Bayer MaterialScience würden die Produktionskapazitäten deutlich erweitert.

Hagen Noerenberg, Vorstandsvorsitzender des Teilkonzerns Bayer MaterialScience, beschrieb die Perspektiven des integrierten Standorts: „Von hier aus werden wir in Zukunft jährlich etwa 900.000 Tonnen Kunststoffprodukte an die regionalen Kunden liefern. Wir wollen eine führende Rolle dabei spielen, die Kunststoffindustrie hier in China mit Produkten, Technologie und der Qualifikation von Mitarbeitern voranzubringen.“

Dazu sollen die neuen Produktionsstätten beitragen. Die bereits arbeitenden Betriebe werden laut Bayer ergänzt durch eine Polycarbonat-Anlage mit einer Anfangskapazität von 100.000 Jahrestonnen, eine Polyurethan-Anlage und eine Produktionseinheit für Hexamethylen-Diisocyanat (HDI) mit einer Kapazität von zunächst 30.000 Jahrestonnen. ©

Bayer has inaugurated new production facilities for polycarbonates, polyurethanes and coating raw materials in Shanghai. „China is of central importance to Bayer in the Asia-Pacific region – both as a production base and for our business strategy“, says Bayer Management Board Chairman Werner Wenning. The project at the Shanghai Chemical Industry Park represents a total capital expenditure volume of about 1.8 billion USD through 2009.

At the inauguration ceremony Wenning said: „The integrated Bayer site in Shanghai is developing into our biggest and most technically advanced production site in the entire Asia-Pacific region. In turn, this region – and particularly China – is one of the most important future markets for the Bayer Group, a market that is set to become even more significant and dynamic.“ Wenning said the newly inaugurated facilities of Bayer MaterialScience will add substantially to production capacities.

Bayer MaterialScience Chief Executive Officer Hagen Noerenberg described the remarkable perspectives offered by the integrated site: „In the future this site will supply customers throughout the region with approximately 900,000 tons of plastics products a year. We aim to play a leading role in advancing the Chinese plastics industry through our products, technologies and employee training.“

In these respects the company expects the new production facilities to play a key role. The existing facilities will now be supplemented by a polycarbonate production unit with a starting capacity of 100,000 tons per year, a polyurethane facility and a production unit for hexamethylene diisocyanate (HDI) with an initial capacity of 30,000 tons per year. ©

Elektronische Bestellkataloge im Kommen Electronic Purchasing Catalogues Increasing

Mehr als zwei Drittel aller deutschen Unternehmen, 68,5 Prozent, setzen elektronische Beschaffungslösungen im Einkauf ein. Das ist eine Steigerung um mehr als 20 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Ebenso auf dem Vormarsch sind elektronische Bestellkataloge. Nutzten diese 2005 nur 57 Prozent aller Unternehmen, so ist es heute für 96 Prozent Standard. Dies ergab eine vom Softwareunternehmen Wilken, Ulm, in Auftrag gegebene Umfrage unter 100 Einkaufsleitern.

„Die Ergebnisse zeigen, dass elektronische Beschaffungslösungen heute in Unternehmen zum Standard gehören“,

urteilt Wolfgang Grandjean von Wilken. „Allerdings kristallisiert sich auch heraus, dass wir uns noch in einer ersten Phase des E-Procurements befinden. Viele nutzen allein Marktplatzplattformen und lassen die Möglichkeiten einer ERP-Anbindung (ERP – Enterprise Resource Planning) ungenutzt.“ ☉

More than two thirds of all German companies or 68.5 per cent use electronic procurement solutions for their purchasing. This is an increase of more than 20 percentage points compared with the previous year. Also advancing are electronic purchasing catalogues.

While in 2005 only 57 per cent of all companies were using them, the rate has now risen to 96 per cent. This was the result of a survey commissioned by the software firm Wilken, Ulm, among 100 heads of purchasing departments. “The results show that electronic procurement solutions are standard items in today’s companies,” explains Wolfgang Grandjean of Wilken. “Another finding is, though, that we are still amidst the initial phase of e-procurement. Many simply use market platforms and do not apply the opportunities of an ERP interface (ERP – Enterprise Resource Planning).” ☉

Empfehlungen für internationale Beschaffung Recommendations for International Procurement

Weltweite Beschaffung ist für viele Firmen ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensstrategie. Der Prozess der Beschaffung in aufstrebenden Märkten ist jedoch mit einer Vielzahl von Risiken verbunden. Das teilt der Fachbereich Logistik des Instituts für Technologie und Management an der Technischen Universität Berlin mit, der in der Studie „International Procurement in Emerging Markets“ Einkaufs- und Logistikmanager verschiedener Branchen zu den Themen Lieferantenmanagement, Kooperationsmechanismen mit Partnern aus Schwellenländern und die Einbindung von Logistikdienstleistern in den Sourcing-Prozess befragt. Die Untersuchung im Auftrag der Bundesvereinigung Logistik e.V. (BVL) soll die Transparenz bei der Beschaffung erhöhen.

Aus den Ergebnissen sollen Handlungsempfehlungen abgeleitet werden und Erfolgsstrategien für die Be-

schaffung in Schwellenländern entstehen. Die Teilnehmer bekommen die Ergebnisse der Studie kostenlos zur Verfügung gestellt. ☉

Global purchasing is an important part of the corporate strategy in many enterprises. The purchasing process in emerging markets, though, is connected with a number of risks. This is the result of a survey undertaken by the Logistics Division of the Institute for Technology and Management at the Technische Universität Berlin which interviewed purchasing and logistics managers from various industries about supplier management, cooperation mechanisms with partners from emerging markets and integration of logistic services providers in the sourcing process within the scope of the study “International Procurement in

Emerging Markets”. The investigation, sponsored by the German Logistics Association (Bundesvereinigung Logistik e. V., BVL), is to increase purchasing transparency.

These results shall be the basis for action recommendations and will lead to successful strategies for purchasing in emerging markets. The participants will receive the results of the study free of charge. ☉

Kontakt

Technische Universität Berlin
Institute for Technology and
Management
Logistics Division
Thomas Beckmann
Phone: +49 30/314-26007
Fax: +49 30/314-25992
beckmann@logistik.tu-berlin.de
www.logistik.tu-berlin.de

HOFFMANN · EITLE

MÜNCHEN · LONDON

PATENT ATTORNEYS AND ATTORNEYS AT LAW
PATENTANWÄLTE UND RECHTSANWÄLTE

EXCELLENCE AND EXPERIENCE IN INDUSTRIAL PROPERTY LAW

THE FIRM

Hoffmann · Eitle is one of the oldest and largest European intellectual property firms, with offices both in Munich and London. With more than 80 patent attorneys, 11 specialized attorneys at law and 210 paralegal staff, the firm covers all legal aspects and technological areas of intellectual property law, ranging from patent, utility model, design patent and trademark matters to areas of copyright law, unfair competition, and domestic and European anti-trust law as well as licensing.

SPECIALITIES

We represent our clients not only before the European Patent Office and the national German and U.K. Patent Offices but also before the national patent and civil courts and in both instances in the European Court of Justice, and have earned our reputation by maintaining high technical, legal and English language standards, as evidenced in the successful international and pan-European prosecution of many intellectual property rights and corresponding litigation proceedings for a variety of major global players in the past decades.

MUNICH

Arabellastrasse 4,
D-81925 München
Phone +49 (0)89 – 92 409-0
Fax +49 (0)89 – 91 83 56

LONDON

Sardinia House
Sardinia Street,
52 Lincoln’s Inn Fields
London WC2A 3LZ
Phone +44 (0)207 – 404 01 16

pm@hoffmanneitle.com
www.hoffmanneitle.com

China-Handel weiter auf Wachstumskurs

Trade with China continues to grow

„Einfuhren aus China sichern Deutschlands Wettbewerbsfähigkeit“ *“Imports from China Ensure Germany Remains Competitive”*

Interview Stefan Brunner

Der Außenhandel zwischen Deutschland und China wächst kräftig.

„Davon profitieren nicht nur die deutschen Importeure durch günstige Produkte, sondern auch die deutsche Volkswirtschaft als Ganzes“, sagt Jens Nagel, Geschäftsführer des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V., im Interview.

Herr Nagel, der Handel zwischen Deutschland und China nimmt rapide zu. Wird dies in den kommenden Jahren so bleiben?

Deutschland und China haben sich zum Ziel gesetzt, das bilaterale Handelsvolumen in den kommenden Jahren zu verdoppeln. Der Beitritt Chinas zur Welthandelsorganisation (WTO) war diesbezüglich ein Quantensprung. Chinas Marktöffnung Ende 2001 hat den Handel zwischen den beiden Ländern in neue Dimensionen katapultiert. Wir rechnen fest damit, dass sich die spektakulären Wachstumsraten fortsetzen. Deutschland exportierte im Jahr 2005 Waren im Wert von 21,3 Mrd USD in die Volksrepublik, im Gegenzug erreichten die Importe ein Volumen in Höhe von insgesamt 39,9 Mrd USD.

Aus den Zahlen ergibt sich ein Rekordnegativsaldo im China-Handel in Höhe von 18,6 Mrd USD. Sind die vielen Importe aus China ein Problem für die deutsche Wirtschaft?

China ist eines der wenigen Länder gegenüber dem Deutschland ein Han-

delsdefizit aufweist. Das hängt mit der internationalen Arbeitsteilung zusammen. Einige Sektoren haben aufgrund der niedrigen Faktorkosten in China keine Zukunft mehr in Westeuropa, so zum Beispiel die Textilindustrie, die nach Asien beziehungsweise Mittel- und Osteuropa abgewandert ist. Diesen Strukturwandel gilt es zu akzeptieren und positiv zu gestalten. Anstelle protektionistischer Maßnahmen muss die Politik zukunftsfähige Branchen deregulieren und Anreize für Innovationen schaffen. Wenn dies geschieht, ist das Handelsdefizit kein Anlass zu Sorge, weil so neue Exportbranchen entstehen. Im Übrigen verzeichnet Deutschland insgesamt Außenhandelsüberschüsse und ist in mehreren Bereichen starke Ausfuhrnation. Beispiele sind die Automobil- oder Chemieindustrie.

Welche Vorteile resultieren aus dem hohen Einfuhrvolumen aus China?

Ein hohes Importvolumen aus China wirkt arbeitsplatzsichernd. Das wird in Deutschland häufig falsch interpretiert. Nehmen Sie das Beispiel Hamburg. Der Hafen ist Jobmotor für die Hansestadt. Die meisten Leute sind dort damit beschäftigt, die importierten Waren an ihr Ziel zu bringen – Arbeitsplätze, die ohne den Import nicht möglich wären. Preisgünstig importierte Vorprodukte aus der Volksrepublik sichern zudem die Wettbewerbsfähigkeit unserer Exporte. Ohne Kfz-Teile aus Osteuropa und Asien wären unsere Kraftfahr-

The foreign trade between Germany and China experiences significant growth. “This not only benefits the German importers, which are able to buy cheaper, but for the German economy as a whole,” says Jens Nagel, General Manager of the Federation of German Wholesale and Trade, in an interview with sourcing_asia.

Mr. Nagel, the trade volume between Germany and China is growing rapidly. Is this going to continue in the coming years?

Germany and China are aiming at doubling the bilateral trade volume in the coming years. In this regard, China’s accession to the World Trade Organisation (WTO) was a quantum leap. The opening of China’s markets at the end of 2001 has given the trade between the two countries a new dimension. We are very optimistic that the spectacular growth rates will continue to occur. In 2005, Germany exported goods worth 21.3 billion USD to the People’s Republic; the goods travelling in the other direction reached a total amount of 39.9 billion USD.

These numbers reveal that resulting from the China trade there has been a record negative balance of 18.6 billion USD. Are the many imports from China a problem for the German economy?

China is one of only very few countries with which Germany has a trade bal-

ance deficit. This relates to the international division of labour. Some sectors, such as the textile industry which has moved to Asia and also Central and Eastern Europe, do not have a future in Western Europe because the factor costs are lower elsewhere. These structural changes must be accepted and turned into something positive. Instead of adopting protectionist measures, the political bodies need to deregulate sustainable industries and provide incentives for innovations. If this happens the trade balance deficit is no cause for alarm because new export sectors will open up. And by the way, Germany records a foreign-trade surplus and is a strong exporting country in various sectors. Just look at the automotive and chemical industries.

What advantages result from the high import volume from China?

A high import volume from China secures jobs. In Germany, this is often interpreted wrongly. Take the Hamburg port as an example. The port is the job driver for the Hanseatic city. Most people there make a living getting the imported goods to their destinations – these are jobs that wouldn’t be there if these goods hadn’t been imported. In addition, competitively imported pre-products from the People’s Republic help to secure the competitiveness of our exports. If our cars didn’t contain automotive parts produced in Eastern Europe and China, they wouldn’t be competitive in the world market. Not



„Ein hohes Importvolumen aus China wirkt arbeitsplatzsichernd. Das wird in Deutschland häufig falsch interpretiert“, sagt Jens Nagel. „A high import volume from China secures jobs. In Germany, this is often interpreted wrongly“, says Jens Nagel.

zeuge in der Welt nicht mehr wettbewerbsfähig. Nicht zuletzt trägt der Importhandel mit China dazu bei, dass die Preise für Konsumgüter stabil bleiben. Innerhalb der Europäischen Union ist in Deutschland das Niveau am niedrigsten. Das liegt unter anderem daran, dass die Bundesrepublik hinter den USA zweitgrößtes Importland ist und unter den Betriebsformen des Handels rege Konkurrenz herrscht.

In welchen Branchen lohnt sich Beschaffung in China besonders?

Klassiker sind sicherlich Konsumgüter wie zum Beispiel Haushaltsgeräte. Autoteile und chemische Erzeugnisse sind ebenfalls sehr interessant. Vermehrt in den Fokus rücken auch High-tech-Produkte. Viele Unternehmen im Reich der Mitte betreiben inzwischen selbst hochwertige Forschung und Entwicklung.

Indem sie unsere Produkte kopieren?

Man kann keinem Land verbieten, Entwicklungsschritte nachzuholen. Wenn wir nicht die englischen Dampfmaschinen nachgebaut hätten, wären wir noch lange im Mittelalter geblieben. Für die deutsche Wirtschaft geht es vielmehr darum, immer einen Entwicklungsschritt voraus zu sein. Zugegeben, Produktpiraterie ist dann schlimm, wenn Schlüsseltechnologien geklaut werden, die das ganze Kapital einer Firma sind. Das darf nicht passieren. In diesem Fall sind die Chinesen wirklich in der Pflicht, das zu unterbinden. ☉

least the import trade with China contributes to a stable price level for consumer goods. Within the European Union, Germany has the lowest price level. This is partly due to the fact that the Federal Republic is the second largest importing country and that there is vivid competition among the various types of trade businesses.

In which industries is purchasing in China particularly attractive?

The classics are doubtless consumer goods such as household appliances. Car parts and chemical products are also very interesting. High-tech products are becoming increasingly attractive. Meanwhile, many companies in China do have their own high-quality R&D departments.

Which are copying our products?

No one can forbid a country to catch up on economic development. Had we not imitated the English steam engines, we would have remained in the Middle Ages for quite a bit longer. The emphasis for the German economy must be to always be one step ahead. Admittedly, product piracy is a crime in cases where key technologies are stolen which make up the complete assets of a company. This can't be tolerated. In these cases it is the duty of the Chinese government to stop that from happening. ☉

Value Sourcing trägt zur Wertschöpfung bei Value Sourcing contributes to the creation of value

Der Einkauf ist mehr als ein Preisdrücker Purchasing is More than Just a Price Cutter

In vielen Unternehmen wird der Einkauf noch immer als reines Kosteninstrument verstanden. Nach einer Analyse von Mercer Management Consulting bleibt dadurch das Potenzial des Einkaufs als Wachstumsmotor und Wertgenerator innovativer Unternehmen unausgeschöpft.

Neben den traditionellen Kriterien Preis, Qualität und Liefersicherheit gehe es zunehmend darum, Lieferanten langfristig als Systempartner zu binden und ihr Know-how optimal zu nutzen. Im härter werdenden globalen Wettbewerb könnten Unternehmen nur mithalten, wenn sie sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Dies erhöhe den Anteil externer Wertschöpfung und damit die Abhängigkeit vom Lieferantennetzwerk. Trotz der zunehmenden Fokussierung auf Niedriglohnländer kommen nach Angaben von Mercer in deutschen Unternehmen im Durchschnitt noch immer weniger als zehn Prozent der eingekauften Wertschöpfung aus China, Indien, Vietnam oder Rumänien. In produzierenden Unternehmen würden sich über optimale Materialkosten in der Regel kurzfristig Gewinne von etwa zehn bis 15 Prozent erschließen lassen. Die Kostenvorteile seien jedoch nur einmal realisierbar und aufgrund des stärker werdenden Kosten- und Wettbewerbsdrucks ebenso schnell wieder verpufft, wie sie erreicht wurden. Die internationale Unternehmensberatung ist der Ansicht, dass mittelfristig ein nur auf niedrige Einstandskosten ausgerichteter Einkauf zu Qualitätseinbußen, Imageschäden und langfristig

sogar zu Verlusten führen kann. Denn die Bedeutung des Einkaufs gehe weit über Preisverhandlungen hinaus: Zugekaufte Teile, Module, Systeme und Leistungen bildeten nicht nur die Basis einer wettbewerbsfähigen Kostenstruktur, ihre Qualität und Liefertreue beeinflussten auch maßgeblich die Leistung des Endprodukts eines Unternehmens.

Lieferanten werden wichtiger für eigene Innovationen

Innovationen sind laut Mercer im verstärkten globalen Wettbewerb unerlässlich für den langfristigen Erfolg. Mit der zunehmenden Verlagerung der Wertschöpfung auf die Lieferanten nehme auch deren Bedeutung für die Innovationsfähigkeit zu. „Bereits heute wird kaum ein bahnbrechendes neues Produkt ohne Mitwirkung von Lieferanten auf den Markt gebracht“, sagt Christian Heiss, Sourcing-Experte von Mercer. „Künftig werden nur die Unternehmen im Wettbewerb bestehen können, die eng mit ihrem Lieferantennetzwerk kooperieren und dessen Kompetenzen optimal nutzen.“ Diese Aufgabe werde von der Mehrzahl der Unternehmen noch unterschätzt. Heutige Sourcing-Strategien beschränkten sich zumeist auf die Senkung der Einkaufs- und Prozesskosten, statt den Einkauf aktiv als integratives Element entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu nutzen. „Durch Value Sourcing könnte der oft als Preisdrücker betrachtete Einkauf eine deutliche Aufwertung im Unternehmen erfahren“, sagt Heiss. ☉

In many companies purchasing is still considered to be a mere cost-cutting tool. Therefore, according to Mercer Management Consulting, the potential of purchasing as a growth driver and value generator for innovative companies remains unexploited.

Beside the traditional criteria price, quality and delivery security, purchasing is more and more about tying suppliers to the role of system partner and using their know-how optimally. In ever keener global competition companies can only keep up if they focus on their core competencies. This will increase the share of added value achieved externally and with it dependence on the supplier network. According to Mercer, despite an increasing concentration on low-wage countries the share of added value purchased in China, India, Vietnam or Romania is still lower than ten per cent for German companies. In a manufacturing company, the potential short-term profits realised by optimising material costs would usually be between ten and fifteen percent. But cost advantages could only be achieved once, and because of increasing costs and competitive pressure they would fizzle out as quickly as they were gained.

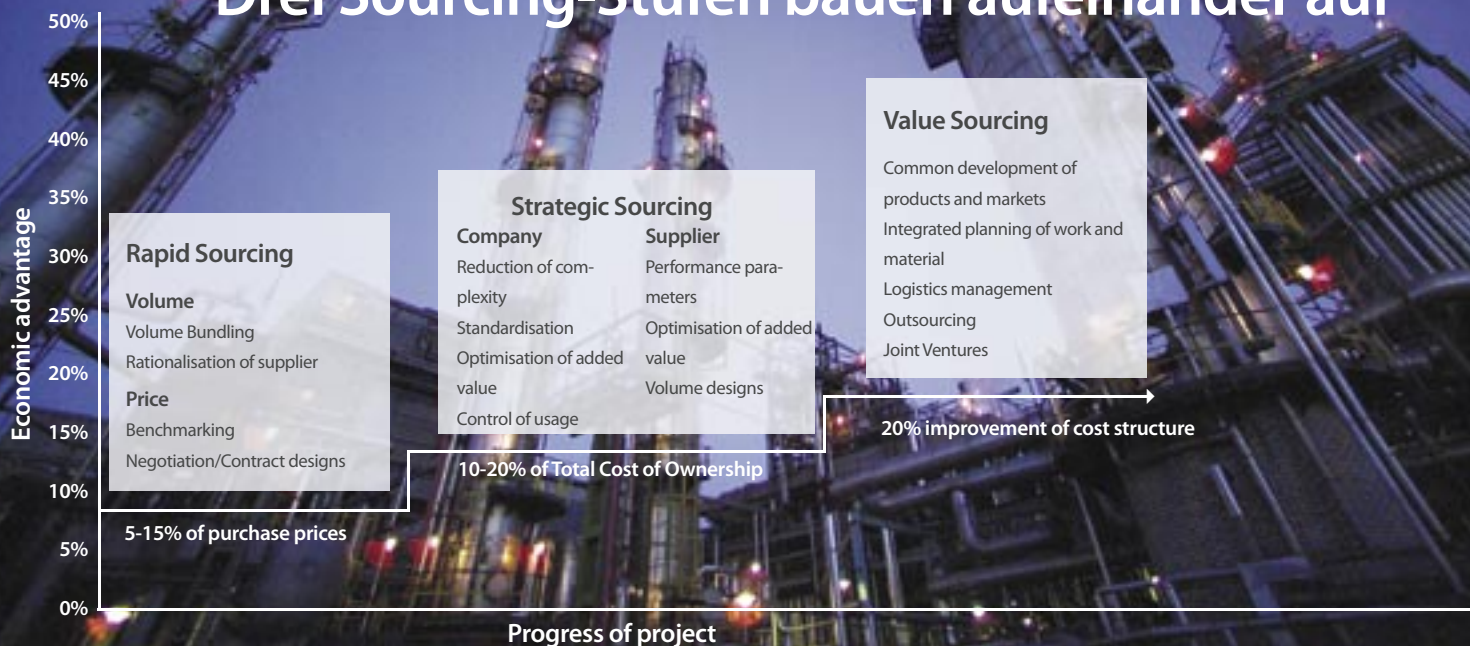
A strategy solely emphasising low costs may lead to financial losses

The international consulting firm argues that in the medium term a purchasing strategy solely emphasising low initial costs may lead to loss of quality, image problems and, in the long run, even to financial losses. This

is because purchasing is a lot more than just price negotiations: Purchased parts, modules, systems and services are not only the basis of a competitive cost structure, their quality and delivery security have a major influence on the performance of the company's finished product.

In Mercer's opinion, innovations are essential for long-term success in a tougher business atmosphere. By increasingly shifting the added value in the direction of the suppliers, their significance for innovation capability grows. "Already today hardly any new ground-breaking product is marketed without the participation of suppliers," says Christian Heiss, Mercer Sourcing Expert. "In the future only those companies that cooperate closely with their supplier network and use the available competencies in an ideal way will be able to survive in the market." This task is still being under-estimated by the majority of companies. Today's sourcing strategies are very often restricted to reducing purchasing and process costs, instead of making active use of purchasing as an integrated element along the entire value chain. "Value sourcing can help purchasing, often simply seen as price-cutting tool, to significantly gain reputation within the company," says Heiss. ☉

Drei Sourcing-Stufen bauen aufeinander auf



Value Sourcing goes not only beyond short-term cost management, but is also exceeding strategic sourcing measures such as standardised components. A close relationship between manufacturer and supplier is therefore essential.

Source: Mercer Management Consulting

Für ein Value Sourcing nennt Mercer folgende sechs Erfolgsfaktoren:

Langfristiger Fokus: Value Sourcing geht weit über kurzfristige Kostensenkungsmaßnahmen hinaus. Obwohl Ergebnisdruk und Zwang zu wettbewerbsgerechten Kosten in allen Branchen zunehmen, darf die Nachhaltigkeit nicht vernachlässigt werden. Erfolgreiche Unternehmen verbinden kurzfristige Effizienzsteigerungen mit vorausschauenden Strategien.

Konzentration statt Breite: Die zunehmende Verlagerung der Wertschöpfung auf Lieferanten bedeutet ein ständig komplexer werdender Einkauf. Deshalb führt nicht die Arbeit an vielen parallelen Einkaufskategorien zum Erfolg, sondern die fokussierte und tief greifende Optimierung jeder einzelnen.

Auf Innovation setzen: Innovationen werden im globalen Wettbewerb zu einem überlebenswichtigen Element. Value Sourcing stößt deshalb kontinuierliche Verbesserungsprozesse und gemeinsame Entwicklungsprojekte mit Lieferanten an, die zum beiderseitigen Erfolg beitragen.

Partnerschaft und Vertrauen: Der Aufbau eines Lieferantennetzwerks, das hinsichtlich Kosten, Qualität und Geschwindigkeit zu den Besten zählt, ist ein langfristiger Prozess. Value Sourcing setzt auf Partnerschaft und Vertrauen statt auf einseitige Ausnutzung von Marktmacht und kurzfristige Optimierungen entlang der Wertschöpfungskette.

Globale Ausrichtung: Erfolgreicher Einkauf kennt keine Grenzen. In Zeiten der Globalisierung stellen räumliche Distanzen keine Barrieren mehr da. Keine Unternehmensfunktion erlebt diesen Wandel intensiver als der Einkauf. Wer globale Märkte nicht nutzt, verschenkt entscheidende Zukunftschancen bei Produktivität, Innovation und Wachstum.

Kontinuität: Der stetige Wandel und die zunehmende Dynamik der Märkte wirken sich unmittelbar auf den Einkauf aus. Value Sourcing ist daher nicht als Einzelprojekt zu verstehen, sondern als ein kontinuierlicher Wertsteigerungsprozess. Nur so lassen sich erreichte Wettbewerbsvorteile erhalten und dauerhaft sichern.

Mercer names six success factors for value sourcing activities:

Long-term focus: Value sourcing is a lot more than a short-term cost-reduction effort. Although the need to achieve results and competitive costs grows in all lines of business, sustainability must not be neglected. Successful companies are able to combine short-time efficiency gains with forward-looking strategies.

Deep instead of wide product range: The increasing reliance on suppliers for creating added value means that purchasing is becoming an ever more complex task. Therefore, working with many purchasing categories running parallel will be a less promising effort than a focussed and thorough optimisation of each one.

Emphasising innovation: Innovations are becoming a vital element in global competition. Thus, value sourcing initiates continuous improvement processes and common development projects with suppliers which contribute to mutual success.

Partnership and trust: Building a supplier network which is among the best with respect to cost, quality and speed is a long-term process. Value sourcing puts partnership and trust at the centre of attention and disapproves of one-sided exploitation of market power and limited-life optimisations along the value chain.

Global orientation: Successful purchasing has no limits. In the time of globalisation physical distances no longer present barriers. No other organisational function is experiencing this change more intensively than purchasing. Not leveraging global markets means giving away important prospects in productivity, innovation and growth.

Continuity: Constant change and increasing market dynamics have direct repercussions on purchasing. Value sourcing therefore can not be regarded as a separate project but as a continuing value creation process. This is the only way to maintain and permanently secure the competitive advantages previously achieved.

Value Sourcing ist mehr als nur Kosten senken Value Sourcing is more than just reducing costs

„Der Einkauf wird die zentrale Funktion im Unternehmen“ “Purchasing Becomes the Central Organisational Function”

Interview: Stefan Brunner

Einkäufer, die nur minimale Stückkosten anstreben, lassen sich wichtige Wachstumspotenziale für ihr Unternehmen durch die Lappen gehen. Dieser Auffassung ist Christian Heiss, Sourcing-Experte von Mercer Management Consulting. Im Interview mit „sourcing_asia“ erklärt er, wie Value Sourcing zum Unternehmenserfolg beitragen kann.

Herr Heiss, Sie propagieren in Ihrem Value-Sourcing-Ansatz die Abkehr vom kurzfristigen Preisdenken hin zu einer wertorientierten Ausrichtung in der Beschaffung. Was heißt das?

Viele Einkaufsabteilungen versuchen nur, die Stückpreiskosten zu minimieren. Da aber heute mehr als die Hälfte der Wertschöpfung in der Automobilbranche – wie auch in vielen anderen Branchen – durch die Zulieferindustrie erstellt wird, ist dieser traditionelle Ansatz des Einkaufs überholt: Nicht die Stückkosten, sondern die Lebenszykluskosten müssen in den Vordergrund rücken. Vor allem westliche Hersteller benötigen im globalen Wettbewerb einen kontinuierlichen Strom an Produkt- und Prozessinnovationen. Dieser wird erst durch die breite Know-how-Basis der Lieferanten ermöglicht. Wenn man dieses Know-how zu nutzen weiß, sind die Wachstumspotenziale einer sinnvoll vernetzten Lieferanten-Hersteller-Wertschöpfungskette um ein Vielfaches höher als in traditionellen Lieferantenbeziehungen.

Welche Wachstumspotenziale sehen Sie?

Das reicht von der komplementären Unterstützung der Herstellermarke durch die Marke des Lieferanten, über die Schärfung von Alleinstellungsmerkmalen bis hin zu neuartigen Produkteigenschaften oder zusätzlichen Dienstleistungen. Unternehmen können zudem weitaus mehr Kosten senken, wenn sie die gesamte Wertschöpfungskette über die Lieferanten-Hersteller-Grenzen hinaus optimieren, und nicht nur den Wettbewerbsdruck auf die Lieferantenwertschöpfung erhöhen.

Wie verändert Value Sourcing die tägliche Arbeit in den Einkaufsabteilungen?

Unternehmen wenden bei Value Sourcing sehr differenzierte Einkaufs- und Lieferantenstrategien an, die vom jeweiligen Einkaufsvolumen abhängig sind. Dabei werden die Lieferumfänge nicht mehr nur nach Einkaufsvolumen unterschieden, sondern auch nach dem potenziellen und tatsächlichen Wertbeitrag, den sie entlang der Dimensionen Lebenszykluskosten, Innovation und Wachstumsbeitrag leisten. In einigen Fällen wird eine sehr enge Beziehung zu den Lieferanten aufgebaut, in anderen – global optimiert – der günstigste Lieferant gesucht. Die Einkaufsabteilungen werden so zur zentralen, gestaltenden Funktion im Wertschöpfungsnetzwerk, von der Konzeptphase bis zum Ende der Produktion.

Buyers who only aim at minimising the costs per unit miss out on utilising important growth potentials for their companies. This is the opinion of Christian Heiss, Sourcing expert with Mercer Management Consulting. In his interview with “sourcing_asia” he explains how Value Sourcing can contribute to the success of an enterprise.

Mr. Heiss, your value sourcing approach propagates the withdrawal from short-term price-oriented thinking in favour of a value-oriented attitude in purchasing. What does that mean?

Many purchasing departments restrict themselves to trying to minimise the unit costs. This traditional buyer's approach is antiquated because today more than half of the value creation process in the automotive industry – as in many other industries – occurs at the supplier's sites. Not the costs per unit but the life cycle costs are to be at the centre of attention. Above all the manufacturers in the West need a continuous flow of product and process innovations in global competition. This is only possible by making use of the broad fundamental know-how of the suppliers. If this know-how can be leveraged, the growth potentials of a value chain in which supplier and manufacturer form an efficient network represent a multiple of what can be done with traditional supplier relationships.

Where do you see growth potentials?

They are manifold – from the complementary support of the manufacturer's brand by the brand of the supplier to a sharper profiling of unique selling points to new product characteristics or additional services. In addition, companies can reduce more types of costs if they optimise the entire value chain by going beyond the border between supplier and manufacturer, instead of simply passing on competitive pressure to the supplier.

How will Value Sourcing change the work routines in the purchasing departments?

Value Sourcing demands very sophisticated purchasing and supplier strategies of the companies, depending on the individual purchasing volume. The delivery scopes will not only be differentiated by purchasing volumes but also by the potential and actual value contribution along the dimensions of life cycle costs, innovation and growth share. In some cases the relationship to the suppliers is going to be very close; in others there will be a search for the most valuable supplier – on a global scale. The purchasing departments will thus become the central creative function in the value-added network, from the concept phase to end of production.

Beim Thema Innovations- und Wachstumsbeiträge können sich die meisten asiatischen Lieferanten noch erheblich verbessern.

For most Asian suppliers there is still a lot of room left for improvement when it comes to contributing to innovation and growth.

Was bedeutet Value Sourcing im weltweiten Einkauf, speziell in Asien?

Viele Einkaufsorganisationen haben bereits erstes Lehrgeld bei der Auftragsvergabe an asiatische Lieferanten bezahlt. Value Sourcing heißt hier, das Einkaufsvolumen und Vergaben viel spezifischer auf die Stärken der einzelnen Märkte und Lieferanten zuzuschneiden. Unternehmen, die Value Sourcing verfolgen, haben eine klar definierte Erwartungshaltung zu den abgegrenzten und neu spezifizierten Lieferumfängen. Beim Thema Innovations- und Wachstumsbeiträge können sich die meisten asiatischen Lieferanten noch erheblich verbessern. Zudem verschwinden bei der Betrachtung von Lebenszykluskosten die hohen Einsparpotenziale oft schnell. Man bedenke nur die Kosten für die Qualitätssicherung und die Änderung der Spezifikation in der Anlaufphase oder in der laufenden Produktion.

Wie können Unternehmen die Innovationsprozesse der Lieferanten stärker mit den eigenen Prozessen vernetzen?

Bestimmte Lieferanten werden bereits in frühen Planungs- und Konzeptphasen als Partner eingebunden, und Ideen werden gemeinsam vorangetrieben. Im Zentrum stehen nicht mehr parallel laufende Innovationen, die von gegenseitigem Misstrauen beherrscht werden, sondern verzahnte Prozesse, die auf die gemeinsame Maximierung des Innovations-Outputs ausgerichtet sind. ©

How will Value Sourcing affect worldwide purchasing, especially in Asia?

Many buying organisations have already learnt the hard way what it means to give orders to Asian suppliers. Value Sourcing in Asia means being much more specific when it comes to adapting buying volumes and awarding contracts to the strengths of the individual markets and suppliers. Companies with a Value Sourcing approach have a clearly defined expectation on determinate and newly specified delivery scopes. For most Asian suppliers there is still a lot of room left for improvement when it comes to contributing to innovation and growth. In addition the high saving potentials are quickly gone as soon as life cycle costs are included. Just think of the cost for quality assurance or about having to change the specification in the starting phase or in the middle of an ongoing production.

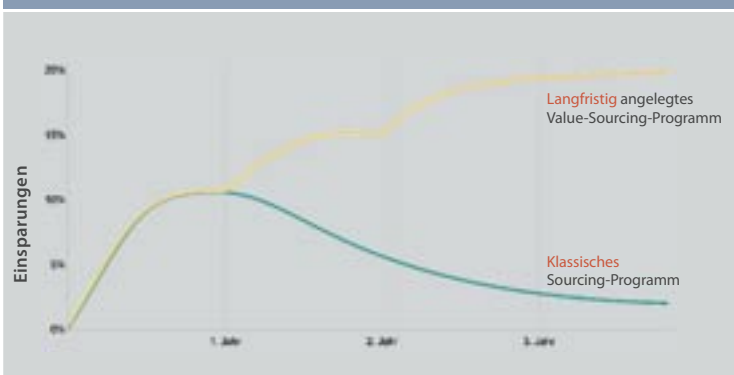
How can companies better manage networking the supplier's innovation processes with their own processes?

Certain suppliers are integrated as partners in the very early planning and concept phases and ideas are jointly moved forward. The focus is not on innovations being developed independently with everyone looking suspiciously at what the others are doing, but on interlocked processes targeted at maximising the innovation output through a common effort. ©



„Nicht die Stückkosten, sondern die Lebenszykluskosten müssen in den Vordergrund rücken“, sagt Christian Heiss. „Not the costs per unit but the life cycle costs are to be at the centre of attention“, says Christian Heiss.

Value Sourcing erreicht maximale und dauerhafte Einsparungen



Source: Mercer Management Consulting



Worldwide

Global Procurement Services

Service

Procurement

Consulting

www.gps-logistics.com

Quality

Logistics

Sales support

**World class service
from strategic locations
in Asia with concept.**

in cooperation with:

gic / AHK / BME


 ASIA IN
BERLIN
OKT 06

... und doch brauchen wir Visionen! ... and still We Need a Vision!


 APFB
Asien-Pazifik-Forum Berlin

Article: Sven Harpering
Managing Director, Asia-Pacific Forum Berlin

Die Tragödie des Transrapid-Unglücks auf der Teststrecke im Emsland führt uns erneut den schmalen Grat des menschlich beherrschbaren, technisch Möglichen vor Augen. Man mag sich nicht vorstellen, welches Ausmaß ein solches Unglück bei höchster Fahrtgeschwindigkeit mit einem voll besetzten, kommerziell eingesetzten Zug erreicht hätte. Dieses Unglück wird das Projekt Transrapid nicht beenden, aber seine Umsetzung auf deutschem Boden weiter erschweren. Zusatzkosten für Sicherheitsmaßnahmen können aber kein ernsthafter Hinderungsgrund sein. Konstatieren muss man aber, dass die mutige Vision des in den 1970er Jahren gestarteten Projekts als Verkehrssystem-Exportschlager gescheitert ist. Vielleicht sollte man die Lehren ziehen und sich auf die Realisierung der nächsten Generation von Rad-Schiene-Hochgeschwindigkeitszügen konzentrieren und dazu parallel die alten Systeme optimieren. Während der Asien-Pazifik-Wochen 2007 werden wir deshalb mit der Veranstaltung „Berlin-Brandenburgs Transport and Mobility Cluster Meets Asia“ zukunftsweisende Felder der Zusammenarbeit in der Verkehrstechnik mit den asiatisch-pazifischen Ländern thematisieren. Der Interdisziplinäre

Forschungsverbund Bahntechnik e.V., Berlin, wird mit seinem Beitrag des „European-Asian Symposium on High-Speed Railway Infrastructure“ zum Infrastruktur-Schwerpunkt Verkehr und Mobilität maßgeblich beitragen und eine Perspektive für innovative Ansätze vorgeben. Die Zusammenführung und Optimierung bestehender Verkehrsnetze, weitergeführte Interoperabilität der nationalen Netze sowie innovative und alternative Verkehrskonzepte sollen im Zentrum des Clusters stehen. Die Themen Energieerhaltung und -einsparung, Entwicklung von Brennstoffzellenbussen, holographische Navigationssysteme, drahtlose Technologien zur Ferndiagnose im Verkehr, automatische Fahrsysteme für Pkw, Zug- und Verkehrsmanagement und weitere Aspekte sollen dargestellt und durch Veranstaltungen aus anderen Infrastrukturbereichen ergänzt werden. Wir werden den asiatisch-pazifischen Ländern so unter dem Dach der „Urban Sustainability Conference“ innovative deutsche Akteure in den Bereichen nachhaltiger und zukunftsfähiger Technologie quer durch alle Infrastrukturbereiche kompakt während der Asien-Pazifik-Wochen 2007 präsentieren können. ☉

The tragedy of the Transrapid disaster on the Emsland test track shows us again quite brutally how thin the line is between the technically possible and the humanly controllable. Don't ever turn your thoughts to the dimension such an accident would have taken on had this happened with a train in commercial use at full speed. This disaster will not end the Transrapid project but further complicate its implementation on German soil. But additional costs for safety measures should not be a serious obstacle.

It has to be stated, though, that the courageous vision of the project from the 1970s has failed to be a hit export traffic system. Maybe the lesson to be learned is to focus on the realisation of the next generation of wheel-rail high-speed trains and in parallel optimise the old systems.

During the Asia-Pacific Weeks 2007 we will therefore broach the issue of co-operations in traffic engineering with the Asia-Pacific countries by launching the „Berlin-Brandenburg Transport and Mobility Cluster Meets Asia“ event. The Interdisziplinäre Forschungsverbund Bahntechnik e.V., Berlin (interdisciplinary research network railway engineering) will significantly contri-

bute to the main infrastructure topic of traffic and mobility by launching the „European-Asian Symposium on High-Speed Railway Infrastructure“ and offer a perspective for innovative approaches. Integrating and optimising existing traffic networks, upgrading interoperability of national networks as well as innovative and alternative traffic concepts are to be the main subjects of the cluster.

Within the framework of the cluster, issues such as energy preservation and savings, development of fuel cell buses, holographic navigation systems, wireless technologies for telediagnostic traffic services, automated vehicle driving systems, train and traffic management, and other aspects shall be treated and supplemented by events from other infrastructure areas with similar content.

Thus we will be able to present in a compact manner innovative German actors in the areas of sustainable and future-proof technology across all infrastructure areas under the roof of the „Urban Sustainability Conference“ during the Asia-Pacific Weeks 2007. ☉

Bauboom in Asien Construction boom in Asia

Schienenverkehr ist ein Wettbewerbsfaktor Rail Traffic is a Competitive Factor

Article: Eckhard Schulz Interdisziplinärer Forschungsverbund Bahntechnik e.V.

Ein reibungslos funktionierender Logistiksektor bildet das Rückgrat von aufstrebenden Volkswirtschaften wie zum Beispiel China oder Indien. Für den zunehmenden Warenaustausch mit diesen Ländern ist eine gute Anbindung deren Produktionsstätten an den internationalen Schiffs- und Flugverkehr unerlässlich.

Nicht nur deswegen widmet sich das „European-Asian Symposium on High-Speed Railway Infrastructure“ am 11. September 2007 in Berlin dem Thema Schienenfahrbahnbau mit Fokus auf den Hochgeschwindigkeitsverkehr. Die Nachteile anderer Verkehrsträger in Bezug auf Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit machen die Vorteile des Schienenverkehrs deutlich: Die überfüllten Straßen sind durch häufige Staus sowie relativ häufige Unfälle mit Sach- und Personenschäden gekennzeichnet. Das führt zum Beispiel für Just-in-Time-Logistikdienstleister immer wieder zu Problemen. Im Schienenverkehr werden die Fahrpläne überwiegend eingehalten. Unfälle sind im Bahnverkehr eher selten. Neben betriebswirtschaftlichen Vorteilen sprechen auch ökologische Gründe für den Schienenverkehr, zum Beispiel was den Lärmschutz und die Energieeffizienz betrifft.

In den vergangenen Jahren wurden bemerkenswerte Verbesserungen im Schienenverkehr erzielt: Besonders beim Neubau von Hochgeschwindigkeitsstrecken, aber auch beim Ausbau von bestehenden Trassen, können erhebliche Sprünge in der maximalen Fahrgeschwindigkeit erzielt werden.

Die Rekordfahrt der „schnellsten Lokomotive der Welt“ war nur durch den Einsatz von Hightech im Schienenfahrzeug und beim Schienenfahrweg möglich. Erst durch das perfekte Zusammenspiel von Hochgeschwindigkeitszügen und -fahrwegen können Geschwindigkeiten erzielt werden, die von anspruchsvollen Kunden verlangt werden.

In Europa werden vor allem die Strecken in Deutschland, „Nürnberg-Ingolstadt“, „Berlin-Hamburg“ und „Berlin-Hannover“, sowie die Hochgeschwindigkeitsstrecke „ZUID“ in den Niederlanden ausgebaut. Die Schweiz strebt eine Entlastung der Straßen durch einen zielgerichteten Ausbau des Schienensystems an, was jedoch nur durch hohen Aufwand beim Tunnelbau möglich ist (Alpen-Transit-Tunnel). Asien kann neben den langjährig bewährten Shinkansen-Hochgeschwindigkeitssystemen in Japan auch einige interessante Neubaustrecken aufweisen: in Taiwan die Verbindung „Taipeh-Kaohsiung“ oder die zweigleisige Fernverkehrsverbindung „Wuhan-Guangzhou“ in China mit immerhin 980 Streckenkilometern. Weitere Neubaustrecken sind „Zhengzhou-Xi’an“ mit 460 Kilometern und „Beijing-Tianjin“ mit 149 Kilometern.

Der Trend geht in Richtung leistungsfähiger Trassen

Die Dimension des derzeit in Asien stattfindenden Baubooms wird deutlich, wenn man sich vor Augen führt, dass in ganz Deutschland von 1991 bis 2006 nur etwa 800 Fahrbahnki-

A smoothly functioning logistics sector forms the backbone of up-and-coming economies like the ones in China and India. For the increasing exchange of goods with these countries, good connections between production facilities and international ship and air traffic are essential.

Not only for this reason will the “European-Asian Symposium on High-Speed Railway Infrastructure“ on 11 September, 2007, in Berlin focus on rail track construction with special consideration of high-speed traffic. The disadvantages of other means of transport in relation to speed and reliability make clear the benefits of rail traffic. Crowded roads often lead to traffic congestion and cause relatively many accidents damaging property and injuring persons. In the case of just in time logistics services providers this poses a problem time and again. With rail traffic timetables are usually adhered to. Accidents are exceptions in rail traffic. Beside economic benefits there are also environmental reasons for rail traffic, e. g. noise reduction and efficient use of energy.

In recent years remarkable improvements have been made in rail traffic. Significant jumps in the maximum driving speed can be achieved first and foremost by building new high-speed lines but also by modernising existing lines. The record-breaking ride of the “fastest locomotive of the world“ was only possible because high technology was used for the rail vehicle and the rail track. Only perfect interaction of high-speed trains

and tracks permits the speeds requested by demanding customers.

In Europe it is mostly connections between German cities that are being upgraded, such as Nuremberg-Ingolstadt, Berlin-Hamburg and Berlin-Hannover, plus the high-speed route “ZUID“ in the Netherlands. Switzerland aims for a goal-oriented extension of its rail system in order to relieve its roads, but this task is connected with tremendous efforts for building tunnels (Alpen-Transit-Tunnel). Apart from the Shinkansen high-speed systems proven over many years in Japan, Asia has a few interesting new lines: in Taiwan there is the Taipeh-Kaohsiung line, China has the double-tracked long-distance connection between Wuhan and Guangzhou with the respectable length of 980 kilometres. Other newly constructed lines are Zhengzhou-Xi’an, 460 kilometres, and Beijing-Tianjin, 149 kilometres.

The trend is towards high-performance lines

The dimension of the current construction boom in Asia can only be properly appreciated when considering that in all of Germany only about 800 track kilometres of the “concrete track“ type have been built between 1991 and 2006 [Source: Tagungsband des Fachsymposiums „Feste Fahrbahn 2006“, page 7]. In addition there were other infrastructure investments in conventional design, e. g. metallised superstructures. Whatever the system, the trend is towards high-performance lines. That is as obvious in large countries such as India, where demand for transport ca-



Asien kann neben den langjährig bewährten Shinkansen-Hochgeschwindigkeitssystemen in Japan auch einige Neubaustrecken aufweisen. Apart from the Shinkansen high-speed systems proven over many years in Japan, Asia has a few interesting new lines.

lometer der Bauart „Feste Fahrbahn“ verlegt wurden [Quelle: Tagungsband des Fachsymposiums „Feste Fahrbahn 2006“, Seite 7]. Hinzu kommen weitere Infrastrukturinvestitionen in konventioneller Ausführung, zum Beispiel Schotteroberbau. Bei allen Systemen geht der Trend in Richtung leistungsfähiger Trassen. Dies ist in großen Ländern wie Indien, mit einem demographisch und ökonomisch bedingten wachsenden Bedarf an Transportleistung zwischen den Industriezentren, ebenso erkennbar wie in kleineren Ländern. So geht beispielsweise in Malaysia der systematische Ausbau der Hightech-Standorte mit dem planvollen Ausbau der Infrastruktur einher. Die in Korea geplanten Hochgeschwindigkeitslinie „Seoul-Taegu-Kyongju-Pusan“ soll ein Rückgrat der Volkswirtschaft werden.

Technologische Herausforderung

Der Aus- und Neubau der Schieneninfrastruktur ist keine einfache Baustelle. Viele Rahmenbedingungen müssen beachtet werden: Geländeprofil und statische Eigenschaften des Bodens, klimatische Verhältnisse, Aspekte der Energieversorgung sowie die verfügbare Sicherheitstechnik. Erst die genaue Kenntnis der Parameter für jeden einzelnen (Teil-)Streckenabschnitt

macht eine technisch und wirtschaftlich sinnvolle Entscheidung bezüglich der Bauausführung möglich. Grundsätzlich steht neben den Bauarten der „Festen Fahrbahn“ (Concrete Track) auch der konventionelle Schotteroberbau zur Verfügung. Den Kostenvorteilen beim Einbau stehen Nachteile bei den Betriebskosten gegenüber. Hier ist Expertenwissen gefragt, um die Lebenszykluskosten zu kalkulieren. Wenn man die in den vergangenen Jahren gesammelten Erfahrungen berücksichtigt, so können mit relativ geringem Aufwand erhebliche Quantensprünge im Schienenverkehr erreicht werden.

Obwohl der Schienenverkehr eine altbewährte Technologie ist, geht der Trend unverkennbar hin zu Hightech-Gesamtsystemen von Fahrzeug, Fahrweg und Steuerung. Beginnend mit der Baugrundanalyse kommen moderne Forschungsergebnisse der computergestützten „advanced technique of earth construction“ zum Einsatz, zum Beispiel um spätere Absenkungen der Fahrbahnen zu begrenzen. Auch beim eigentlichen Bau von Schienenfahrwegen wird auf modernste Technologien zurückgegriffen, etwa durch den Einsatz von Laser-Vermessungstechnik oder Präzisions-Schleiftechnik. ►

capacity between the industrial centres is rising for demographic and economic reasons, as in small countries. In Malaysia, for instance, the systematic upgrading of high-tech locations and infrastructure runs parallel. The planned high-speed line Seoul-Taegu-Kyongju-Pusan in Korea is to be the backbone of the economic development.

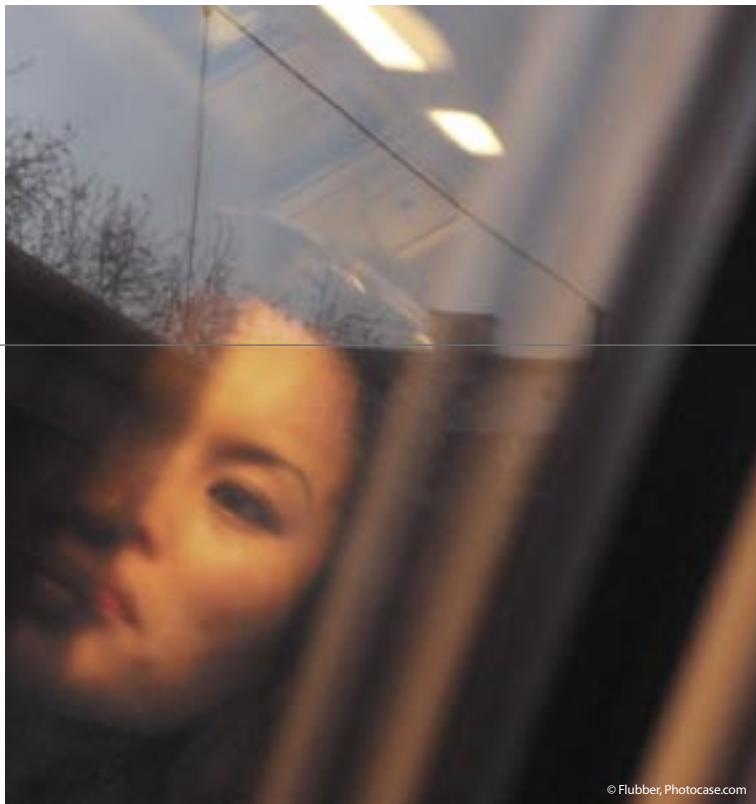
Technological challenge

The upgrading and new construction of rail infrastructure is not a simple task. Many parameters need to be taken into consideration. Site profile and static properties of the ground, climatic conditions, energy supply aspects as well as the available safety technology. Only detailed knowledge of all parameters for every single line section facilitates a decision about the type of construction which makes sense technically and economically. Basically the available construction types are concrete tracks and the conventional metallised superstructure. Cost advantages in building are offset by higher maintenance costs. Thus, expert knowledge is required to calculate the life cycle costs. Looking at the experiences gained in recent years, it is safe to say that a relatively moderate effort will achieve quantum leaps in rail traffic.

Although rail traffic is a well-tried technology the tendency goes toward integrated high-tech systems comprising vehicle, track system and control. Starting with the construction ground analyses, new research results through the computer-based “advanced technique of earth construction” will be used to, among other things, limit subsequent subsidence damages. Also the actual building of tracks occurs with the most modern technologies, e. g. by using laser measuring technology or high-precision grinding technology. High-precision construction will later result in more comfort without vibrations when travelling at high speeds [Source: Proceedings of the International Railway Conference „Slab Track in Europe“, Brussels 2005, pages 159 f.].

Clash of systems

Already in the planning and tender phase it becomes obvious that there is not always the one correct solution. When considering technical and economic aspects, many factors have to be looked at as this has to do with very long-lasting infrastructure investments. Quite a few kilometres of line can be saved with the application of technologies which enable narrow turning radiuses. But above all, the greater effort ►



© Flubber, Photocase.com

Author

Eckhard Schulz
Interdisziplinärer
Forschungsverbund Bahntechnik e.V., Berlin
Railway Competence Network
Phone: +49 30/81898731
ceo@ifv-bahntechnik.de
www.ifv-bahntechnik.de

China hat viele neue Strecken gebaut.

China has constructed many new routes.

▼
Hohe Präzision beim Fahrwegebau macht sich später im Komfort beim erschütterungsfreien Hochgeschwindigkeitsreisen bemerkbar [Quelle: Proceedings of the International Railway Conference „Slab Track in Europe“, Brussels 2005, Seite 159 ff.].

Wettbewerb der Systeme

Bereits in der Planungs- und Ausschreibungsphase wird deutlich, dass es nicht immer nur eine einzige richtige Lösung gibt. Bei der Abwägung von technischen und wirtschaftlichen Aspekten sind viele Faktoren zu berücksichtigen, geht es doch um sehr langlebige Investitionen in die Infrastruktur. So lassen sich etliche Streckenkilometer einsparen, wenn man Technolo-

gien einsetzt, die engere Kurvenradien ermöglichen. Der höhere Aufwand macht sich aber vor allem durch die Einsparungen bei teuren Ingenieurbauwerken wie dem Tunnel- oder Brückenbau bemerkbar.

Weltweit treten mittlerweile etliche technologisch anspruchsvolle Systeme an, um modernen, sicheren und profitablen Schienenverkehr zu ermöglichen. Gefragt ist daher ein neutrales Forum zur Erörterung der jeweiligen Möglichkeiten und Grenzen einzelner Systeme.

Internationales Netzwerkforum

Der Interdisziplinäre Forschungsverbund Bahntechnik e.V. (IFV Bahntechnik), Berlin, hat es sich zur Aufgabe

gemacht, als unabhängige Experten-Plattform die entscheidungsrelevanten Informationen zur Verfügung zu stellen. In Fachtagungen und Publikationen werden die aktuellen Technologien im modernen Schienenverkehr zur Diskussion gestellt. Dazu werden Experten aus den Häusern der Auftraggeber und Auftragnehmer eingeladen, um einen fachlichen Dialog zu führen. Die nächste Gelegenheit bietet sich – eingebettet in die Asien-Pazifik-Wochen 2007 – in Berlin, wenn sich bei dem „European-Asian Symposium on High-Speed Railway Infrastructure“ Experten aus allen Ländern zum Erfahrungsaustausch treffen. Neben Fachvorträgen wird es auch eine Ausstellung „Leistungsschau Infrastruktur“ geben. ☺

▼
is noticeable when money is saved in expensive engineer constructions, such as tunnels of bridges.

On a global scale there are a number of technologically challenging systems which compete in facilitating modern, safe and profitable rail traffic. Therefore a neutral forum for discussing the pros and cons of individual systems is required.

International network forum

The interdisciplinary research network Bahntechnik e.V. (IFV Bahntechnik), Berlin, has made it its business as an independent platform of experts to make information available which is relevant for decisions. Current technologies in modern rail traffic are put up for discussion within symposia and publications. For these events experts from contracting bodies and contractors will be invited to lead a knowledge-driven dialogue. The next opportunity will be – embedded in the Asia-Pacific Weeks 2007 – in Berlin, when experts from all countries use the “European-Asian Symposium on High-Speed Railway Infrastructure” in order to meet and exchange experiences. Beside the symposia there will also be an exhibition called “Leistungsschau Infrastruktur” (Infrastructure Performance Exhibit). ☺

Impressum Imprint Asia in Berlin

Herausgeber *Publisher*
Asia-Pacific Forum Berlin
c/o Berlin Town Hall
10871 Berlin
Sven.Harpering@SKZL.Verwalt-Berlin.de
www.apforum.com

Redaktion *Editorial Staff*
(V.i.S.d.P.)
local global GmbH
Marienstraße 5
70178 Stuttgart
ziegenhagen@localglobal.de
www.localglobal.de

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung der Autoren wieder, nicht aber unbedingt die des Herausgebers.

Articles identified by name reflect the opinion of the authors, not necessarily those of the publisher.



SPECIAL ZUM 41. BME-SYMPOSIUM

Leitthema: Quality Sourcing

41. BME-Symposium Einkauf und Logistik



Qualität bleibt weltweit ein Markenzeichen der deutschen Industrie. Das 41. BME-Symposium Einkauf und Logistik vom 13. bis 15. November 2006 in Berlin zeigt auf, wie Unternehmen ihre Qualitätsführerschaft über nachhaltige Strategien des Quality Sourcing absichern und so mehr Kunden und deren Vertrauen gewinnen können.

Immer mehr Unternehmen entdecken Qualität als strategischen Erfolgsfaktor wieder. Konsequenterweise bauen sie das Qualitätsmanagement im Sinne eines Total Quality Managements um. Qualität ist somit nicht nur ein Anspruch an die Produktion, sondern beginnt bereits in der Entwicklung und schließt die gesamte Wertschöpfungskette mit ein. Es hat in den vergangenen Jahren spek-

takuläre Fälle gegeben, in denen kleine Fehler von Sublieferanten gravierende Konsequenzen für die gesamte Supply Chain hatten.

Quality Sourcing ist daher ein Muss für den Einkauf, bei dem es keine Kompromisse geben darf. Dies gilt umso mehr, als immer mehr Vorprodukte aus Niedriglohnländern bezogen werden. Hier muss sehr darauf geachtet werden, dass das Qualitätsmanagement der neuen Zulieferer mit ihrem rasanten Wachstum mithält. Wer hier auf ein sorgfältiges Quality Sourcing verzichtet, wird die schmerzliche Erfahrung machen, dass er zwar billig einkauft, aber im Endeffekt teuer bezahlt.

Quality Sourcing umfasst die Auswahl der weltweit besten Lieferanten und Dienstleister, die qualitätsorientierte Steuerung der Supply Chain mit

den modernsten Tools, das sorgfältige Management der Schnittstellen in Beschaffung und Logistik und die Verwendung von Standards für Kommunikation und Logistik. Nur so lassen sich Qualitätsschwankungen, die die Kunden verärgern und zu Vertrauensverlusten führen, verhindern.

Auf dem 41. BME-Symposium Einkauf und Logistik zeigen mehr als 100 hochkarätige Referenten die neuesten praxiserprobten Trends und Best Practices auf und machen fit für die aktuellen Herausforderungen. ☉

Quality Sourcing umfasst die Auswahl der weltweit besten Lieferanten und Dienstleister, die qualitätsorientierte Steuerung der Supply Chain mit den modernsten Tools, das sorgfältige Management der Schnittstellen in Beschaffung und Logistik und die Verwendung von Standards für Kommunikation und Logistik.



„Quality Sourcing“: Erfolgreiche Supply Chain

Wie Unternehmen nachhaltige Strategien des Quality Sourcing absichern, mehr Vertrauen und Kunden gewinnen und zugleich profitabel wachsen, das sind die Fragen, die mehr als 100 hochkarätige Referenten auf dem 41. BME-Symposium Einkauf und Logistik vom **13. bis 15. November** in **Berlin** beantworten. 100 Dienstleister zeigen ihr Portfolio in einer begleitenden Fachausstellung.

Programmübersicht

Montag, 13. November 2006

Plenum

- > Quality Sourcing durch Lieferantenmanagement
Dr. A. Stefan Kirsten, Mitglied des Vorstands, ThyssenKrupp AG
- > Produktion am Standort Deutschland in globalen Netzwerken
Günter Murmann, Geschäftsführer, Vice President Cherry Corporation, Cherry GmbH
- > Mit gebündelter Logistik-Kompetenz zum First Choice-Anbieter
Dr. Claude Béglé, Vorsitzender des Bereichsvorstands Express Deutschland, DHL Express Vertriebs GmbH, Bonn
- > Wirtschaftsstandort China
Wei Jian Guo, Vize-Handelsminister der Volksrepublik China

Fachkonferenzen

- > Lieferantenmanagement: Innovationskompetenz gemeinsam optimieren
- > Internationale Logistik: Anforderungen an globale Lieferketten
- > Global Sourcing: Qualitätssicherung beim Einkauf in Low Cost Countries
- > Ergebnispotenziale erschließen: Einkaufscontrolling und Erfolgsmessung
- > Strategische Neuausrichtung der Einkaufsorganisation
- > Spend Management: Ganzheitliche Kostentransparenz
- > Erfolgreicher Einkauf von indirektem Material und Dienstleistungen

Abendveranstaltung/Preisverleihung

- > BME Innovationspreis
- > BME Wissenschaftspreis
- > Henkel-BME Hochschulpreis

Dienstag, 14. November 2006

Morning Specials

- > Transportlogistik: Beschaffung komplexer Güter und Dienstleistungen durch „Optimization & Expressive Bidding“
- > Online Booking: Zukunft oder Auslaufmodell?
- > Beitrag des Lieferantenmanagements zum Ethical Purchasing
- > Beschaffungsdienstleister verstehen und nutzen
- > Nutzen von Lieferantenportalen für SRM und Lieferantenanbindung
- > Europaweite Beschaffung und Lageroptimierung durch eProcurement
- > SAP-integrierte Ausschreibung zeichnungsgebundener Materialien „on demand“

Fachkonferenzen

- > Buy kritisch: Gratwanderung zwischen Rendite und Ethik
- > Effizientere Prozessabläufe durch BPO (Business Process Outsourcing)
- > Lieferantenqualität fordern und fördern
- > Logistik-Know-how zukaufen: Die besten Partner wählen
- > TCO: Beitrag des Einkaufs zur Ergebnisverbesserung

- > SRM: Globale Win-Win-Netzwerke in der Wertschöpfungskette
- > Datenorganisation und eSourcing: Prozesse, Tools, Lösungen
- > Logistikprozesse optimieren: Einsatz innovativer Technologien
- > Einkauf und Technik als Partner
- > Qualitäts-Verantwortung des Einkaufs
- > Hochleistungsorganisation: Personal und Prozesse im Fokus
- > Einkaufsqualität besser „verkaufen“
- > Globalisierung: Unternehmerische Herausforderung für den Einkauf
- > Q-Sicherung und Q-Steigerung: Erkenntnisse aus Wissenschaft und Forschung

Abendveranstaltungen

- > Chinesische Botschaft, Berlin-Mitte
- > „Mittelbar“, Axel-Springer-Passage
- > „Meilenwerk“, ehemaliges Straßenbahndepot
- > „Marlene Bar“, Interconti

Mittwoch, 15. November 2006

Morning Specials

- > Trends für Fuhrparklösungen in NFZ-Flotten
- > Soforteinstieg beim Sourcing von Werkzeugen, Guss- und Schmiedeteilen in China
- > Rohstoffpreisrisiken durch Hedging minimieren

- > Neue Potenziale durch den Einsatz von BMEcat 2005 erschließen: Kanäle, Produkte und internationale Märkte
- > BME-Benchmark Service: Erfolg messen, Mehrwert schaffen, Kosten optimieren
- > Allgemeine Einkaufsbedingungen auf dem Prüfstand
- > Interne Dienstleistungsqualität: Neuer Ansatz zur Leistungsmessung des Einkaufs
- > Lieferantenbewertung: Auswahl und Management von Dienstleistern im Bereich IT- und Business Consulting

Plenum

- > BME Innovationspreis 2006: Gewinnerkonzept
- > Global Purchasing Strategy & Execution
Kasper Rorsted, Executive Vice President, Human Resources, Purchasing, Information Technology, Infrastructure Services, Henkel KGaA
- > Globale Beschaffung als internationale Herausforderung
Kemal Sahin, Geschäftsführender Gesellschafter, Sahinler Group Europe
- > Wirtschaftsstandort Deutschland und Globalisierung
Dr. Theo Waigel, ehemaliger Bundesminister der Finanzen

41. BME-Symposium Einkauf und Logistik

„Quality Sourcing und Beschaffung im Reich der Mitte sind Gebote der Stunde“

Auf dem 41. BME-Symposium Einkauf und Logistik stehen die Themen Qualitätsmanagement und Beschaffung in China im Fokus. Im Interview mit „sourcing_asia“ gibt Robert Fieten, Vorstandsmitglied des BME und fachlicher Leiter des Symposiums, einen Überblick über die Höhepunkte der Veranstaltung.

Das 41. BME-Symposium Einkauf und Logistik steht unter dem Motto „Quality Sourcing“. Warum dieser Titel?

Nach spektakulären Qualitätsproblemen in den vergangenen Jahren haben unsere Unternehmen erkannt, dass auf den heutigen hart umkämpften Märkten nur Qualitätsführer vernünftige Margen und profitables Wachstum erzielen können. Qualitätsführer wird nur derjenige, der die gesamte Wertschöpfungskette - angefangen bei den Lieferanten, bis hin zur Auslieferung der Ware beim Kunden - optimal im Griff hat. Für den Einkauf ist Quality Sourcing das Gebot der Stunde.

Welche der Vorträge und Fachkonferenzen liefern entsprechendes Know-how?

Das Motto des Symposiums zieht sich durch alle Veranstaltungen und Fachkonferenzen. Wir erwarten von unseren Key-note-Speakern Stefan Kirsten von ThyssenKrupp, Günter

Murmann von Cherry, Claude Bégulé von DHL Express, Kasper Rorsted von Henkel und Kemal Sahin von der Sahinler Group Europe klare Aussagen über die Qualitätsstrategien ihrer Häuser. Aber auch in den 21 Fachkonferenzen und 15 Morning Specials werden zu diesem Thema Best-Practice-Beispiele zur Nachahmung empfohlen.

Das diesjährige Programm hat eine recht starke Fernost-Komponente. Wieso?

Das höchste Wirtschaftswachstum findet seit Jahren in Fernost statt. Davon profitiert die deutsche Industrie nicht nur auf der Absatz-, sondern auch auf der Beschaffungsseite. Speziell beim China-Sourcing ist nach der ersten Euphorie nüchterne Sachlichkeit eingezogen. Billig in China eingekauft heißt keineswegs kostengünstig beschafft. Große Herausforderungen sind das Qualitätsmanagement und logistische Probleme. Diesen Fragen widmen wir uns im Symposium und vor allem im Schwerpunktforum am 14. November. Wir freuen uns, dass der Vize-Handelsminister Chinas eine Keynote im Rahmen des Eröffnungs-Plenums übernehmen wird.



„Speziell beim China-Sourcing ist nach der ersten Euphorie nüchterne Sachlichkeit eingezogen. Billig in China eingekauft heißt keineswegs kostengünstig beschafft“, sagt Robert Fieten, Vorstandsmitglied des BME.

Aus welchen Gründen bewerben Sie in diesem Jahr erstmalig Schwerpunktforen?

Wir wollen auch ausländische Einkaufs- und Logistikleiter ansprechen, die mit sehr speziellen Fragen zu uns kommen und den intensiven fachlichen Austausch unter Experten suchen. Deswegen bieten wir Schwerpunktforen zu den Themen China-Sourcing, Einkauf von Stahl und Industriemetallen, modernes Fuhrparkmanagement, neue Wege zur Vergabe öffentlicher Aufträge sowie e-Business an. Ein Wort zum Schwerpunktthema Stahl und Industriemetalle: Angesichts der Explosion der Rohstoffpreise kommen auf die Unternehmen schmerzhafteste Steigerungen der Materialkosten zu. Wir wollen daher diskutieren, wie die Unternehmen mit dieser Herausforderung zweckmäßig umgehen sollten.

Das diesjährige Symposium umfasst drei statt bisher zwei Tage. Warum?

Da muss ich Sie korrigieren. Auch in der Vergangenheit lief das Symposium über drei Tage. An den ersten beiden Tagen fanden Plenarveranstaltungen sowie parallele Fachkonferenzen statt. Der dritte Tag beinhaltete Workshops zu speziellen Themen. Wegen der starken Nachfrage nach unseren Fachkonferenzen haben wir uns in diesem Jahr entschlossen, den zweiten Tag ganz den Fachkonferenzen zu widmen, um so mehr Raum für die Fachdiskussion zu bieten. Auch für den Besuch der begleitenden Ausstellung steht so mehr Zeit zur Verfügung. Für den dritten Tag haben wir ein sehr attraktives Programm konzipiert, das die Zukunftstrends in Einkauf und Logistik aufzeigt. Unter anderem lassen wir den Träger des BME Innovationspreises 2006 im Plenum zu Wort kommen. Es lohnt sich also, bis zum Mittwoch mittag in Berlin zu bleiben. ☉



Schwerpunkt „China Sourcing“

China ist als Beschaffungsmarkt für eine weit reichende Produktpalette schon lange in die Lieferstrukturen vieler Unternehmen eingebunden. Trotz noch bestehender bürokratischer Hürden und Beschränkungen drängen die Unternehmen zunehmend in das Reich der Mitte, das aufgrund niedriger Lohnkosten und gut ausgebildeter Ingenieure interessante Potenziale bietet. Die monatlichen Lohnkosten

liegen zwischen 115 USD in Zentralchina und 138 USD in der Region Shanghai, der Export nimmt seit 1972 durchschnittlich um 16 Prozent pro Jahr zu. Weitere Vorteile sind ein robustes Wachstum, moderate Sozialaufwendungen, staatliche Fördermaßnahmen sowie Steuervergünstigungen. Doch nach wie vor – wenn nicht sogar in immer stärkerem Maße – sind eine sorgfältige Lieferantenauswahl, eine

effektive Qualitätssicherung und effiziente Logistikkonzepte unerlässlich. Im Rahmen des 41. BME-Symposiums Einkauf und Logistik präsentieren auf der Schwerpunktveranstaltung „China Sourcing“ vom **14. bis 15. November 2006** in **Berlin** Praktiker mit langjähriger China-Erfahrung Best-Practice-Beispiele aus verschiedenen Branchen und thematisieren Fragen wie zum Beispiel:

- Wie sind die produktgruppenspezifischen Standortbedingungen in China?
- Wie können qualifizierte Lieferanten gefunden und Geschäftsbeziehungen aufgebaut werden?
- Wie kann die Qualität gesichert und geprüft werden?
- Wie können effiziente Logistikkonzepte eingeführt werden?

Programmübersicht

Dienstag, 14. November

9:30 Eröffnung

Moderator **Günter W. Kleiner**
Vice President, BME e.V., Frankfurt/M.

9:35 Grußworte

YU Jianming, Vice-Secretary General of Shanghai Foreign Economic Relations & Trade Commission, China und Vertreter der chinesische Botschaft, Berlin

9:45 Automobil-Branche: China – Paradies oder Hölle für den Einkauf eines Automobilzulieferers?

Rainer Erhard, Purchasing Director Powertrain Division, ZF Sachs AG, Schweinfurt, und Purchasing Director Steel Commodity, ZF Group

10:30 Automobil-Branche: Erfolgreiches Lieferantenmanagement – Vorteile und notwendige Schritte

Stefan Wallusch, Purchasing Manager Raw Materials, TAKATA-PETRI AG, Aschaffenburg

11:15 Fachgespräche im Foyer Kaffeepause

11:45 Druck-Branche: Qualitätssicherung als wesentliche Aufgabe und große Herausforderung

Uve Czempik, Vice President Procurement, Océ Printing Systems GmbH, Poing

12:30 Chemie-Branche: Erfolgreiche Einkaufsaktivitäten in China – Erfolgsfaktoren, Prozesse, Vorgehen

Dr. Johannes Lubosch, Vice President Procurement Raw Materials, Bayer CropScience AG, Monheim

13:15 Fachgespräche im Foyer Mittagspause

14:30 Elektronik-Branche: Aufbau und Steuerung einer Einkaufsorganisation in China, inklusive Joint Ventures

Dr. Tao Zhu, Senior Vice President, General Manager for China, Siemens Communications Strategic Procurement, Beijing

15:15 Logistik: Effiziente Logistikkonzepte beim Sourcing in China – Neue Trends und Lösungen

Markus Leutner, Project Manager Emerging Markets China, Business Development Director, DHL Express Vertriebs GmbH & Co. OHG, Langen

16:00 Fachgespräche im Foyer, Kaffeepause

16:45 Podiumsdiskussion

19:00 Networking und Infotainment in ausgewählten Berliner Locations

Mittwoch, 15. November

8:30 Soforteinstieg beim Sourcing von Werkzeugen, Guss- und Schmiedeteilen in China

Bernd Maron, Vice President Program Office, Siemens AG, Erlangen
Dr. Jacek Drozak, Managing Director, Drozak Consulting GmbH, Berlin

9:30 BME Innovationspreis 2006

Innovative Lösungen in Einkauf und Logistik sichern nachhaltig den Unternehmenserfolg. Der Preisträger präsentiert seine Success Story.

10:00 Global Purchasing Strategy & Execution

Kasper Rorsted, Executive Vice President, Human Resources, Purchasing, Information Technology, Infrastructure Services, Henkel KGaA, Düsseldorf

10:30 Fachgespräche im Foyer Kaffeepause

11:00 Globale Beschaffung als internationale Herausforderung

Kemal Sahin, President of Sahinler Group Europe, Wuerselen

11:30 Wirtschaftsstandort Deutschland und Globalisierung

Dr. Theo Waigel, former Finance Minister of Germany

Lieferant gefunden – was nun?

Supplier Found – What's Next?

Article: Sebastian Maling Sourcing Manager, Partner, sourceIT GmbH

Ein passender chinesischer Lieferant ist gefunden. Nur noch eine Unterschrift, ein bisschen Zeit, eine Überweisung und die Produkte sind in Deutschland. Leider klaffen Theorie und Praxis hier oft auseinander. Bis die Produkte bei Ihnen sind, müssen Sie mehrere Herausforderungen meistern.

Produzenten in China benötigen eine Exportlizenz, wenn sie Produkte ausführen möchten. Viele Hersteller, die nicht über die Lizenz verfügen, kooperieren mit Import-/Exportfirmen, die die nötigen Papiere haben. Es ist ratsam, den Produzenten zu ermitteln, denn Handelsfirmen schlagen ihrerseits Margen auf die Produkte auf. Trotz höherer Preise können Handelsfirmen aber auch Vorteile für Einsteiger bieten, wie zum Beispiel eine vereinfachte Kommunikation, eine professionellere Abwicklung oder geringere Mindestordermengen. Wenn Sie einen Produzenten ohne Exporterfahrung gefunden haben, sollten Sie vor Ort vertreten sein und sehr gute Sprachkenntnisse haben, sonst ist die Abwicklung kaum kontrollierbar.

Kaum zu glauben:

Manche Handelsfirmen sind vom Produzenten gar nicht zu unterscheiden und erhalten von diesem Rückendeckung. Im Laufe der Geschäftsbeziehung erfährt man, dass man Anfragen in Zukunft nicht mehr an einen bestimmten Mitarbeiter, der in Wahr-

heit Angestellter der Handelsfirma ist, richten soll – Der Preis verringere sich selbstverständlich.

In China ist nur sicher, dass nichts sicher ist

Trotz aller Zusicherungen und Muster kommt es immer wieder vor, dass der Lieferant vor Vertragsabschluss abspringt. Entweder der zugesicherte Preis ist nicht mehr möglich oder die Qualität kann plötzlich nicht mehr geliefert werden. Eine bestehende Geschäftsbeziehung vorausgesetzt, können Sie den Lieferanten darauf hinweisen, dass er doch sein „Gesicht“ und Sie als Kunden nicht verlieren will. Dass der Lieferant strategische Verluste in Kauf nimmt, ist aber unwahrscheinlich. Denn ein gutes Geschäft in Asien ist eines, von dem beide Seiten profitieren und Gewinn erzielen. Strategische Überlegungen spielen meist keine Rolle. Den Lieferanten zu knebeln und den Preis nochmals um ein bis zwei Prozent zu drücken kann je nach Kaufkraft gelingen, sollte aber nicht verfolgt werden, wenn man langfristige Pläne hat und die Transaktionskosten minimieren will. Denn in den Augen des Lieferanten verdient der reiche Westeuropäer mit den billig eingekauften Produkten ohnehin ein Vermögen.

Kaum zu glauben:

Ein Fertigprodukt sollte zu hundert Prozent aus einem bestimmten Material sein. Trotz Zusicherung seitens des Lieferanten und mehreren Mustern galt am Tag der Vertragsunterzeichnung der zuvor ausgehandelte Preis nur noch für eine schlechtere Qualität. Auf Rückfrage hin bestätigte der Lieferant, dass dies korrekt sei, mit der ►

A suitable Chinese supplier has been located. Just a signature, a little patience, a money transfer and the goods are in front of your door. Unfortunately theory and praxis can diverge considerably. Until you receive the products you must overcome several challenges.

Producers in China must have an export license if they want to export goods. Many companies, who lack this license, will cooperate with import/export businesses who process the necessary documents. However, it is advisable to find the producer since trade companies will add their margin to the product. Despite higher prices, trading companies can bring advantages for a newcomer, i.e. simpler communication, more professional execution as well as lower order levels. If you found a producer without export experience you should be locally represented with proficient language skills. Otherwise the transaction becomes uncontrollable.

Hard to believe:

Some trade companies cannot be distinguished from the producer and will be protected by the latter. During business relations one eventually is being advised to refrain from working with a certain colleague who in reality is an employee of the trading company – naturally the price will be lowered.

One thing in China is for sure – nothing is for sure

Despite all assurances and samples it happens repeatedly that a supplier will jump ship before contract completion. Either the fixed price cannot

be held any more or the quality cannot be provided anymore. Assuming an existing business relationship, one can admonish a producer. He certainly would not want to lose his face or you as a customer. It's unlikely the seller will risk strategic losses since good business in Asia means both parties gain profit. Strategic deliberations hardly play into it. To tie down a producer and squeeze an extra per cent or two out of a transaction due to buying power may succeed but it is unadvisable if one has foresight and looks for lower transactions costs since a wealthy westerner is considered to earn plenty with the cheaply bought products.

Hard to believe:

A finished product was to be totally of a certain material. Despite assurances from the producer and several samples on the contract day the previously agreed upon price applied to a lower quality grade only. Upon call back the producer agrees, but reasons the products most important part consists of the high grade material. The samples were only to be looked at but not to be referred to.

Trust counts more than contract

When buying most contracts in China are very basic. Once closer acquainted mutual trust will take over. Due to cultural differences and business habits it is not always clearly understood what the business partners meaning was. Only put absolute necessities into a contract. You must enter delivery dates. You must – before you sign – check the ►

Nach Vertragsunterzeichnung ist die Arbeit noch lange nicht getan.

Your work is by far not over upon contract completion.



In China sind längst europäische Groß- und mittelständische Speditionen mit landesweiten Büros vertreten. Big and mid-size shippers have been active all over China for quite some time.

▼ Begründung, dass der wichtigste Teil des Produkts aus dem höherwertigen Material sei. Die Muster hätten nur der Anschauung gedient, nicht als Referenz.

Vertrauen zählt mehr als Verträge

Beim Einkauf sind die meisten Verträge in China minimalistisch. Hat man sich einmal kennen gelernt, kann man sich auf das Wort des anderen verlassen. Aufgrund der Unterschiede in Kultur und Geschäftsgepflogenheiten heißt das aber nicht, dass man auch richtig versteht, was der Verhandlungspartner mit seiner Aussage meint. Schreiben Sie in den Vertrag nur das, was unbedingt nötig ist. Lieferzeiten sind zum Beispiel immer aufzunehmen. Überprüfen Sie, bevor Sie den Vertrag unterzeichnen, ob die vom Lieferanten vorgelegten Zertifikate echt sind.

Kaum zu glauben:

Seit Juli 2006 müssen alle in die Europäische Union (EU) eingeführten Elektrogeräte die RoHS-Richtlinie, die Beschränkungen gefährlicher Substanzen vorschreibt, erfüllen (RoHS – Restriction of Hazardous Substances). Ein Hersteller, der damit warb, dass seine Produkte RoHS-zertifiziert seien, legte eine sehr gute Fälschung des Prüfberichts vor. Auf Rückfrage hieß es, dass es sich um eine Übergangslösung handele, bis das echte Zertifikat vorläge. Das echte Zertifikat wurde später mit folgendem Vermerk per Email versandt: „Selbstver-

ständiglich ist dieses Zertifikat echt, wir würden Sie niemals betrügen.“ In der Tat, es war echt.

Ein guter Logistikpartner ist Teil des Erfolgs

Überlegen Sie sich gut, ob Sie den Versand erst ab Hafen Deutschland kontrollieren wollen oder bereits am Hafen China eine Spedition ihrer Wahl beauftragen. In China sind längst europäische Groß- und mittelständische Speditionen mit landesweiten Büros vertreten. Der Spediteur sollte eine A-Lizenz haben, nur so kann er Buchungen auf Schiffen direkt vornehmen. Bei größeren Mengen, eiligen Sendungen und Termindruck sollte der Versand von Anfang an kontrolliert werden. Stellen Sie vor Vertragsabschluss sicher, dass der Lieferant verstanden hat, was die vereinbarten Versandbedingungen bedeuten und welche Kosten er zu tragen hat.

Kaum zu glauben:

Selbst mit den besten Partnern ist man vor Verzögerungen nicht gefeit. Auch bei Top-Carriern, wie zum Beispiel Hapag-Lloyd, kann es vorkommen, dass ein gebuchter und bestätigter Container nicht verladen wird. Häufigster Grund: zu tiefer Wasserstand des Schiffes. Sind dann noch Feiertage, an denen die Behörden nur eingeschränkt arbeiten, kann es passieren, dass auch die nächste Abfahrt verpasst wird. Ist dann noch Gefahrgut geladen und

▼ authenticity of the certificates the producer presented.

Hard to believe:

Since July 2006 the European Union (EU) requires that all imported electric appliances must abide by the RoHS-guideline, which limits dangerous substances (RoHS – restriction of hazardous substances).

A producer, who advertised with the certification of his products, just presented a cleverly falsified copy of the test certificate. Upon call back one was assured of this being only a temporary measure till the true certification. The authentic certificate was later send by email with the comment: “of course the certificate is authentic – we would never trick you!” Indeed it was authentic.

A good logistics partner is part of the success

Decide after due deliberation if you want to control your shipment upon destination port or if you want a shipper of your choice to take control at port China. Big and mid-size shippers have been active all over China for quite some time. The shipping company should have an A-license, his authorisation to book with sea vessels directly. Large quantities, urgent shipment and time pressure necessitate control from the origin of the shipments. Before contract execution, make sure of the producers clear understanding concerning

the agreed upon shipping methods and which costs are his responsibility.

Hard to believe:

Even with the best partners you sometime cannot escape delays. Even a top carrier like Hapag-Lloyd can run into a situation where a booked and confirmed container does not get loaded. Main reason: too deep a water drag of the vessel. In addition, holidays resulting in limited administrative staff and sure enough you miss even the next departure. If the load harbours hazardous goods and the container cannot get transbooked quickly enough, then the merchandise despite perfect planning will be two weeks delayed.

Trust but verify

Your work is by far not over upon contract completion. You must request samples during the production process. Ask the manufacturer regularly if the production is coming along as planned. Prior to loading You should inspect the cargo. Several test facilities will offer to test products locally.

Connections count

Guanxi in Chinese means nothing more than relationship. A lot is written about guanxi, because in China connections mean much more than in western countries. Superficially generalised Chinese people are not very approachable unless one having a personal connection then they are most helpful and car-



Fragen Sie den Lieferanten regelmäßig ob die Produktion wie geplant vorangeht.
Ask the manufacturer regularly if the production is coming along as planned.

kann der Container nicht schnell umgebucht werden, hat die Ware trotz perfekter Planung plötzlich zwei Wochen Verspätung.

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser

Nach Vertragsunterzeichnung ist die Arbeit noch lange nicht getan. Während der Produktion sollten nochmals Muster angefordert werden. Fragen Sie den Lieferanten regelmäßig, ob die Produktion wie geplant vorangeht. Vor der Verladung sollte die Ware inspiziert werden. Einige Testinstitute bieten die Warenabnahme vor Ort an.

Ohne Beziehungen geht nichts

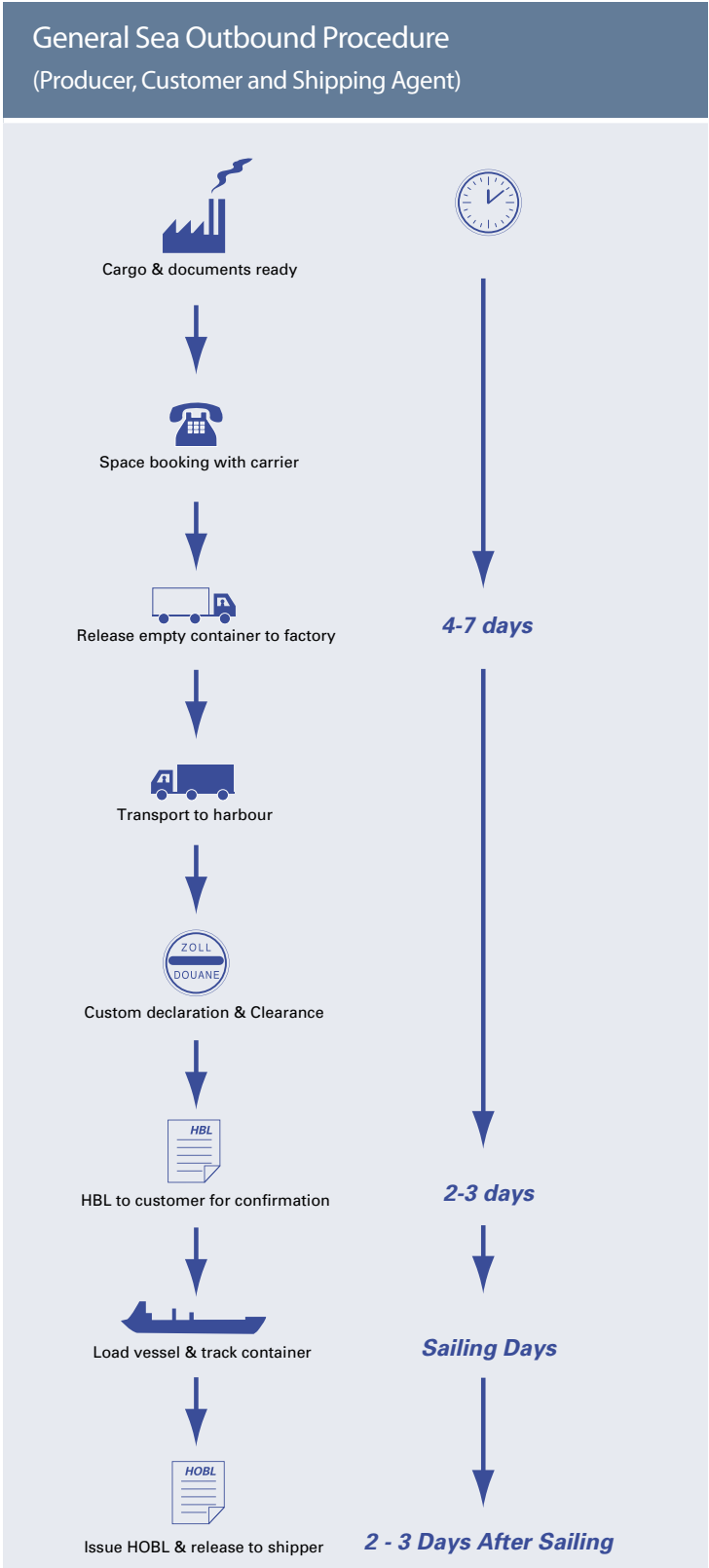
Guanxi ist chinesisches und heißt nichts anderes als Beziehung. Es wird viel über Guanxi geschrieben, denn in China geht noch viel mehr über Beziehungen als in Deutschland. Unzulässig generalisiert sind die Chinesen nicht sehr umgänglich, außer es verbindet sie eine persönliche Beziehung, dann sind sie die hilfsbereitesten und liebsten Personen.

Da Chinas Gesellschaft sehr hierarchisch geordnet ist, sollten Freundschaften auf der gleichen Hierarchieebene geschlossen werden: Chef mit Chef, Einkäufer mit Verkäufer. Das ist auch bei Verhandlungen zu empfehlen. Beziehungen bauen Sie auf, indem Sie den Lieferanten besuchen, mit ihm plaudern und ihm helfen, wo Sie nur können. Ganz konkret: Geben Sie auch einmal nach. ☺

ing. Since China is quite a hierarchical society it may be advisable to engage in friendships on the same level, i.e. boss with boss, buyer with seller. This is also advisable during negotiations. You will build connections by visiting the producers, chatting with them and doing them favours as often as possible. In other words – give in once in a while. ☺

Author

Sebastian Maling
Sourcing Manager, Partner
sourceIT GmbH, Munich
Fallmerayerstraße 23
Phone: +49 (0)89/200011-34
Fax: +49 (0)89/200011-35
info@sourceit.de
www.sourceit.de



Sprungbrett für den Vertriebs- und After-Sales-Ausbau

Springboard for extending marketing and after-sales service

Einkaufsorganisationen in Asien schaffen klare Wettbewerbsvorteile

Purchasing Organisations in Asia Obtain Clear Competitive Advantages

Article: Marc Staudenmayer, Thibault Pucken ARAIA GmbH, Munich

Für die erfolgreiche Beschaffung in Asien sind detaillierte Marktkenntnisse und eine sorgfältige Planung unabdingbar. Zur Sicherung der Nachhaltigkeit und als Sprungbrett in den Absatzmarkt haben sich in der Praxis insbesondere lokale Einkaufsorganisationen bewährt.

Während westliche Unternehmen den osteuropäischen Markt mittlerweile schon großflächig erschlossen haben, sind die Beschaffungsmärkte in China, Indien und den ASEAN-Staaten (ASEAN – Association of Southeast Asian Nations) für Einkäufer häufig noch ein unbekanntes Terrain. Und das, obwohl sie ein enormes Potenzial bieten, das in einem ersten Schritt die Beschaffung in den mittel- und osteuropäischen Ländern sinnvoll ergänzen kann. In einem zweiten Schritt können zudem langfristige Expansionsstrategien in zukunftssträchtigen Absatzmärkten, wie beispielsweise China oder Indien, verwirklicht werden.

Intransparente Beschaffungsmärkte

Die asiatischen Beschaffungsmärkte sind sehr intransparent. Durch zahllose Firmenneugründungen und Verflechtungen nimmt dies weiter zu. Viele Firmen gehören weder einem Verband an, noch sind sie ausreichend im Internet präsent. Ein Beispiel für die vielen Lieferanten ist der Großraum Shanghai: Hier gibt es über zehn Technologieparks mit jeweils mehreren hundert Lieferanten, von denen sehr viele vorgeben, der ideale Partner zu sein. Allerdings erfüllen nur wenige die westlichen Standards hinsichtlich notwen-

diger Qualität und Zuverlässigkeit. Die unternehmensinternen Prozesse sind häufig unstrukturiert, das Verständnis für technische Spezifikationen muss mühsam erarbeitet werden und eine hohe Fluktuationsrate der Mitarbeiter erschwert die Zusammenarbeit. Aufwendige FreigabeprozEDUREN und langwierige Umstellungsprozesse – ein Lieferantenwechsel kann sich beispielsweise über viele Monate hinziehen – verstärken die Bedenken, die in vielen europäischen Firmen bezüglich einer Verlagerung von Einkaufsvolumina in Emerging Procurement Markets (EPMs) vorherrschen.

Eine lokale Einkaufsorganisation tritt diesen Bedenken entgegen. Zumeist wird bei deren Aufbau ein Sourcing-Projekt vorgeschaltet, bei dem durch einen Benchmark der asiatischen Lieferantenmärkte die realistischen Einsparpotenziale abgeschätzt werden. Ausgangspunkt ist eine Analyse der im Unternehmen vorliegenden Warengruppen. Für Warengruppen, bei denen eine alternative Beschaffung in Asien relevant ist, wird ein genaues Bedarfsprofil erstellt. Potenzielle Lieferanten werden mittels dieses Profils identifiziert. Anschließend erhält der Einkäufer durch eine Informationsanfrage (Request for Information – RFI) aktuelle Angaben über ökonomische Größen, Arbeitsorganisation, Entwicklungskapazitäten, Prozesse, Maschinenpark und Qualität der potenziellen Zulieferer. Auf dieser Grundlage kann eine erste Selektion durchgeführt werden. Beim darauf folgenden Request for Quotation (RFQ) werden Angebote eingeholt, um zu erfahren, bei

A detailed knowledge of the market and careful planning are essential if procurement projects in Asia are to succeed. With a view to ensuring persistent success and as a springboard for launching into the sales market, in practice local purchasing organisations have proved to be particularly effective.

Whereas western companies have by this time opened up wide areas of the Eastern European market, the procurement markets in China, India and the ASEAN nations (ASEAN – Association of Southeast Asian Nations) are still frequently an unknown territory for purchasers. This is extraordinary, for they have enormous potential to offer. To start with, they can be a useful supplement to procurement in the Central and Eastern European countries. And secondly, they offer the opportunity of realising long-term expansion strategies in future-oriented sales markets like China or India for example.

Intransparent procurement markets

The transparency of the Asian procurement market is strictly limited, and as a result of the innumerable new companies being founded, and their multiple interconnections, the situation gets more confused all the time. Many firms do not belong to any professional association, nor are they adequately represented on the internet. The Greater Shanghai area offers an example of the multiplicity of suppliers: here there are more than ten technology parks, each having several hundred suppliers, of which a great number will claim to be

your ideal partner. And yet very few of them can live up to western standards in terms of the quality and reliability of service. The company's internal processes frequently lack structure, their understanding of technical specifications is something that has to be painfully developed and the rapid turnover of employees hampers the cooperative relationship. Lengthy approval procedures and wearisome changeover processes – a change of supplier may drag on for a good many months – are further factors in support of the not wholly unjustified doubts that prevail in many European firms about transferring their purchasing orders to the Emerging Procurement Markets (EPMs).

A local purchasing organisation can counter these concerns. The setting up of a local purchasing organisation is generally preceded by a sourcing project, in which the potential for cost savings will be realistically estimated on the basis of a pan-Asian benchmark for the supplier markets. The starting point is an analysis of the groups of goods in which the company deals. With groups of goods for which an alternative source of procurement in Asia comes into consideration, an exact profile of requirements will be drawn up. This profile makes it possible to identify potential suppliers. Following this, a Request for Information (RFI) forms the basis for collecting up-to-date information about the economic variables, working organisation, development resources, processes, machine pool and quality of the potential candidates, so as to draw up a shortlist. After this a Request for Quotation (RFQ) invites

wem eine weitere Begutachtung sinnvoll ist. Bei der Beurteilung ist nicht nur der Preis entscheidend. Vielmehr ist es das gesamte Verhalten des Lieferanten, besonders die Art der Rückfragen, das Rückschlüsse auf die Qualifikation zulässt. Spätestens nachdem die Lieferanten einen technischen Fragebogen ausgefüllt haben entscheidet sich, wer in einem abschließenden Quick-Audit vor Ort besucht wird. Abgesehen von den üblichen Kriterien bei Audits sollten bei asiatischen Lieferanten besonders das verantwortliche Management, Referenzen, Kapazitäten und Bonitäten überprüft werden. Neben der Realisierung erster Einsparungen ermöglicht die gewonnene Markttransparenz der Beschaffungsmärkte im zweiten Schritt die Definition einer optimalen Strategie für die lokale Einkaufsorganisation.

Aufbau der Einkaufsorganisation von oben nach unten

Im direkten Anschluss an das Sourcing-Projekt erfolgt der Aufbau der lokalen Einkaufsorganisation. Auf Grundlage der Beschaffungsmarktpprofile, internen Workshops und Interviews wird zunächst die neue Einkaufsstrategie erarbeitet. Von oben nach unten können anschließend die externe Organisation und die neuen Prozesse definiert werden. Wichtig sind zum Beispiel der Standort, die Organisation des Zahlungsverkehrs sowie die Logistik. Interne Prozesse wie die Einkaufsabwicklung und Lieferterminüberwachung werden ebenfalls abgestimmt, müssen jedoch in der Implementierungsphase erneut angepasst werden. Danach erfolgt vor Ort die Umsetzung. Hierzu muss zunächst die notwendige Infrastruktur aufgebaut und eingerichtet werden. Dies betrifft beispielsweise die Auswahl der passenden Büroobjekte, Behördengänge oder Anmeldungen. Genauso wichtig ist aber auch die Rekrutierung und Weiterbildung von lokalen Mitarbeitern sowie deren Bindung an das Unternehmen.

Eine lokale Einkaufsorganisation in Asien ist dann nahezu unverzichtbar,

wenn eine sehr enge Lieferantenbeziehung gefordert wird. Aber auch so optimiert sie ständig Prozessabläufe und reduziert neben den Kosten auch dauerhaft das Versorgungsrisiko. Einen Schwerpunkt bildet die lokale Qualitätskontrolle, die beim Lieferanten in der Produktion oder im Warenausgang erfolgt. Hier werden fehlerhafte Lose bereits aussortiert, bevor sie im europäischen Hauptwerk zu Produktionsengpässen führen können. Häufig ergeben sich zusätzlich Einsparungen durch Respezifizierungen (Alternativmaterialien, andere Fertigungsprozesse et cetera) und eine höhere lokale Wertschöpfung. Dabei sorgt die lokale Einkaufsorganisation für kurze Entscheidungs- und Kommunikationswege. Eine gezielte Lieferantenentwicklung fördert eine Win-Win-Situation der beteiligten Unternehmen.

Die lokale Einkaufsorganisation schafft alleine durch die Erweiterung des Lieferantenspektrums einen intensiveren Wettbewerb unter den bestehenden Lieferanten. Ein deutsches mittelständisches Unternehmen mit einem Jahresumsatz von etwa 260 Mio EUR konnte zum Beispiel 18 Prozent bei der Beschaffung von Drehteilen einsparen. Dabei wurden zunächst die gewachsenen Lieferantenbeziehungen neu geordnet: Von ehemals 50 Lieferanten blieben elf übrig. Ein Teilvolumen wurde zudem an Niedrigkostenländer vergeben, wodurch das Unternehmen bis zu einer Mio EUR einsparen konnte. Erste Firmen nutzen ihre lokale Einkaufsorganisation auch als Sprungbrett für den Vertriebs- und After-Sales-Ausbau. Sie wissen genau, was die Kunden in den neuen Märkten an Funktionalität brauchen und zu welchen Konditionen diese Produkte lokal zu beschaffen sind. Damit erarbeiten sie sich bei Beschaffung und Absatz klare Wettbewerbsvorteile. ☉

offers with a view to finding out which suppliers might usefully be investigated further. In evaluating the alternatives, the price is by no means the most important factor. It is rather the entire behaviour of the supplier, in particular the type of questions he asks, that permits conclusions about his fitness for the job. At latest after a technical questionnaire has been filled in will it be decided which suppliers should be visited on site for a concluding quick audit. Quite apart from the usual auditing criteria, with Asian suppliers the responsible management, references, resources and creditworthiness of the company are factors of particular importance. Besides the realisation of the first cost savings, the transparent view of the procurement markets that is acquired in this way leads, as a next step, to the definition of the best strategy for establishing a local purchasing organisation.

Setting up a purchasing organisation from the top down

The sourcing project will be directly followed by the setting up of the local purchasing organisation. On the basis of the relevant procurement market profiles, internal workshops and interviews, first of all the new purchasing strategy will be worked out. After this the external organisation and new processes can be defined from the top down. Important considerations here include the location, the organisation of payment procedures and the logistics. Internal processes like the handling of purchasing orders and monitoring of delivery deadlines must likewise be thoroughly mapped out, but will still need to be readjusted in the implementation phase. After this the site can go into operation. For this purpose, first of all the necessary infrastructure must be set up and installed. This includes for example the selection of suitable office property, as well as visits to the authorities and registration. Just as important, however, is the recruitment and further training of the local employees, and ensuring that they identify with the company.

A local purchasing organisation in Asia is practically indispensable, if you want to have a really close relationship with your suppliers. But even so the local purchasing organisation will go on optimising processes, and so reduce not just the costs but the risks associated with supply in the long term. A major emphasis will fall on local quality controls, to be carried out on the supplier's premises during production or when the goods are shipped out. Here defective batches will be filtered out at an early stage, to prevent their leading to production bottlenecks at the main works in Europe. Additional savings can often be achieved through changes in the specifications (alternative materials, different manufacturing processes et cetera) and an increase in local added value. Here a local purchasing organisation speeds up communications and shortens the process of decision-making. The strategic cultivation of suppliers promotes a win-win situation for all the companies involved.

Just by extending the spectrum of suppliers, the local purchasing organisation makes the supplier market more competitive. A medium-sized German company with an annual turnover of around 260 Mio EUR, for example, was able to save 18 per cent in the procurement of turned parts. Here the first step was to reorganise the supplier relationships that had come about: from an original fifty suppliers, the number was reduced to eleven. A part of the volume was then allocated to low-cost countries, enabling the company to save as much as a Mio EUR. At the present time the first companies are already using their local purchasing organisations as a springboard for extending their marketing and after-sales services. They know exactly what customers in the new markets want in terms of functionality, and under what conditions these products can be procured locally. As a result they obtain clear competitive advantages both in procurement and in sales. ☉

Beschaffungsprojekte in Asien erfordern viel Zeit **Sourcing in Asia requires much time**

Bottlenecks lauern in allen Prozessphasen

Bottlenecks Lurk in all Project Phases

Article: Jan Schmolke Project Manager, EAC - Euro Asia Consulting PartG, Munich

Aufgrund niedriger Lohnkostenstrukturen und attraktiver Marktbedingungen bieten sich Sourcing-Einsparpotenziale nicht nur in China, sondern in nahezu allen ASEAN-Staaten (ASEAN – Association of South East Asian Nations). Den Chancen stehen aber meistens auch viele Risiken gegenüber.

Maßgeblich für eine langfristig erfolgreiche Beschaffungsstrategie in Asien ist die Produktauswahl zu Projektbeginn. Die Kriterien in der Praxis sind signifikante Einsparpotenziale gemessen auf Basis der Vollkosten und ein bedarfsgerechtes, technisches Qualitätsniveau. Flankierend sind auf rechtlicher Seite die landesindividuellen Rahmenbedingungen und mögliche Ausstiegsszenarien mit einzukalkulieren.

Die richtige Umsetzung

Die Größe und Unübersichtlichkeit des asiatischen Marktes ist eine der ersten Herausforderungen. Die Aufteilung des Bedarfs auf einzelne Länder und eine detaillierte Marktuntersuchung der ausgewählten Länder durch einen Top-Down-Ansatz mit Filterprozess sind essenziell in der operativen Vorbereitung. Wenn Experten zu Rate gezogen werden sollten zwischen 32 und 40 Wochen vom ersten Marktscreening bis hin zur Platzierung der Serienorder eingeplant werden. Der Sourcing-Prozess läuft folgendermaßen ab:

Aufbau eines Lieferantenpools

Für jedes Produkt ist eine überregionale, systematische Suche nach genau festgelegten Kriterien in verschiedenen Quellen durchzuführen. Dabei

kommen unter anderem das Internet, Verbände, Wettbewerber, Datenbanken von Beschaffungsexperten und Interviews mit markterfahrenen Teilnehmern in Frage. Wichtige Bottlenecks müssen beachtet werden.

→ Branchen- und Mitgliederverzeichnisse sowie Zertifizierungen können manipuliert oder gefälscht sein

→ Messepräsenz ist kein Anzeichen für einen guten Lieferanten

→ Muster- oder Referenzkunden können „ausgeliehen“ sein

→ Musterproduktionen erfolgen durch Know-how-Beiträge befreundeter Unternehmen

Für diese erste Phase sollte ausreichend Zeit eingeplant werden. Sie sollte ein Bild über die führenden Anbieter je Segment oder Produktbereich liefern. Die weiteren Schritte sind dann mit hohem Kapazitätseinsatz des technischen Teams vor Ort verbunden. Auch hierfür sollte genug Zeit eingeplant werden.

Filtern der Lieferanten

Mit Hilfe weiterer Kriterien, wie zum Beispiel Interviews zu Kapazitäten, Marktausrichtung, Interesse, Preisvergleiche et cetera, ist für jede Warengruppe eine Shortlist mit zehn bis 15 Lieferanten aufzustellen. Ein Besuch beim Lieferanten und dessen Auditierung inklusive Musterbestellung bilden die letzten Schritte vor der Entscheidungsfindung. Bottlenecks sind hier in der Regel die Quotierungen. Preise weit über Marktniveau europäischer oder nordamerikanischer Konkurrenten bei hundert Prozent identischer Materialvorgaben und Angebote, die 80 bis 90 Prozent unter Bestandspreis liegen, zeigen immer

Due to a low wages cost structure and attractive market conditions not only China but almost every ASEAN-country (ASEAN – Association of South East Asian Nations) offers cost saving sourcing potentials. But besides the chances there are mostly a lot of risks as well.

Decisive for a long term success of the sourcing strategy in Asia is the selection of the products at the beginning of the project. In practice the criteria are significant cost savings based on a total cost of ownership (TCO) calculation and on a sufficient technical quality level. In terms of legal issues local determining factors have to be checked and possible exit strategies have to be included.

The right implementation

One of the first challenges is the size and complexity of the Asian market. A division of demand regarding markets and a detailed market screening of the selected markets through a top-down approach with a filter process are essential in the operative preparation. If supported by experts 32 to 40 weeks from a first market screening to an order for a serial production should be calculated. The sourcing process runs as follows:

Setup of a supplier pool

For every product a systematically, supra-regional screening process based on certain important criteria and with diverse sources of information has to be accomplished. Among this sources the internet, associations, competitors, databases of sourcing experts, interviews with experienced market par-

ticipants should be put into consideration. Important bottlenecks have to be taken into account:

→ Mercantile directories and registers of members as well as certifications might be manipulated or counterfeited

→ A presence on a fair or exhibition is not necessarily an indication for a promising supplier

→ Samples or reference customers can be “borrowed”

→ The production of samples also could have been done with know-how of fellow companies

For this first phase enough time should be calculated. It also should result into a complete overview of the top suppliers in every market or product segment. The next steps have to be done with a high assignment of technical personnel on site. Here as well a sufficient time frame should be dispatched.

Filtering the suppliers

By applying more detailed criteria such as interviews regarding capacities, alignment of the market, interest, comparison of prices et cetera, a shortlist of ten to 15 suppliers for every product group can be established. A personal visit on site at the supplier and the audit including the ordering of samples are the last steps towards the decision process. Bottlenecks in this field as a rule are the quotations. Prices far beyond market prices of European or North American competitors for one hundred per cent identical usage of applicable material and quotations which are 80 to 90 per cent below current price demonstrate consistently, that a basic grasp for product specifications in many cases still does not

wieder, dass vielfach das Verständnis für Produktspezifika noch nicht überall vorhanden ist. Auf der anderen Seite sind Quotierungen von 20 bis 30 Prozent über Bestandspreis durchaus kein Ausschlussgrund, da bei solchen Preisen oft ein großer Verhandlungsspielraum mit einkalkuliert wurde. Da erfahrungsgemäß zahlreiche Verhandlungen in letzter Minute scheitern können, ist es im Vorfeld wichtig, sich von der Qualität und Professionalität seiner „Fall-back-Options“ zu überzeugen. Das kann in der vorgeschalteten Suchphase durch ein Marktscreening, teilweise mit Fachdiskussionen und/oder ersten Vertragsdiskussionen, gewährleistet werden. Die Auswahl des richtigen Partners ist unter den übrig gebliebenen Alternativen dann meistens eine reine Preisentscheidung. Bis zum erfolgreichen Abschluss gibt es aber weitere Bottlenecks. Zu den kritischsten, speziell im asiatischen Raum, gehören der Know-how-Verlust und die Preisstabilität (vergleiche Abbildung). Hinzu kommt die trotz zahlreicher begonnener Reformen die Bürokratie. Die Weltbank hat in ihrer Studie „Doing Business in 2005“ einen durchschnittlichen Zeitraum von 229 Tagen für außergerichtliche Einigungen im Rahmen von Lieferabkommen errechnet. In Malaysia sind dies dagegen 300 Tage, in Thailand 390 Tage, in Vietnam 404 Tage, in Indonesien 570 Tage und in China immerhin noch 241 Tage. Es lohnt sich, viel Zeit in der gesamten Projektphase einzuplanen. Denn neben den oben genannten Erfolgsfaktoren gilt auch der Grundsatz, dass sich nachhaltige, mehrfache Verhandlungsrunden über Vertragsinhalte wie Zahlungs- und Lieferbedingungen, rechtliche Aspekte, Logistik oder Preise in Punkto Versorgungssicherheit, Qualitäts- und Preisstabilität auszahlen. Die Verhandlung des ganzen Pakets mit einem Anbieter kann dann zu einer Kostenoptimierung führen, wenn sämtliche Einzelbestandteile mit Präzision und Geduld gemeinsam diskutiert und endverhandelt worden sind. ☉

exist. On the other side quotations of 20 to 30 per cent over current price are not automatically reasons for excluding the supplier for those prices are often contain a big room to negotiate. Experiences show that a lot of negotiations can fail in the last minute, why it is of such importance to verify the quality and professionalism of the fall-back-options before starting the negotiation process. This can be ensured in the preliminary screening phase via a market screening partly with professional discussions and/or via first negotiations. The selection of the right partner is among the rest of the candidates mostly a decision based only on prices. Till the successful completion of the project further bottlenecks have to be kept in mind. Especially in Asia the loss of know-how and the price stability are the most critical (cf. to figure). Additionally and despite of recent reforms the bureaucracy has to be counted. The World Bank in its Study “Doing Business in 2005” calculated the average time of 229 days for an extrajudicial settlement within the scope of a supply agreement. In Malaysia it takes 300 days for example, in Thailand 390 days, in Vietnam 404 days, in Indonesia 570 days and in China anyhow 241 days. A high expenditure of time for the whole project is worthwhile. Because besides the success factors mentioned above, sustainable and multiple negotiations regarding contract details such as terms of payment, terms of delivery, legal issues, logistics and prices are profitable for supply, quality, and price stability. Negotiating the whole package with a supplier can yield into a cost optimization, if every single element is precisely and patiently discussed and negotiated. ☉

BOTTLENECK	POSSIBLE SOLUTIONS
Motivation	
Small order quantities are not interesting for identified short-list suppliers	- Presenting of mid- and long-term perspectives (e.g. future local production plan)
Quality of quotations	
Quotations are not clear and plausible — sometimes “trial and error” quotations	- Before RFQ: detailed explanation of drawings, specifications and materials; personal discussions with promising suppliers (no rash decisions)
Sample quality	
Good samples and good first parts do not guarantee a high and constant quality level — often manufactured with external know-how	- Identification of know-how-source for the samples production - Permanent quality control on site by local team
Price stability	
Unexpected rise of prices (e.g. 30 per cent) by supplier — without warning	- Sufficient knowledge of cost structure - Identification of reasons (capacity problems, cost problems, change of business scope etc.) - “Anchor clause” in supply contract, for early contract termination in case of unexpected price hikes
Authorization	
Sudden stop of negotiations in an early phase due to limited authorization of negotiation partner	- Verification of owner structure/ subsidiaries, chain of command (“transparency”) - Verification of authorization of counterpart for further meetings
Cancellation	
Loss of top 1 supplier shortly before planned start of production	Parallel negotiations with top 2/ top 3 suppliers as fall-back-options
Loss of Know-how/IP	
Copies of drawings/samples/serial production — sometimes slight technical changes	- Consideration of potential conflicts in the contract (exclusivity agreements, non-disclosure agreements) - Checking/authorization of contract by local lawyers - Start-up phase: only production of B-components (less IP know-how critical, e.g. “last generation”) - “Satellite Sourcing”: supply of non-integrated components, and final assembly in own facility

Software hilft bei Global Sourcing

Software Helps with Global Sourcing

„Geh nach China und du sparst 30 Prozent.“ So einfach lautet die Formel im Global Sourcing leider nicht.

Einkäufer müssen ihre Beschaffungsaktivitäten systematisch und auf der Grundlage objektiver Kostendaten bewerten. Die passende Software kann dabei helfen.

Der Druck, Beschaffungspreise zu senken, ist in den vergangenen Jahren angesichts der zunehmenden Globalisierung und fallender Umsatztrenditen rapide angestiegen. Der Einkauf ist daher ständig in der Pflicht, Kostensenkungspotenziale zu erkennen und auszunutzen. Viele Unternehmen versuchen auf den gestiegenen Kostendruck zu reagieren, indem sie Kostenvorteile des Weltmarktes gegenüber dem Heimatmarkt ausnutzen. Global Sourcing gewinnt daher zunehmend an Gewicht und wird häufig als einfacher Weg beschrieben, Einsparungen zu erzielen.

Entscheidungen sind meist nur aus dem Bauch heraus gefällt

In der Praxis werden Global-Sourcing-Entscheidungen häufig aus dem Bauch heraus gefällt. Nach dem Motto: „Geh nach China und du sparst 30 Prozent“. Viele derartiger Entscheidungen mussten allerdings im Rückblick als Misserfolg verbucht werden. Vorhandene Einsparpotenziale lassen sich nämlich erst dann ausnutzen, wenn Global-Sourcing-Aktivitäten aus der Perspektive des Total Cost of Ownership-Konzepts gefällt werden. Eine umfassende Bewertung war allerdings bislang nicht möglich, da dem Einkäufer keine ausreichend objektive Datenbasis zur Verfügung stand, die ihm detaillierte Informationen über die Kostentreiber weltweit bezogener Produkte liefern konnte.

Eine von der Kölner Unternehmensberatung costdata entwickelte Software

ermöglicht es dem Einkäufer, Kostentransparenz über Global-Sourcing-Entscheidungen zu bekommen. Die Software kalkuliert auf der Basis objektiver Fakten, wie sich die Kostentreiber eines Produktes beim Bezug aus einer Beschaffungsregion entwickeln. Zu den erfassten Daten von derzeit über 116 Beschaffungsregionen gehören unter anderem Löhne und Gehälter, Arbeitsplatzkosten wie Maschinen-, Raum-, Energie- und Instandhaltungskosten sowie differenzierte Gemeinkosten-Benchmarks.

Der Einkauf stützt seine Entscheidung über die Verlagerung eines Produktes meist nur auf die erzielbaren Ersparnisse im Bereich Löhne/Gehälter beziehungsweise Material. Die mit dem weltweiten Bezug verbundenen Transaktionskosten hingegen bleiben oft unberücksichtigt, da der Einkäufer diese vorher nicht quantifizieren kann. Als Transaktionskosten fallen Logistik-, Lagerhaltungs-, Abwicklungs-, Qualitäts- und Betreuungskosten an. Häufig überkompensiert die Summe der Transaktionskosten die durch Global Sourcing erzielbaren Ersparnisse.

Überlegt ein Einkäufer beispielsweise, ob er ein Produkt weiterhin aus Deutschland oder stattdessen aus Singapur beziehen soll, so kann er die Beschaffungskosten beider Bezugsalternativen mit der Software ermitteln. Hierzu ist es erforderlich, dass der Anwender einige Angaben zum eigenen Unternehmen, zum Beispiel der Branche, und dem zu beschaffenden Produkt, zum Beispiel die Qualitätsanforderung, in die Software eingibt und die Beschaffungsregion Singapur auswählt. Gestützt auf die vom Anwender eingegebenen und gespeicherten Daten berechnet die Software nun die Beschaffungskosten in Singapur im Vergleich zu Deutschland. ☉

WAGES IN THE ELECTROTECHNOLOGY SECTOR IN SINGAPORE (EUR/HOUR)

Wage category	Wage
Unskilled/inexperienced staff	2.47
Trained/experienced staff	5.90
Specialist with work experience	7.33
Foreman/employee with no work experience	9.01

“Go to China and you will save 30 per cent.” Unfortunately things are not that easy with Global Sourcing. Purchasers have to systematically evaluate their sourcing activities on the basis of objective cost data. Suitable software can be of help here.

The pressure to lower purchase prices has increased rapidly due to the increasing globalisation and due to falling profit margins in recent years. Therefore, purchasers are constantly obliged to identify and realise cost reduction potentials. Many companies try to react to this increased pressure by exploiting world market cost advantages in relation to the home market. Global sourcing is gaining importance and is often described as an easy way to realise quick savings.

Decisions are often based chiefly on feelings rather than facts

Global sourcing decisions in practice are often based on feelings rather than facts: “Go to China and you will save 30 per cent.” Many worldwide procurement decisions therefore had to be rated as a flop afterwards. However, existing cost reduction potentials can only be realized and exploited, if the purchaser is able to evaluate decisions with the concept of total cost of ownership (TCO). However, for the purchaser it was virtually impossible to evaluate global sourcing activities extensively and fact-based. However, for the purchaser such a thorough evaluation has been virtually impossible up to now, as there was no appropriate data base to containing the major cost drivers of worldwide procurement activities.

Software developed by the consulting company costdata enables the purchaser to have transparency about the costs of global sourcing. The software is based on objective data and calculates, how the cost drivers of a product change depending on the chosen procurement region. The software comprises data about salaries and wages, workstations such as machine, room, energy and maintenance costs as well as differentiated overhead cost benchmark-values. Buyers often base their decisions mainly on the expected savings in the area of wages/salaries or alternatively materials. The purchasing department often neglects or underestimates the accruing transaction costs, because it can not accurately quantify them. Transaction costs occur in the areas of logistics, stock-keeping, quality-control and supervision. The sum of the transaction costs often exceeds the potential savings of a global sourcing alternative, so that the neglecting of the transaction costs can cause severe losses.

Think of a purchaser who isn't sure whether to continue purchasing a product in Germany or to buy in Singapore. With the software the costs of both regions can be determined and compared within the shortest time. As a first step the user has to enter some information about his own company such as the branch and about some features about the product to be purchased such as quality requirements. Then he has to choose Singapore as the procurement region. Based on these data the software calculates the cost difference between Singapore and Germany. ☉

Asien: Veranstaltungen zur Außenwirtschaft

Asia: Foreign Trade Events

Starttermin	Endtermin	Ort	Thema	Veranstalter
01.11.06	05.11.06	Shanghai	Factory Automation ASIA / INTERKAMA ASIA 2006	ZVEI
01.11.06	04.11.06	Shanghai	DenTech China	Bundesmessebeteiligung
01.11.06	04.11.06	Peking	China Coal Expo	Bundesmessebeteiligung
01.11.06		Bangkok	Auto Components + Aftermarket	Sachsen
03.11.06	06.11.06	Taipei	Taipei International Travel Fair	Bundesmessebeteiligung
06.11.06	12.11.06	Chengdu	Asia-Invest EU-China Partenariat 2006	IHK GmbH
07.11.06	10.11.06	Peking	China Pharm - China International Pharmaceutical Industry Exhibition	Bundesmessebeteiligung
10.11.06		Heilbronn	Umgang mit chinesischen Kunden und Lieferanten: Erfolgreich ein- und verkaufen	IHK Heilbronn
11.11.06	16.11.06	Peking	Auto China 2006	Hessen
11.11.06	19.11.06	Shanghai, Peking	Unternehmerreise für Automobilzulieferer nach China	AHK
13.11.06	15.11.06	Shanghai	Paperworld China	Bundesmessebeteiligung
13.11.06		Bremen	German Indian Round Table / Indien Netzwerk Bremen	IHK Bremen
13.11.06	17.11.06	Kuching/Sarawak	AHK-Geschäftsreiseprogramm Malaysia	AHK
14.11.06		Lengerich	ExpertAsia: Indien	IHK Nord Westfalen Münster
14.11.06		Hamburg	Wirtschaftstag Taiwan	Ostasiatischer Verein
15.11.06		Braunschweig	Erfolg in China: So geht´s Beim Verkaufen - Einkaufen - Produzieren	IHK Braunschweig
15.11.06	18.11.06	Peking	Deutsch-Chinesische Kooperationsveranstaltung	AiF
15.11.06	17.11.06	Hongkong/SVR	COSMOPROF ASIA	Bundesmessebeteiligung
15.11.06	17.11.06	Tokyo	JAPAN HOME & BUILDING SHOW - International Building Materials & Interiors Show	Bundesmessebeteiligung
15.11.06		Nürnberg	Sprechttag Vietnam	IHK Nürnberg
16.11.06		Braunschweig	Erfolg in China: Managementstrategien erkennen und anwenden	IHK Braunschweig
18.11.06	27.11.06	Beijing	Auto China - International Automotive Industry Exhibition	NRW
18.11.06	25.11.06	Chennai, Pune, Delhi	Unternehmerreise nach Indien	Baden-Württemberg
19.11.06	25.11.06	New Delhi, Mumbai	Fact-Finding-Reise Indien	Baden-Württemberg
20.11.06		Schopfheim	Asien für Unternehmen: Boomender Markt oder Höhle des Löwen?	IHK Konstanz
20.11.06		Bremen	DCN Treffen	IHK Bremen
21.11.06	24.11.06	Shanghai	Bauma China - Internationale Fachmesse für Bau- und Baustoffmaschinen, Baugeräte	Bundesmessebeteiligung
21.11.06		Mannheim	Asienwoche 2006: Wirtschaftstag Indien	IHK Mannheim
21.11.06		Reutlingen	Wirtschaftstag Taiwan	IHK Reutlingen
22.11.06		München	Asien: Sicher für Geschäftskontakte	IHK München
22.11.06		Würzburg	VR China Ländersprechttag	IHK Würzburg
22.11.06		Heilbronn	Problemlösung im Chinageschäft	IHK Heilbronn
22.11.06		Ulm	Wirtschaftstag Indien	IHK Ulm
22.11.06	25.11.06	Kalkutta	IMME - International Mining and Machinery Exhibition	Bundesmessebeteiligung
22.11.06		Frankfurt (Main)	28. Außenwirtschaftskolloquium - "Indien - ein Subkontinent im Aufbruch"	ZVEI
22.11.06		Heidenheim	Asienwoche 2006: Taiwan	IHK Heidenheim
23.11.06		Konstanz	Markteintritt China - Abwicklung von Chinageschäften	IHK Konstanz

ARAIA GmbH

Theatinerstraße 14
 80333 Munich
 Germany
 Phone: +49 (0)89/5230-4130
 Fax: +49 (0)89/5230-4139



araia Kompass

Singapore - Key Sourcing Facts

Key Facts

- Capital:** Singapore
- Population:** 4.35 million
- Area:** 692.7 square kilometres (comparable with Hamburg)
- GDP share of export:** 223.2% (2004)
- Main industrial areas:** All over the Singapore island



Politics & Industry

Being a British colony since the 19th century, Singapore attained its internal autonomy in 1959, which led to state independence four years later. After being a member of the Malaysian Federation for two years, today's Republic of Singapore was finally established in 1965. Over the last 40 years, the island state became a trade centre and pivot point of South-eastern Asia. Political stability, progressive economic policy, high developed infrastructure, good educational system and beneficial position for international trade were the crucial factors for the enormous economic prosperity in the country. Singapore's successful free-market economy enjoys an open and non-corrupt environment, stable prices, and a per capita GDP equal to that of the big four Western European countries. After recovering from the financial crisis in 1997, the export-dependent economy was

again struck in 2001-03 by the global recession, by the downturn in the technology sector and by the SARS crisis. In 2004 the Singapore economy rebounded and grew by eight per cent, but slowed to 4,5 per cent in 2005. Further economic growth is expected as the government maintains tight fiscal policy, restrained expenditure and makes efforts to stimulate economic development.

Natural resources

Fish, deepwater ports

Core competences

Electronics, chemicals and biomedical products, financial and business services

Main export partners

Malaysia	18%
US	17%
Hong Kong	8%
Japan	7,5%
Taiwan	6%

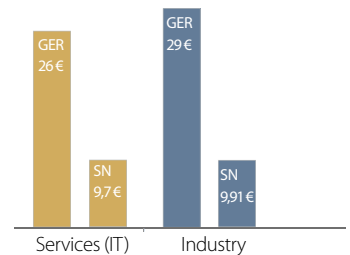
Infrastructure

- International airports: Changi
- Main harbour: Keppel harbour
- Very good infrastructure

Main industries

- Electronics, chemicals, financial services, oil drilling equipment, petroleum refining, rubber processing and rubber products, processed food and beverages, ship repair, entrepot trade, biotechnology

Salary per hour



- Wages/month 1,713 EUR
- Unemployment rate 3,2 per cent

Commodity	Technology	Competitive advantage/ disadvantage in EPM*	Relative EPM Savings potential (in %)
High precision machined metal parts	Turning Milling Grinding Cutting Bending	<ul style="list-style-type: none"> ➕ Strong raw material supply especially for non standard materials New and automated machinery Highly qualified staff Quality and experience ➖ Wages and machine costs 	
Design, fabrication and assembly of automation machinery	R&D Engineering Machining Assembly Inspection	<ul style="list-style-type: none"> ➕ Know-how, experience & IP protection Existing network of Asean and Chinese manufacturing resources Local resources for non standard treatments ➖ Higher cost than i.e. Malaysia 	
Electronics assembly (electronics manufacturing services)	PCB cutting, etching mounting assembling and testing Box build assembly	<ul style="list-style-type: none"> ➕ Possibility of medium to small volume manufacturing New and automated machinery equipment ➖ Wages For low and high volume China is more competitive 	
Engineering services	R&D Customized engineering Prototyping	<ul style="list-style-type: none"> ➕ Skilled staff Cultural understanding helps to work in international teams Know-how Knowledge of Asian market environment ➖ Compared to India, the wages are higher 	

* EPM: Emerging Procurement Markets, TPM: Traditional Procurement Markets

SWOT* Analysis India

Strengths

- Integrated mixture of East and West
- Excellent market for high skilled workers
- Education system
- English language knowledge as well as Mandarin, Malay and Hindi
- Political and legal framework
- Sourcing hub into China and Asean
- Infrastructure

Weakness

- Singapore is no classic LCC anymore
- Due to its limited size prices for land are comparably high
- High price for labour and indirect costs

Opportunities

- Usage of suppliers as a one stop full solution provider (first tier supplier which handles subcontracting in Asia)
- Usage of cultural roots for expanding LCC activities
- Product redesign to realize additional savings with same or even better function
- Usage of Singapore reputation to avoid weakening the sales

Threats

- Manufacturing industry partly moves to Asean (esp. Malaysia and Philippines) and China
- Market for qualified labour is getting smaller
- Overall price level still increases
- Even Singapore is very western and it is a must to follow basic rules of Asian business

ARAIA Compass India

Sourcing Process

- Full market transparency is possible
- Local experts need less time for identification of suppliers
- Mainly mid sized suppliers
- Experience with international request for information procedures, however supplier still need support
- Most companies (even small ones) have manufacturing sites in Asean and/or China

Tendering

- International standards and specifications are common
- No need of permanent local attendance
- Possibility of price reduction by redesign
- Quoted price is mainly reliable

Audit

- ISO standard is common
- Audit procedure is common and known
- For manufacturing approx 1/3 of the suppliers are on comparable level as western countries
- It is possible to visit two to three suppliers within one day

Cultural Insight

- Due to colonial history western behavior is common and language problems are moderate (only few older people can not speak English)
- Singapore is a integrated mixture of East (China, India, Malaysia ...) and West (Europe, Australia, USA ...)
- Linkage to origin roots should not be underestimated, the business behavior is more influenced by China than by Europe or USA

Global Procurement Consulting

Wilfried Krokowski
Executive Director
Haegerstieg 49
34346 Hann. Münden
Germany
Phone: +49 (0) 5541/31-220
Fax: +49 (0) 5541/31-231
krokowski@gps-logistics.com
www.gps-logistics.com



Die Integration eines asiatischen Lieferanten, von der ersten Anfrage bis zur kompletten Einbindung in die eigene Materialflussskette, ist zeitaufwendig. The integration of an Asian supplier from initial inquiry to full integration in one's own materials flow chain is time-consuming.

Lieferantenmanagement wird oft unterschätzt Supplier Management is often Underestimated

Article: Wilfried Krokowski Global Procurement Consulting

Internet-Recherchen im Vorfeld, dann einige Emails hin und her, vielleicht noch ein Besuch des ausgewählten Lieferanten in Asien, und schon kann die Bestellung erfolgen. Die erste Lieferung ist erfolgreich, warum soll das nicht so weitergehen – So stellen sich das nicht wenige Einkaufsabteilungen und Geschäftsführer in Europa vor. Doch mit der Endauswahl des Lieferanten fängt die Arbeit erst richtig an.

Lieferantenmanagement in Asien ist nicht einfach. Die Erfahrungen zeigen, dass die Auswahl und Qualifikation gemessen an der gesamten Betreuungszeit für einen Lieferanten gerade einmal 20 bis 25 Prozent ausmachen. Drei Viertel der Aufgaben und benötigten Zeit beziehen sich auf das Lieferantenmanagement. Den Lieferanten in seinen Prozessen zu unterstützen, das geplante Qualitätsniveau zu erreichen und dann vor allem die Performance zu halten sind die wesentlichen Aufgaben. Dazu ist eine qualifizierte Organisation vor Ort erforderlich.

Die Integration eines asiatischen Lieferanten, von der ersten Anfrage bis zur kompletten Einbindung in die eigene Materialflussskette, ist zeitaufwendig. Nicht selten gehen ein bis zwei Jahre ins Land, zumindest bei zeichnungsgebundenen Industrieteilen mit erhöhten Qualitätsanforderungen.

Viele Kostenbetrachtungen ignorieren diesen nicht unerheblichen Zeit- und Kostenaufwand. Übrigens ist dies in Europa nicht anders, nur spricht man darüber kaum noch. Es gilt als selbstverständlich, dass regelmäßige Lieferantenbesuche stattfinden und sich die Entwicklungs- und Qualitätssicherungsabteilung mehrfach im Jahr mit den Lieferanten an den Tisch setzt, um neue Projekte oder Problemfelder zu besprechen. In Asien ist dies nicht selbstverständlich. Jedes Gespräch und jede Reise wird kritisch hinterfragt. Denn das kostet Geld und bringt keine kurzfristige Einsparung. ☉

Some Internet research in the run-up, a few emails in both directions, maybe a visit to the selected supplier's location in Asia and out goes the first order to the new supplier. The first delivery is successful and why should it not go on like this – that's how quite a few purchasing departments and general managers imagine it to be. But the final decision on a supplier is only the first step before the real work starts.

Supplier management in Asia is not easy. Experience shows that selecting and qualifying a supplier amount to about 20 to 25 per cent of the total time spent with supplier maintenance. Three quarters of the tasks and required time are related to supplier management. The major tasks consist of supporting the supplier with their processes, achieving the desired quality level and, most of all, maintaining the performance. Therefore a qualified organisation on location is necessary.

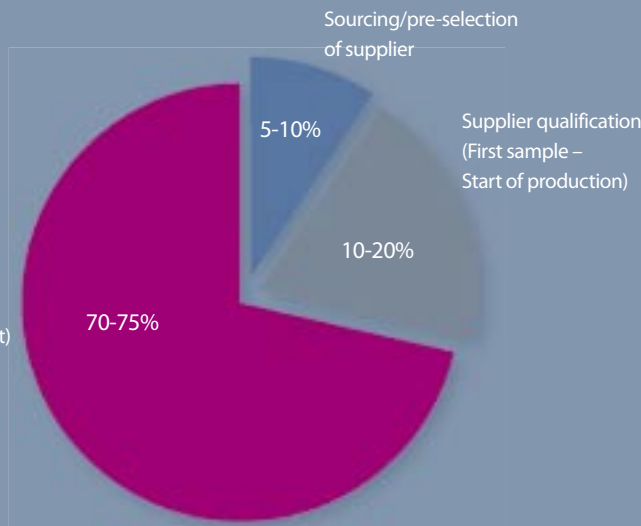
The integration of an Asian supplier from initial inquiry to full integration in one's own materials flow chain is time-consuming. Quite often it can take one to two years, at least with industry parts based on drawings in which the quality requirements are high.

Many cost scenarios simply ignore the fact that such processes cost time and money. This is by no means any different than in Europe but here it is hardly a discussion topic. It is regarded a matter of fact that regular supplier visits are necessary and that design and quality assurance departments meet with those of the supplier several times a year to discuss new projects or problem areas. In Asia this is not taken for granted. Every discussion and every travel is being scrutinised because they cost money and prevent short-term savings. ☉

PROCESS OF SUPPLIER DEVELOPMENT IN ASIA

(Time and Capacity spend)

Supplier development and supplier management (inclusive quality management)



Source: GPS

Drei Viertel der Aufgaben und benötigten Zeit beziehen sich auf das Lieferantenmanagement.

Three quarters of the tasks and required time are related to supplier management.

Partner



Klaus Lawory
Leiter Einkauf /Head of Purchasing
KIRCHHOFF Automotive
Attendorf/Iserlohn

„Die mittelständische KIRCHHOFF-Gruppe ist unter anderem ein Automobilzulieferer von Metallstrukturen. Die Internationalisierung und der Einkauf in Asien sind für uns von großer Bedeutung und wesentliche Bestandteile unserer Firmenstrategie. Ende 2004 haben wir uns in der Automotivesparte entschlossen, mit GPS gemeinsam den asiatischen Beschaffungsmarkt zu erschließen. Es war für uns eine große Hilfe, mit erfahrenen, lokalen Einkäufern und Ingenieuren die Gespräche mit den Lieferanten zu führen. Ferner hat uns GPS bei der Analyse und Auswahl unseres zukünftigen Produktionsstandorts im Reich der Mitte unterstützt. Auch in anderen Bereichen profitieren wir von der guten Zusammenarbeit innerhalb der GPS-Organisation.“

„The medium-sized KIRCHHOFF Group is a supplier of, among other products, metal structures for the automotive industry. Internationalisation and purchasing in Asia are of great relevance to us and constitute significant mainstays of our corporate strategy. In late 2004, our automotive division decided to develop the Asian procurement market together with GPS. For us it was a huge advantage to have all talks with the suppliers using the help of experienced local buyers and engineers. Furthermore, GPS supported us in analysing and selecting our future manufacturing site in China. Also in other areas we have benefited from good cooperation within the GPS organisation.“



Incoterms

local global

Die Incoterms, herausgegeben von der Internationalen Handelskammer (International Chamber of Commerce - ICC), Paris, sind Regeln für die Auslegung der handelsüblichen Vertragsformeln. Die zur Zeit geltenden Incoterms 2000 regeln einheitlich die Vertrags- und Lieferbedingungen für den Außenhandel und werden von den nationalen Gerichten anerkannt.

Sie haben jedoch keinen Gesetzesstatus, müssen also in den entsprechenden Vertrag aufgenommen werden. Wichtige Fragen im Außenhandel, wie zum Beispiel „Wer zahlt den Transport?“ oder „Wer trägt wann welches Risiko?“ können mit Hilfe der Incoterms geklärt werden. Sie sind unterteilt in C-, D-, E- und F-Klauseln. ☺

Incoterms are published by the International Chamber of Commerce (ICC) in Paris as directives for the interpretation of terms in commercial contracts. Incoterms 2000, the directives which are currently valid, govern the contract and delivery conditions for foreign trade and are accepted by national courts. However, they have no statutory status and should therefore be written

GRUPPE E ABHOLKLAUSEL	EXW	AB WERK	EX WORKS
Gruppe F Haupttransport vom Verkäufer nicht bezahlt	FCA FAS FOB	frei Frachtführer frei Längsseite Seeschiff frei an Bord	Free Carrier Free Alongside Ship Free On Board
Gruppe C Haupttransport vom Verkäufer bezahlt	CFR CIF CPT CIP	Kosten und Fracht Kosten, Versicherung und Fracht frachtfrei frachtfrei, versichert	Cost and Freight Cost, Insurance and Freight Carriage Paid To Carriage and Insurance Paid To
Gruppe D Ankunftsklauseln	DAF DES DEQ DDU DDP	geliefert Grenze geliefert ab Schiff geliefert ab Kai geliefert unverzollt geliefert verzollt	Delivered At Frontier Delivered Ex Ship Delivered Ex Quai Delivered Duty Unpaid Delivered Duty Paid

into a contract. Important questions on foreign trade, such as “Who pays the transport?” or “Who bears which

risk?” can be clarified with the help of Incoterms. They are sub-divided in C, D, E and F clauses. ☺

Einfuhrpreise Import Prices

Rohkupfer doppelt so teuer wie 2005 Raw Copper Prices Have Doubled since 2005

local global

Die Einfuhrpreise stiegen im August 2006 gegenüber dem Vorjahresmonat um 5,5 Prozent an. Gegenüber Juli 2006 legten sie um 0,2 Prozent zu. Das errechnete das Statistische Bundesamt, Wiesbaden, in seinem monatlich veröffentlichten Index der Außenhandelspreise

Auch im August 2006 seien – wie schon in den Vormonaten – die anhaltend teurer werdenden Nicht-Eisen-Metalle und deren Halbzeug (plus 53,4 Prozent gegenüber August 2005) sowie die Preissteigerungen bei Energie (plus 16,9 Prozent) die wesentlichen Ursachen für den Anstieg im Vorjahresvergleich gewesen. Bei den Nicht-Eisen-Metallen hätte sich vor allem Rohkupfer (plus 101,1 Pro-

zent) verteuert. Im Energiebereich hätte besonders für Erdgas mehr bezahlt werden müssen (plus 35,6 Prozent). Billiger als vor einem Jahr seien dagegen unter anderem elektronische Bauelemente (minus 19 Prozent und Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen (minus 19,6 Prozent) gewesen.

Gegenüber Juli 2006 stieg der Einfuhrpreisindex laut den Statistikern um 0,2 Prozent. Der Preisanstieg für Nicht-Eisen-Metalle und deren Halbzeug hätte sich im Vormonatsvergleich (plus ein Prozent nach plus vier Prozent im Juli und minus 4,3 Prozent im Juni 2006) verlangsamt. Rohaluminium und Rohkupfer seien gegenüber Juli 2006 billiger (minus zwei Prozent beziehungsweise minus 0,8 Prozent) geworden,

The import prices rose by 5.5 per cent in August 2006 compared with the corresponding month of the previous year. Compared with July 2006 they rose by 0.2 per cent. This is the information from the Federal Statistical Office in Wiesbaden in its monthly published index of foreign trade prices.

As in the previous months, in August 2006 also the continuing price increases for non-ferrous metals and corresponding semi-finished products (plus 53.4 per cent compared with August 2005) and energy (plus 16.9 per cent) had been the major cause for the annual increase. In the segment of non-ferrous metals, the most nota-

ble rise was for raw copper (plus 101.1 per cent). In the energy sector, natural gas prices had gone up particularly fast (plus 35.6 per cent). Electronic components (minus 19 per cent) and IT hardware and facilities (minus 19.6 per cent) were, among other things, cheaper than one year ago.

Compared with July 2006 the import price index rose by 0.2 per cent according to the statisticians. The price increase for non-ferrous metals and corresponding semi-finished products had slowed down compared with the previous month (plus one per cent following plus four per cent in July and minus 4.3 per cent in June 2006). Raw aluminium and raw copper had become cheaper compared with July

Einfuhrpreisindex *Index of Import Prices*

Source: Statistisches Bundesamt

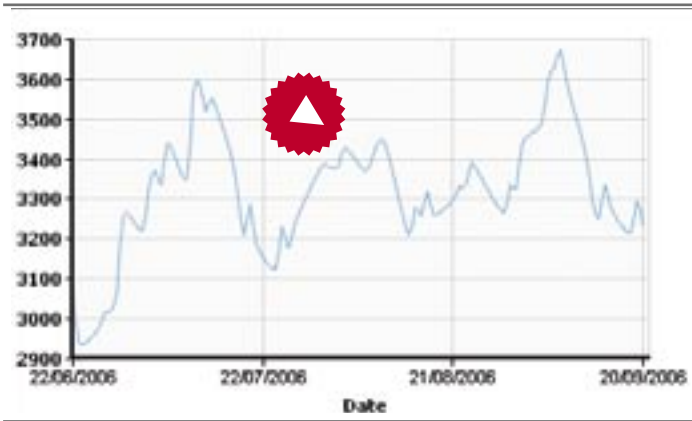


während insbesondere Silber zu höheren Preisen hätte eingekauft werden müssen (plus 5,3 Prozent). Rohölimporte hätten sich im Vormonatsvergleich um 0,8 Prozent verteuert, im Juli 2006 hätte der Anstieg wegen der Nahostkrise und drohender Hurrikane noch bei 6,5 Prozent gelegen. Die Preise für Motorenbenzin seien im August 2006 um 8,7 Prozent gesunken, nachdem sie im Vormonat noch um 6,6 Prozent angeiegen wären. ☉

2006 (minus two per cent and minus 0.8 per cent respectively) while particularly silver had become more expensive (plus 5.3 per cent). Crude oil import prices had increased by 0.8 per cent compared with the previous month, in July 2006 the increase had been 6.5 per cent due to Middle East crises and hurricane threats. Motor fuel prices had gone down by 8.7 per cent in August 2006 after rising by 6.6 per cent in the previous month. ☉

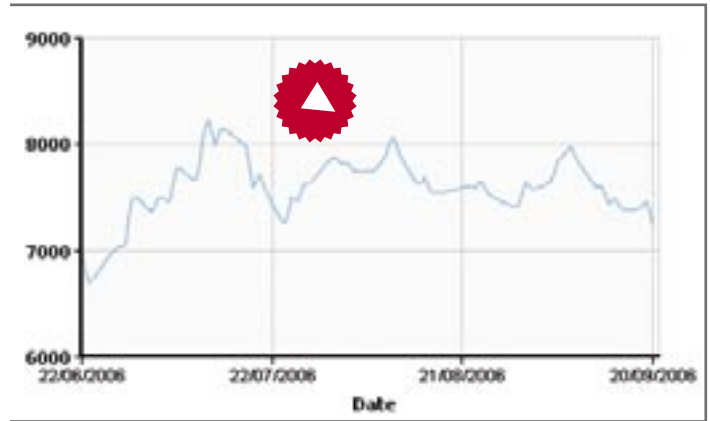
Zinc - Cash buyer (in USD/metric ton)

Source: LME



Copper - Cash buyer (in USD/metric ton)

Source: LME



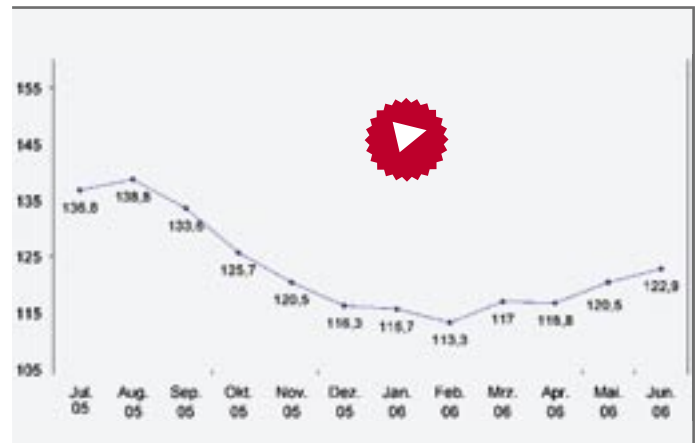
Asian Stainless Steel Price Index Cold Rolled Coil 304

Source: LME



Asian Carbon Steel Product Price Index Cold Rolled Coil

Source: LME



Messen in Asien: die kommenden Events

Exhibitions in Asia: the Upcoming Events

Datum	Land/Ort Titel	Datum	Land/Ort Titel
Nov 06	Pakistan/Karachi BuildPakistan - International Exhibition on Building Materials and Systems, Interiors, Construction Machinery	03.11.-06.11.06	Taiwan/Taipei Taipei International Travel Fair
Nov 06	China (VR)/Peking CIP - China International Packaging Technology Exhibition	07.11.-09.11.06	China (VR)/Kanton China COAT - China International Exhibition for Coatings, Printing Inks & Adhesives
Nov 06	China (VR)/Xiamen GARMENTEC CHINA - International Garment Machinery and Technology Exhibition for China	07.11.-10.11.06	China (VR)/Peking China Pharm - China International Pharmaceutical Industry Exhibition
Nov 06	Japan/Sapporo German Christmas Market Sapporo	07.11.-10.11.06	China (VR)/Peking Energy China Expo
Nov 06	China (VR)/Peking MeatExpo - International Meat Processing, Refrigerating Machinery, Technology and Products Exposition	07.11.-09.11.06	China (VR)/Hongkong/SVR Hong Kong Optical Fair
01.11.-03.11.06	Indien/Mumbai (Bombay) Annapoorna - World of Food India - Internationale Fachmesse für die Lebensmittel-Industrie	07.11.-10.11.06	China (VR)/Peking IPPE - International Petroleum, Gas and Petrochemical Exhibition
01.11.-05.11.06	China (VR)/Shanghai CIIF (SIF) - China International Industry Fair	07.11.-09.11.06	Vietnam/Hochiminh City MARITIME VIETNAM - International Exhibition and Conference on Maritime Industry
01.11.-04.11.06	China (VR)/Peking China Coal Expo	07.11.-09.11.06	Japan/Tokyo MICROMACHINE - International Trade Show for Micro/MEMS & Nano Technologies
01.11.-03.11.06	China (VR)/Shanghai Control CHINA	07.11.-09.11.06	China (VR)/Kanton SF CHINA - China International Exhibition for Surface Finishing & Coating Products
01.11.-04.11.06	Korea (Republik)/Daegu DAMEX - Daegu International Automatic Machinery & Tools Exhibition	07.11.-09.11.06	Indien/New Delhi World Wind Energy Conference & Exhibition
01.11.-04.11.06	China (VR)/Shanghai DenTech China - International Exhibition for the Dental Industry	08.11.-10.11.06	Indien/Mumbai (Bombay) INDIA CHEM - International Exhibition & Conference on Chemicals, Petrochemicals & Pharmaceuticals
01.11.-05.11.06	China (VR)/Shanghai ENERGY ASIA	08.11.-12.11.06	Thailand/Bangkok Thai HBS - Thailand Health and Beauty Show
01.11.-05.11.06	China (VR)/Shanghai Factory Automation ASIA & INTERKAMA ASIA	08.11.-10.11.06	Japan/Osaka ifia Osaka - Internationale Fachmesse und Konferenz für Nahrungsmittelingredienzen und Zusätze
01.11.-08.11.06	Japan/Tokyo JIMTOF - Japan International Machine Tool Fair	09.11.-13.11.06	China (VR)/Peking China International Jewellery Fair
01.11.-05.11.06	China (VR)/Shanghai METAL WORKING CHINA - International Metal Working Exhibition for China	09.11.-12.11.06	Korea (Republik)/Goyang/Seoul GSTAR - Korea Game Conference and Exhibition
02.11.-04.11.06	Singapur SFW Singapore Fashion Week - International Apparel & Fashion Exhibition	09.11.-12.11.06	Taiwan/Taipei MEDIPHAR - International Medical Equipment & Pharmaceuticals Show
02.11.-05.11.06	China (VR)/Dalian Senior Health & Lifestyle Expo	09.11.-12.11.06	Philippinen/Manila Phil Construct - International Trade Fair for Construction Machinery & Building Materials with Philippines Mega Infrastructure Show

Die Datenbank des Ausstellungs- und Messeausschusses der Deutschen Wirtschaft e.V. (AUMA) enthält mehr als 5.000 Profile internationaler Messeveranstaltungen. Der AUMA unterstützt damit Aussteller und Fachbesucher aus Deutschland. Detailinformationen unter www.auma.de.



The database of the Association of the German Trade Fair Industry contains more than 5,000 profiles of international exhibitions. It supports exhibitors and visitors from Germany. Find detailed information at www.auma.de.

13.11.-15.11.06	China (VR)/Shanghai Paperworld China	21.11.-24.11.06	China (VR)/Shanghai Bauma China - Internationale Fachmesse für Bau- und Baustoffmaschinen, Baufahrzeuge und Baugeräte
14.11.-27.11.06	Indien/New Delhi IITF - India International Trade Fair	22.11.-25.11.06	Japan/Tokyo IFFT - International Furniture Fair
14.11.-16.11.06	China (VR)/Kanton Lineapelle Asia	22.11.-25.11.06	Indien/Kalkutta IMME - International Mining and Machinery Exhibition
15.11.-17.11.06	China (VR)/Hongkong/SVR COSMOPROF ASIA	23.11.-25.11.06	Indien/Mumbai (Bombay) Dairy Universe India - Internationale Fachmesse zur Darstellung des Produkt-Lebenszyklus der Milchwirtschaft
15.11.-17.11.06	Japan/Tokyo HOSPEX JAPAN - International Healthcare Engineering Exhibition	23.11.-25.11.06	Indien/Mumbai (Bombay) International FoodTec India - International Exhibition and Conference for Food Processing and Packaging, Ingredients, Beverages, Cooling and Refrigeration
15.11.-17.11.06	China (VR)/Qingdao Interphex - The Specialised Show for Pharmaceutical Packaging and Processing Machinery	23.11.-25.11.06	Indien/Mumbai (Bombay) International PackTech India - International Exhibition on packaging, packaging machinery, ancillaries, food processing
15.11.-17.11.06	Japan/Tokyo HOME & BUILDING SHOW - International Building Materials & Interiors Show	23.11.-26.11.06	Thailand/Bangkok Metalex - International Machine Tools and Metalworking Machinery Trade Exhibition for Asia
15.11.-18.11.06	Philippinen/Manila Women's World - Jewelry & Watches, Fashion & Frills, Health & Fitness, Gifts & Houseware, Travel & Lifestyle	23.11.-26.11.06	Korea (Republik)/Seoul SIEMSTA - Seoul International Exhibition of Machinery, Science & Technology for Agriculture
16.11.-18.11.06	Indien/Bangalore ANALYTICA-ANACON - Internationale Fachmesse und Konferenz für analytische Instrumente, Biotechnologie, Labor-technik und Dienstleistungen	23.11.-25.11.06	Indien/Mumbai (Bombay) Sweet and Snack Factory India - Fachmesse für die Herstellung und Verarbeitung von Süßwaren und Backwaren
16.11.-19.11.06	Korea (Republik)/Busan BISFE - Busan International Seafood & Fisheries Expo	24.11.-26.11.06	Japan/Tokyo CLV Clean Life Vision 21
16.11.-19.11.06	China (VR)/Shanghai CITM - China International Travel Mart	26.11.-29.11.06	Korea (Republik)/Gwangju Gwangju Food - International Food Industry Fair
16.11.-18.11.06	Indien/Mumbai (Bombay) ENTECH INDIA - South Asia's Premier Exhibition & Conference on Environmental Technology & Renewable Energy	28.11.-01.12.06	China (VR)/Shanghai Bearing - International Bearing Industry Exhibition
16.11.-20.11.06	China (VR)/Shanghai Shanghai Art Fair	29.11.-30.11.06	China (VR)/Shanghai ChemSpec China
16.11.-18.11.06	Thailand/Bangkok WTEF - World Toilet Expo & Forum	29.11.-01.12.06	Japan/Yokohama ECOMA ECO - Trade Show for Manufacturing Industry Ecological Solutions
16.11.-18.11.06	Indien/Mumbai (Bombay) Wire & Cable India - Wire & Cable India	30.11.-02.12.06	China (VR)/Shanghai Automechanika Shanghai
18.11.-27.11.06	China (VR)/Peking Auto China - International Automotive Industry Exhibition	30.11.-03.12.06	Kambodscha/Phnom Penh Cambodia International Trade Fair - Exhibition on Mechanical Products, Industrial Equipment & Consumer Products
20.11.-22.11.06	China (VR)/Shanghai Tyres & Rubber China - International Exhibition on Tyres & Rubber Technology	30.11.-02.12.06	China (VR)/Shanghai FHC FOOD & HOTEL CHINA - International Hotel, Restaurant + Foodservice Exhibition
21.11.-27.11.06	China (VR)/Kanton Auto Guangzhou - Fachmesse für Automobilhersteller, -zulieferer, Personenkraftwagen und Nutzfahrzeuge		

Automobilbranche präsentiert sich auf deutschen Messen Automobile industry presentation at German exhibitions

Asiaten steuern nach Europa Asians on Target for Europe

Article: Thomas Kiefer

Die asiatische Automobilbranche steuert mit geballter Kraft Europa an. Nach japanischen und koreanischen drängen nun chinesische und indische Unternehmen auf den Weltmarkt. In Südostasien versuchen sich vor allem Thailand und Malaysia als Fertigungszentren zu etablieren. Auf den Branchenmessen im September waren die Newcomer zahlreich präsent.

Auf der „automechanika“ in Frankfurt wurde die Internationalisierung der Branche und die rasant zunehmende Bedeutung asiatischer Firmen besonders deutlich. Mit der „China Autoparts“ präsentierten sich in Düsseldorf die chinesischen Verbände. Die „IAA-Nutzfahrzeuge“ konzentrierte sich auf große Unternehmen. Und mit der „Internationalen Zuliefererbörse“ etabliert Volkswagen eine Veranstaltung, die über eine reine Hausmesse weit hinausgeht.

automechanika

Auf der „automechanika“ in Frankfurt prägten Aussteller aus Asien ganze Messehallen. Taiwan war mit 550 Ausstellern vertreten, unter den 4.500 Ausstellern der Messe hatte nur Deutschland eine noch höhere Beteiligung. Insgesamt sind in Taiwan 2.500 Autoteile-Hersteller beheimatet, von denen die meisten kleine oder mittelständische Unternehmen (KMU) sind. Die Exportrate liegt bei etwa 70 Prozent. Im Jahre 2005 waren die wichtigsten Produktkategorien für Taiwans Teileexport Reifen, Fahrzeugbeleuchtungen und Stoßstangen. Nun möchten die taiwanesischen Produzenten ihre Exporte nach Europa ausweiten.

Vom chinesischen Festland kamen 381 Unternehmen zur „automechanika“. Ergänzt wurde dieser Ansturm von 39 Fir-

men aus Hongkong. Der Trend ging zu hochwertigen Teilen, Design und forschungsintensiven Komponenten. Taiwanesische und chinesische Unternehmen suchen in Europa verstärkt Design- und Kooperationspartner. China produziert dieses Jahr voraussichtlich 5,9 Millionen Personenkraftwagen und überholt damit Deutschland als drittgrößten Autoproduzenten vor den USA und Japan. Aus Indien kamen 165 Unternehmen nach Frankfurt. Die indische Automobilbranche modernisiert sich schnell. Neben Gussteilen und einfacher Automobilelektrik bieten Zulieferer jetzt auch hochwertige Komponenten an.

Thailand präsentierte sich in Halle 6 mit einem Gemeinschaftsstand. Das Land möchte sich zum Zentrum der Automobilbranche Südostasiens entwickeln. Malaysia konzentrierte sich in Frankfurt auf Gummiteile und Komponenten. Aus Japan stellten lediglich 21 Unternehmen aus. Viele japanische Unternehmen sind in Europa bereits seit längerem präsent und sind mit ihrer Deutschlandvertretung auf der Messe. Aus Südkorea nahmen 88 Unternehmen an der „automechanika“ teil. Technologisch anspruchsvolle Teile aus Südkorea sind nicht nur für den europäischen Markt von Interesse. Sie werden zunehmend auch für Projekte europäischer Unternehmen in den boomenden Märkten Chinas und Indiens bezogen.

China Autoparts

Als Teil der Messe „China Sourcing“ fand in Düsseldorf die „China Autoparts“ statt. Während der Fachmesse fand eine Kooperationsbörse zur Förderung direkter Kontakte zwischen der europäischen und der chinesischen Automobilindustrie statt, an der etwa 400 Branchenvertreter teilnahmen. Daran nahmen mehr als 50 namhafte Au-

tomobilhersteller und -zulieferer teil. Die „China Autoparts“ unterscheidet sich als reine Einkaufsmesse von den großen Branchenveranstaltungen, bei denen es mehr um die Pflege von Kundenbeziehungen und Repräsentation, als um Neuaufträge geht.

IAA Nutzfahrzeuge

Asiatische Aussteller waren auf der „IAA Nutzfahrzeuge“ noch nicht in Massen zu sehen. Doch das Thema Asien beherrschte auch in Hannover viele Gespräche. Noch bieten asiatische Lkw-Hersteller in Europa nur kleinere Nutzfahrzeuge an. „Asiatische Hersteller werden auf den westeuropäischen Markt kommen. Warum sollte es in der Lkw-Branche anders sein als bei den Pkws?“, erklärte DaimlerChrysler-Nutzfahrzeugchef Andreas Renschler. „Ich erwarte, dass asiatische Anbieter bald auch Westeuropa ins Visier nehmen.“ „Die Frage ist nur, wann genau und wie stark“, prognostizierte Nutzfahrzeugeexpertin Julia Varesko von JP Morgan.

China stieß auch auf der „IAA Nutzfahrzeuge“ auf besonderes Interesse, jedoch hauptsächlich als Absatzmarkt. Doch dürfte sich das schnell ändern und chinesische Anbieter dürften in Europa bald eine große Rolle spielen. Besonders Interesse fand auch Indien. Über 40 deutsche Zulieferer engagieren sich seit Jahren erfolgreich auf dem Subkontinent. Das Geschäft mit den indischen Partnern wächst zweistellig, und der Export deutscher Teile aus Indien stieg allein im Jahr 2005 um mehr als 22 Prozent. „Indien ist einer der am schnellsten wachsenden Automobilmärkte. Seine wettbewerbsfähigen Kosten, die hohe technologische Kompetenz, gut ausgebildete Arbeitskräfte und ein stabiles Rechtssystem als verlässlicher Schutz von geistigem Eigentum verschaffen



dem Land ein enormes Erfolgspotenzial und machen es zu einem ernstzunehmenden globalen Wettbewerber“, sagt Bernd Gottschalk, Präsident des Verbandes der Automobilindustrie.

Internationale Zuliefererbörse

Mit der „Internationalen Zuliefererbörse“ etabliert sich eine an einen Konzern gebundene Messeform, die über eine reine Hausmesse hinausgeht. Vom 11. bis 13. Oktober 2006 treffen sich in Wolfsburg Branchenexperten und 580 Aussteller aus 21 Ländern. Partnerland ist China. Während der Messe findet ein deutsch-chinesischer Automobilzuliefererkongress mit 140 Teilnehmern statt, davon kommen mehr als die Hälfte aus China. Vorgesehen sind zudem 170 Fachvorträge. Drei Tagungen und Kongresse widmen sich der Lasertechnik, neuen Fahrassistenzsystemen und deutsch-chinesischen Lieferbeziehungen in der Autobranche. China ist zwar Schwerpunkt der Veranstaltung, aber auch koreanische Unternehmen haben sich angemeldet.

Die neue Messevielfalt macht die Auswahl etwas schwieriger, eröffnet aber Einkäufern neue Sourcing-Möglichkeiten. Die Veranstaltungen stehen in Konkurrenz miteinander, der Markt, die Aussteller, Besucher und Einkäufer entscheiden, welche Veranstaltung sich durchsetzt. ☉



© Messe Frankfurt

The Asian automobile industry is targeting Europe at full speed. In the wake of Japanese and Korean carmakers, now Chinese and Indian manufacturers join the crowd on the world market. In Southeast Asia especially Thailand and Malaysia strive to establish themselves as production hubs. The industry's trade fairs in September were teeming with newcomers.

At the "automechanika" in Frankfurt the internationalisation of the industry and the drastically increasing importance of Asian enterprises become clearly evident. In Düsseldorf, "China Autoparts" provided the stage for the Chinese associations. The "IAA Commercial Vehicles" focused on large companies. Volkswagen creates an event called "Internationale Zulieferbörse" which is much more than just an in-house exhibition.

automechanika

At the "automechanika" in Frankfurt exhibitors from Asia populated entire exhibition halls. Taiwan sent 550 exhibitors which was the second largest country participation among the 4,500 exhibitors after Germany. Altogether, Taiwan is home to 2,500 car parts manufacturers, of which most are small or medium-sized enterprises (SMEs). The

export rate is around 70 per cent. In 2005, the most important product categories for Taiwan's parts export trade were tyres, automotive lighting and bumpers. Now the Taiwanese producers want to expand their exports to Europe.

381 companies from mainland China visited the "automechanika". Another 39 companies based in Hong Kong completed the Chinese onrush. The tendency went towards high-quality parts, design and research-intensive components. Taiwanese and Chinese companies are increasingly looking for European partners in design and cooperation. China will manufacture an estimated 5.9 million passenger vehicles this year and overtake Germany as third-largest carmaker after the USA and Japan. India's contribution in Frankfurt consisted of 165 companies. The Indian car industry is amidst a rapid modernisation process. Beside cast parts and simple car electrics some suppliers now also offer premium-quality components.

Thailand showcased itself with a joint presentation in hall 6. The country's goal is to become the centre of Southeast Asia's automotive industry. Malaysia concentrated on rubber parts and components in Frankfurt. From Japan, only 21 companies joined the event. Many Japanese companies have been

in Europe for a long time now and sent their German representation to the fair. From South Korea, 88 companies took part in the "automechanika". Technologically challenging parts from South Korea are not only interesting for the European market. To an increasing extent these parts are used in European companies' projects in the booming Chinese and Indian markets.

China Autoparts

The "China Autoparts" was organised in Düsseldorf as part of "China Sourcing". During the trade fair a matchmaking event for the promotion of direct contacts between the European and the Chinese car industries took place which was visited by circa 400 industry representatives. More than 50 well-known car makers and suppliers were involved. The "China Autoparts" is intended for buyers only and distinguishes itself from the large industry events, which serve primarily for the maintenance of customer relationships and representation instead of obtaining new orders.

IAA Commercial Vehicles

Exhibitors from Asia were the exception rather than the rule at the "IAA Commercial Vehicles". But in Hanover, too, the subject of Asia dominated many conversations. So far Asian truck manufacturers offer only small commercial vehicles in Europe. "There will be manufacturers from Asia on the West European market in the future. Why would trucks be any different than cars?", declares Daimler-Chrysler Head of Commercial Vehicles Andreas Renschler. "My guess is that Asian suppliers will soon be targeting Western Europe." "The question is just the point in time and the effort," forecasts commercial vehicles expert Julia Varesko from JP Morgan.

At the "IAA Commercial Vehicles", China was of special interest, too, but mainly as a sales market. But this scenario might change quickly and Chinese manufacturers are set to play an important role in Europe soon. Also India attracted special attention. More than 40 German suppliers have been successfully active on the subcontinent for years. The business with partners

from India grows at double-digit rates and the export of German parts out of India increased by more than 22 per cent in 2005 alone. "India is one of the fastest growing automobile markets. Competitive costs, high technological competence, well-educated workers and a stable legal system for the reliable protection of intellectual property provide the country with an enormous potential for success and render it a serious global contender", says Bernd Gottschalk, President of the German Association of the Automotive Industry.

Internationale Zulieferbörse

Although the "International Suppliers Fair" has close ties to a car group, an event has been established which is much more than just an in-house exhibition. From 11 to 13 October, 2006, industry experts and 580 exhibitors from 21 countries meet in Wolfsburg. The partner country will be China. During the exhibition, a German-Chinese automotive suppliers congress will take place with 140 participants of which more than half come from China. The agenda provides for 170 technical lectures. Three conferences and congresses will address laser technology, new driver assistance systems and German-Chinese supply relationships in the car industry. Although China will be the focus of the event; however Korean companies have also registered for participation.

The new diversity of trade fairs will make the choice slightly more difficult but opens up new sourcing opportunities for buyers. The events are competing with each other, and the market, exhibitors, visitors and buyers will decide which event will prevail. ☉

Schwerpunkt liegt auf China-Dienstleistungen Focus on China services

World SME Expo und Innovation & Design Expo 2006

World SME Expo and Innovation & Design Expo 2006

Der Hong Kong Trade Development Council (HKTDC) führt vom **29. November bis 1. Dezember 2006** die „World SME Expo 2006“ in **Hongkong** durch. Die Messe richtet sich an kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), die den Sprung in internationale Märkte wagen möchten. Nach Angaben des HKTDC ist sie weltweit die größte Plattform für öffentliche und private Anbieter von Dienstleistungen für KMU aller Branchen. Auf 12.000 Quadratmeter reiche das Angebot von Rechtsberatung über Logistik bis hin zur Telekommunikation und bietet so einen breit gefassten Rahmen zum Networking und Austausch von Marktinformationen. Ein Schwerpunkt läge dabei auf der Region Asien und insbesondere China. Außenhandelsgesellschaften mehrerer

chinesischer Provinzen und Großstädte würden über Geschäftsbedingungen sowie konkrete Investitionsmöglichkeiten und Kooperationsprojekte informieren. Eine Gesprächsrunde mit Vertretern chinesischer staatlicher Organe, Marktseminare und ein internationales Wirtschaftsforum seien als Rahmenprogramm vorgesehen.

Technologische Innovationen, Erfindungen sowie kreative Design- und Produktideen stehen im Mittelpunkt der parallel stattfindenden „Innovation & Design Expo 2006“. Hier präsentieren Unternehmen unter anderem Biotechnologie, Design, Elektroniktechnologie, Nanotechnologie, Computersysteme und –technologie für den Fertigungsprozess sowie branchenspezifische Dienstleistungen. ☉

The Hong Kong Trade Development Council (HKTDC) organises the “World SME Expo 2006” from **29 November to 1 December, 2006** in **Hong Kong**. The exhibition was directed at small and medium-sized enterprises (SMEs), which are determined to go international. According to the HKTDC, it is the largest platform for public and private service providers for SMEs of all industry sectors. On 12,000 square metres the offering ranges from legal advice to logistics to telecommunications and provides a suitable environment for networking and the exchange of market information. The focus was on the Asian region and especially on China. Foreign trade associations of several Chinese provinces and large cities were to inform about

business conditions as well as specific investment opportunities and cooperation projects. A round-table discussion with representatives of Chinese public agencies, market seminars and an international business forum were to provide the framework programme.

Technological innovations, inventions as well as creative design and product ideas are the main attractions of the “Innovation & Design Expo 2006”, taking place at the same time. This is the place for companies presenting biotechnology, design, electronics, nanotechnology, computer systems and technology for manufacturing processes as well as industry-specific services. ☉

ALUCAST 2006 and ALEX 2006

Beschaffung von Gussteilen und Extrudaten

Sourcing Castings and Extruded Products

Die Aluminium Caster's Association of India (ALUCAST) veranstaltet vom **2. bis 5. November 2006** in **Goa** die ALUCAST 2006, Konferenz und Ausstellung zu Aluminiumdruckgusstechnologie, sowie die ALEX 2006, Konferenz und Ausstellung zu Aluminiumstrangusstechnologie. Nach Angaben der ALUCAST nimmt die Bedeutung von Aluminium für industrielle Anwendungen weltweit zu. Bei den Haushaltsgeräten, in der Baubranche, bei Elektronik und Automobilen sowie in der Logistik erhöhe sich der Einsatz von Aluminium stark. Etwa 125 indische und internationale Unternehmen werden voraussichtlich

ihre Produkte auf dem 3.500 Quadratmeter großen Ausstellungsgelände zeigen. Technische Publikationen werden während der Konferenzen durch etwa fünfzig Autoren und Experten aus Europa, Asien und Australien vertreten sein. Das Event solle als Treffpunkt der Gießerei- und Strangpressindustrie, der Hersteller von Gießbereichemikalien sowie der Anwender von Gussprodukten dienen. Dadurch gebe es hier ausgezeichnete Möglichkeiten für Beschaffungsagenten zur Kontaktaufnahme mit potenziellen Lieferanten und Exporteuren von Gießerei- und Extrusionsprodukten. ☉

The Aluminium Caster's Association of India (ALUCAST) organises from **2 to 5 November 2006** in **Goa** the ALUCAST 2006, Conference & Exhibition on Aluminium Diecasting Technology, and the ALEX 2006, Conference & Exhibition on Aluminium Extrusion Technology. According to ALUCAST, the importance of the aluminium is growing widely for industrial applications. In the fields of domestic appliances, construction, electronics, automobiles and transport industry the use of aluminium would highly increase. About 125 Indian and international companies are expected to showcase

its products in the exhibition area of circa 3,500 square metres. Technical papers would be presented during the conferences by about fifty authors and experts from Europe, Asia and Australia.

The event would be a meeting ground for the foundry industry, extrusion industry, manufacturers of foundry chemicals and users of castings. Thus, it would present a great opportunity for sourcing agents to establish contacts with potential suppliers and exporters of castings and extruded products. ☉

IKT-Community trifft sich in Hongkong

ICT Community to Gather in Hong Kong

Unter dem Thema „Living the Digital World“ untersucht die ITU Telecom World 2006 das Konzept der gemeinsam genutzten digitalen Ressourcen für den Zugang zur gigantischen Fülle an Wissen, Kultur, Bildung und Lernen in der Welt. Die International Telecommunication Union (ITU) veranstaltet ihr wichtigstes Networking-Event zum ersten Mal nicht am angestammten Platz in Genf. Vom **4. bis 8. Dezember 2006** kommen die größten Unternehmen der Informations- und Kommunikationstechnologiebranche (ITK-Branche) in **Hongkong** zusammen, um über neue Denkweisen und Ideen zum zukünftigen Wachstum der IKT zu sprechen. Nach Angaben der ITU umfasst die Veranstaltung eine Ausstellung, einen Business Networking Hub, ein Content Forum, ein Symposium zum Thema Entwicklung der Telekommunikation sowie eine ganze Reihe von Events und Gelegenheiten zum Networking. „Die IKT-Industrie brummt heutzutage vor Potenzial – was auch auf das gesunde Wachstum in Bereichen wie Breitband oder Wireless sowie auf das Aufkommen neuer Märkte wie China und Indien zurückzuführen ist“, sagt Yoshio Utsumi, Generalsekretär der ITU. „Diese spannenden Aussichten haben ein äußerst positives Branchenklima erzeugt, was unsere Veranstaltung zeigt.“ Ihre Teilnahme angekündigt haben mehr als 600 Aussteller aus allen Teilen der Welt, zu denen sich bis zu 50.000 Besucher aus über 160 Ländern gesellen werden. ☉

Under the theme “Living the Digital World” the ITU Telecom World 2006 will explore of the concept of shared digital resources for access to the vast wealth of the world’s knowledge, culture, education and learning. The International Telecommunication Union (ITU) for the first time holds its key networking event away from its traditional home in Geneva. From **4 to 8 December 2006** the world’s major information and communication technology (ICT) companies come together in **Hong Kong** to discuss new thinking and ideas for the future growth of ICT. According to ITU, the event encompasses an exhibition, a business networking hub, a content forum, a telecommunication development symposium plus a host of networking opportunities and events. “Today’s ICT industry is brimming with potential – helped by a healthy growth in sectors such as broadband or wireless, and the emergence of burgeoning new markets such as China and India”, says Yoshio Utsumi, ITU Secretary-General. “These exciting prospects have created a very positive industry climate in which to hold our event.” Some 600 exhibitors from across the world are expected to take part along with up to 50.000 trade visitors from some 160 countries. ☉


ETH

 Eidgenössische Technische Hochschule Zürich
 Swiss Federal Institute of Technology Zurich

Swiss Procurement Forum

Ringvorlesung ETH/SVME

Beschaffung und Produktion im Dreieck Schweiz, Osteuropa und Südostasien

An neun Abendveranstaltungen vermitteln u.a. folgende hochkarätige Referenten aus Wirtschaft und Wissenschaft die neuesten Erkenntnisse:

- Jasmin Staiblin, Vorsitzende GL, ABB Schweiz
- Prof. Dr. Roman Boutellier, ETH Zürich
- Dr. Alfred Markwalder, Rüstungschef, armasuisse

Themenauswahl

- Transfer von Einkaufsprozessen nach China – Erfahrungen, Fallstricke, Best Practice
- Produktion und Sourcing in China
- Wachstumsmarkt Osteuropa
- Managen kultureller Unterschiede in China
- Beschaffungslogistik in globalen Supply Chain-Netzwerken: Fernost, China, Indien
- Go East – Produzieren im Verbund
- Erschliessung von Schlüsselmärkten durch Globalisierung der Wertschöpfung
- Erfolgreich Verhandeln in Extremsituationen

Datum, Zeit und Ort

24. Oktober 2006 – 23. Januar 2007
 jeweils am Dienstag, 18.15 – 19.45 Uhr
 ETH Hauptgebäude, Rämistrasse 101, Zürich
 Preis für SVME-Mitglieder CHF 450 (andere CHF 580)

Weitere Informationen und Anmeldung

SVME – Schweiz. Verband für Materialwirtschaft und Einkauf, Laurenzenvorstadt 90, CH-5000 Aarau
 Telefon +41 (0)62 837 57 00, svme@svme.ch
www.svme.ch



Beschaffungsmarkt Indien

local global

Indien ist aufgrund seines großen Absatz- und Beschaffungsmarktes, dem hohen Bildungsniveau und der Sprachkenntnisse der Menschen, der politischen Stabilität, der Rechtssicherheit und des Eifers der jungen Generation von höchstem Interesse für westliche Konzerne und Investoren. Das teilt der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich (BMÖ) mit und veranstaltet zusammen mit Global Procurement Services (GPS), Hann. Münden, und dem Centrum für Supply Management GmbH, Estenfeld, am **31. Oktober 2006** den Kongress „Beschaffungsmarkt Indien“ in **Wien**. Ziel

sei es, kompetente, umfassende und aktuelle Informationen über Indien als Beschaffungsmarkt und Produktionsstandort praxisorientiert zu vermitteln. Best-Practice-Berichte von Unternehmen, die bereits mit Lieferanten aus Indien erfolgreich zusammenarbeiten, sollen zusätzlich wertvolle Anregungen geben. Insbesondere mittelständische Unternehmen würden erfahren, ob, für welche Materialien und Leistungen und ab welchem Volumen sich Beschaffung in Indien lohnt. Die Teilnahmegebühr beträgt 645 EUR für Mitglieder des BMÖ, Nichtmitglieder zahlen 695 EUR. Eine Unternehmerreise nach Indien mit ei-

Kontakt

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich (BMÖ), Wien
Tanja Rosenberger
Telefon: +43 (0)1/3679352

nem individuell auf die Bedürfnisse der Teilnehmer abgestimmten Besuchsprogramm vom **18. bis 24. November 2006** rundet das Angebot zum Thema ab. Besucht werden Firmen in den aufstrebenden Industrieregionen Mumbai, Delhi und Chennai sowie je nach Standort der von den Teilnehmern ausgewählten Lieferanten weitere Städte. ☉

Geschäfte und Verhandlungen in Indien

local global

Für die kommenden Jahre strebt Indien ein Wirtschaftswachstum von jährlich sieben bis acht Prozent an. Experten halten eine Verdoppelung des Handelsvolumens in den nächsten sechs bis sieben Jahren für realistisch. Wie Unternehmen in dem aufstrebenden Industrieland investieren und Geschäftsbeziehungen auf- und ausbauen können, das ist Thema des von der Management Forum Starnberg GmbH am **11. Dezember 2006** in **Frankfurt am Main** und am **8. Februar 2007** in **München** veranstalteten Seminars „Erfolgreiche Geschäftstätig-

keit in Indien“. Diskutiert werden die Chancen und Risiken für deutsche Firmen sowie Markteintrittsstrategien und Möglichkeiten der Geschäftstätigkeit. Die Teilnehmer lernen, wie Joint Ventures mit indischen Unternehmen geplant und vorbereitet werden und wie erfolgreiches Personalmanagement zu gestalten ist. Ein Überblick über die wichtigsten wirtschaftlichen Eckdaten und rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen runden das Angebot ab. Jeweils am Folgetag steht die Verhandlungsführung in Indien im Vordergrund.

Kontakt

Management Forum Starnberg GmbH
Till Grusche
Telefon: 08151/2719-37
Telefax: 08151/2719-19
till.grusche@management-forum.de

„Erfolgreiche Verhandlungsführung in Indien“ ist der Titel eines Seminars, das gezielt auf Verhandlungsstrategien und Kommunikationsstile indischer Verhandlungspartner vorbereiten soll. ☉

Technologiepartnerschaft mit Korea

local global

Korea belegt bei Bio- und Nanotechnologie weltweit Platz fünf was die Anzahl der Unternehmen und privaten Investitionen angeht. Nach Angaben des Ostasiatischen Vereins e.V. (OAV), Hamburg, hat sich die Anzahl und der Spezialisierungsgrad der in Europa und den USA angemeldeten Patente koreanischer Unternehmen in den vergangenen Jahren stark erhöht. Die Bereitschaft, mit ausländischen Partnern

zusammenzuarbeiten, sei hoch, Fördermaßnahmen der Regierung stünden auch ausländischen Investoren offen. Um deutschen Unternehmen den Markteintritt zu ebnet, veranstaltet der OAV vom **4. bis 9. Dezember 2006** eine Unternehmerreise. Neben Kontaktbörsen in **Seoul** und in der **Provinz Kyungnam**, dem industriellen Zentrum im Südosten des Landes, beinhaltet das Programm Gespräche mit

Kontakt

Ostasiatischer Verein e.V.
Hamburg
Ruth Schneider
Telefon: 040/357559-15
schneider@oav.de

Vertretern von Instituten und Verbänden sowie Besuche bei Firmen und in einem Forschungszentrum. ☉

Arbeitskreis Asia-Sourcing

Wie bekomme ich auch für kleine Lose Angebote? Kann ich chinesische Lieferanten nach denselben Gesichtspunkten bewerten wie westeuropäische? Wie kann ich die Abwanderung meiner chinesischen Einkäufer verhindern? Fragen wie diese stellen sich Einkäufer bei der Beschaffung in China – egal ob für die Produktion vor Ort oder in Westeuropa eingekauft werden soll. Um Einkäufern Zugang zum Erfahrungsschatz ihrer Kollegen zu ermöglichen, entstand im Mai 2005 der Arbeitskreis „China-Sourcing“, der vom Centrum für Supply Management (CFSM), Estenfeld, organisiert wird. 15 mittelständische Unternehmen trafen sich regelmäßig über einen Zeitraum von einem Jahr, um die Probleme des Einkaufs im Reich der Mitte zu erörtern. Die sektorübergreifende Zusammensetzung stellte dabei den Schlüssel zum Erfolg dar.

Als ein Vorteil des Arbeitskreises erwies sich für Jörg Stolz, Einkaufsleiter Reifenhäuser Extrusion GmbH & Co. KG, Troisdorf, dass durch den intensiven Erfahrungsaustausch die Gefahr kostspieliger Anfangsfehler deutlich reduziert werden konnte. Auch Stephan Waffler von der Maschinenfabrik Rheinhausen GmbH, Regensburg, zieht ein positives Resümee: „Es entstanden gute Kontakte zu Einkäufern mit vergleichbarer Ausgangsbasis und Zielsetzung. Dadurch war es möglich, sich über Strategien und Erfahrungen auszutauschen.“

Ab **November 2006** soll dieses Netzwerk ausgebaut werden. Das CFSM initiiert in **Würzburg** einen neuen Arbeitskreis unter dem Titel „Asia-Sourcing“. Der Fokus liegt weiterhin auf China, jedoch werden auch andere asiatische Länder wie Indien, Singapur oder Thailand mit einbezogen. ☉

Kontakt

Centrum für Supply Management (CFSM), Estenfeld
Holger Müller
Telefon: 0351/81066-38
Telefax: 0351/81066-37
holger.mueller@uni-wuerzburg.de
www.supply-markets.com



Erfolg in China hat ein Zuhause

Das German Centre ist Ihr Stück Deutschland in Shanghai. In der großzügigen Anlage mit Atrium, Büroflügeln und Apartmentgebäude, umgeben von viel Grün, vereinen sich Arbeiten, Wohnen und Freizeit. Das Areal liegt im Zhangjiang Hi-Tech Park in Pudong. Die Metro und das neue Messezentrum SNIEC sind ganz in der Nähe. Die 33.000 m² Büro- und Ausstellungsflächen – gebaut im Grade A-Standard – sind flexibel nutzbar. Sie mieten Einheiten schon ab 29 m² netto. Ein Business Centre und professionelle Infrastruktur runden das Angebot für Sie ab. Im 11.000 m² großen Apartmentgebäude bieten wir Ihnen zusätzlich komfortable Wohnungen sowie hochwertige Club- und Freizeiteinrichtungen.

www.germancentreshanghai.com – einfach ankommen, auspacken und loslegen.



GERMAN CENTRE
FOR INDUSTRY AND TRADE

SHANGHAI

GANZ ENTSPANNNT BEIM CHINA VERSAND

**BEST
LOGISTICS
PROVIDER
CHINA 2005**

Das macht auch Ihre China-Logistik so entspannt: Ein Team von über 4.500 Mitarbeitern in 79 Niederlassungen vor Ort. Mehr als 18 Jahre Logistik-Erfahrung und zwei eigene Jumbos, die Ihr Geschäft tagtäglich mit China verbinden. – Und die Ehre, zum besten Logistiker des Landes gewählt worden zu sein!



IT'S OUR BUSINESS
TO DELIVER YOURS.
www.tnt.de

