

# Einkauf von Gussteilen in China

## Erfolgreiche Guss-Beschaffung im größten Guss-Markt der Welt – Chancen und Risiken

### Die Themen im Überblick:

#### Überblick über den chinesischen Gießereimarkt

- ◆ Stärken & Schwächen

#### Guss Beschaffung in China – intelligente Abwicklung

- ◆ Motivationen für Guss made in China & besondere Rahmenbedingungen

#### Sourcing – wie finde ich chinesische Gießereien?

- ◆ Bewertung, Prüfung & Auswahl der „richtigen“ Gießerei

#### Qualitätsmanagement und Normen im chinesischen Gießereibereich

- ◆ Kulturelle Unterschiede & Einflussmöglichkeiten

#### Preis-Situation: Einsparungen realisieren und optimieren

- ◆ Kosten senken, Lieferzeiten verkürzen & Versorgung sichern

#### Vertragsabschlüsse mit chinesischen Gießereien

- ◆ Steuerungsmöglichkeiten, Tipps & Tricks

### Ihre Vorteile:

- ◆ Know-how zur optimalen Beschaffungsmarktrecherche
- ◆ Praxisnah durch Case Study zur erfolgreichen Abwicklung
- ◆ Kulturelle Unterschiede, Dos & Dont's

### Ihre Experten:



Birger Vinck  
**Vinck's Agency for  
Consulting and Trading**



Axel Lochbaum  
**L'Orange GmbH**

### Das sagen begeisterte Teilnehmer unserer China-Seminare:

- ◆ „*Sehr gute Koordination und Präsentationstechniken inklusive Praxisbeispielen.*“ J. Reiningger, Schaeffler Technologies AG & Co. KG
- ◆ „*Hoher Informationsgehalt in sehr verständlicher Form, für die kurze Zeit, vermittelt. Erzeugung eines klaren Bildes.*“ F.-U. Stark, VacuTec Meßtechnik GmbH

**Das Bankett in China: To Dos, Sitzordnung bei  
Geschäftssessen, Tabus**

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

**2. und 3. Juli 2012 in Köln**

**30. und 31. Juli 2012 in München**

**6. und 7. September 2012 in Frankfurt/M.**

Medienpartner:



  
**MANAGEMENT CIRCLE**®  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

**Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700**

## Das A und O der erfolgreichen Guss-Beschaffung in China



Ihre Seminarleiter:  
Birger Vinck, Geschäftsführer, **Vinck's Agency for Consulting and Trading**, Essen und China

### Herzlich willkommen!

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Vorstellungsrunde
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

### China heute und ein Ausblick auf die Zukunft

- Die wirtschaftliche Entwicklung
- Die wichtigsten Industriebranchen
- Staatliche Lenkungsmaßnahmen
- Nicht-tarifäre Handelshemmnisse in China

### Status Quo des chinesischen Gießereimarktes

- Status Quo
- Gussproduktion und Aufteilung
- Die wichtigsten chinesischen Guss-Exporterzeugnisse
- Zukünftige Veränderungen

### Das Bankett in China

- To Dos
- Sitzordnung bei Geschäftsessen
- Tabus



Beim gemeinsamen chinesischen Business Lunch werden Sie mit den für das China-Geschäft so wichtigen Tischsitten aktiv vertraut gemacht.

### Guss-Beschaffung in China – intelligente Abwicklung

- Beispiele für Guss-Anwendungen
- Besondere Motivationen für die Guss-Beschaffung in China
- Rohguss und/oder Bearbeitung?
- Außenhandel und einige Besonderheiten
- VAT-Refunds
- Tipps für die erfolgreiche China-Beschaffung

### Logistik in China

- Die chinesische Transportsituation
- Transport- und Frachtzeiten
- Logistikanbieter: wichtige Kriterien für die richtige Auswahl

### Überblick und Einschätzung chinesischer Gießereien:

- Unterschiede staatliche und private Gießereien
- Handformguss
- Maschinenguss
- Feinguss
- Druckguss

### Sourcing – wie finde ich chinesische Gießereien?

- Interessante Regionen
- Messen
- Weitere Sourcingtools
- Geschäftspartner intelligent einsetzen

### Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und Teilnehmern!

### Seminarzeiten

Am 1. Seminartag: Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen ab 8.15 Uhr

	Beginn des Intensiv-Seminars	Business-Lunch	Ende des Intensiv-Seminars
1. Seminartag	9.30 Uhr	12.30-14.30 Uhr	ca. 18.30 Uhr
2. Seminartag	8.30 Uhr	12.30-13.30 Uhr	ca. 17.30 Uhr

Am Vor- und Nachmittag sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern vorgesehen.

### Die Risiken als Chancen verstehen:

- ◆ **Der chinesische Gießereimarkt ist sehr intransparent:** Erfahren Sie, wie Sie gute Gießereien identifizieren und qualifizieren, um erfolgreich in China einzukaufen.
- ◆ **Der Unterschied zwischen guten und schlechten Gießereien ist extrem groß:** Erfahren Sie, wie Sie „Ihre“ Gießerei richtig auswählen.

# Tipps und Tricks für den Gusseinkauf

Ihr Seminarleiter:  
Birger Vinck

### Es geht weiter!

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Überleitung zu den Themen des zweiten Seminartages

### Qualitätsmanagement und Normen im chinesischen Gießereibereich

- Guobiaos – chinesische Normen und Standards
- Kulturelle Unterschiede im Qualitätsmanagement
- Ausstattung der Gießereien
- Einflussmöglichkeiten beim Qualitätsmanagement

### Sinospezifische Bewertung Ihrer chinesischen Gießereien

- Bedeutung der Geschäftslizenz
- Bewertung nach Soft-Netzwerkinformationen
- Vor- und Nachteile klassischer Unternehmensauskünfte
- Risikobewertung – typische China-Risiken
- Audits und die richtige Diagnose-Erstellung

### Case Study – Beispiel für ein erfolgreiches China-Guss-Beschaffungsprojekt

- Ausgangslage und Zielsetzung
- Die Phasen der Beschaffungsmarktforschung
- Ergebnisse



### Guss-Einkauf in China

- Strategische Gründe für den Bezug aus China
- Kooperation mit Dritten
- Festlegung Teilespektrum China
- Lieferantenidentifikation
- Lieferantenbesuche
- Produkte und Namensrechte
- Qualitätssicherung
- Preisvergleich China-Europa



Axel Lochbaum  
Leiter Einkauf,  
**L'Orange GmbH**,  
Glatten



### Preis-Situation: Einsparungen realisieren und optimieren

- Rohguss und Bearbeitung
- Welche Einsparungen sind beim China-Einkauf möglich?
- Zielpreise ja/nein?
- Risiken und mögliche Kostentreiber
- Preisoptimierung – Vermeidung des Langnasenzuschlages
- Subventionen – was gibt es?

### Vertragsabschlüsse mit chinesischen Gießereien

- Welche Unterschiede und Steuerungsmöglichkeiten gibt es?
- Sinnvolle Vertragsinhalte
- Einige Tipps und Tricks

### Tipps für die Verhandlungsführung mit chinesischen Gießereien

- Guanxi und die praktische Bedeutung
- Visitenkarten
- Rahmenbedingungen
- Das Geschäftsessen: Tabus und To Do's

### Lessons Learned

- Zusammenfassung der Seminarinhalte
- Gelegenheit für individuelle Fragen und Feedback-Runde

### Die 5 besonderen Motivationen für den Guss-Einkauf in China

Die **Gründe und Motivationen** europäischer Unternehmen für den Guss-Einkauf in China sind vielfältig und immer stärker werdend:

- ① Nach wie vor sind die stärksten Argumente **Kostenaspekte und Einsparungseffekte**.
- ② Für bestimmte Gussapplikationen gibt es **Versorgungsengpässe in Westeuropa**.
- ③ Die **Local Content Anforderungen** für die Tochtergesellschaften in China sind auf Grund der ständig gewachsenen Investitionen in China weiter gestiegen. **Das betrifft den Guss-Einkauf in erheblichem Maße!**
- ④ **Chinesische Kunden oder chinesische Ausschreibungen fordern immer häufiger, die Gussteile lokal zuzukaufen** – insbesondere beim Anlagen- und Maschinenbau. Vorteil: Häufig werden die **Lieferzeiten** der Investitionsgüter nach China dadurch **deutlich verkürzt**.
- ⑤ Außerdem kaufen einige international agierende Unternehmen Guss made in China zudem **zur Versorgung für ihre Tochtergesellschaften in anderen asiatischen Regionen** zu.

### Gussmarkt China

Aufgrund der zunehmenden Bedeutung Chinas in der Weltwirtschaft **verschiebt sich die Nachfrage von Gießereiprodukten regional stetig steigend nach China**. Chinas Wirtschaft wächst weiterhin sehr dynamisch und auch die Anzahl ausländisch-investierter Unternehmen wächst kontinuierlich. Aufgrund zunehmender industrieller Guss-Applikationen und Anwendungsmöglichkeiten und der Globalisierung wird der **Guss-Einkauf immer komplexer**: Mit fast 30.000 Gießereien ist China seit vielen Jahren **der weltweit größte Gießereimarkt**. Das internationale Guss-Einkaufsvolumen steigt in China überproportional.

### Chancen und Risiken

Trotz der riesigen Anzahl chinesischer Gießereien ist der **Markt sehr intransparent**. Es ist schwierig, qualifizierte Gießereien zu finden. Zusätzlich sind die Qualitätsunterschiede der einzelnen Gießereien gravierend, sodass eine entsprechende **Bewertung, Prüfung und Auswahl der Gießereien notwendig** ist.

Um erfolgreich Guss in China einkaufen zu können, müssen neben der **technischen Bewertung** auch **staatliche Lenkungsmaßnahmen**, Besonderheiten in der **chinesischen Supply Chain** sowie die **Lieferantenmotivation** sinospezifisch bewertet und analysiert werden. Doch viele **besondere gesetzliche und praktische Rahmenbedingungen** des chinesischen Marktes sind internationalen Einkäufern nicht oder nur unzureichend bekannt, wodurch erhebliche Einsparpotenziale nicht genutzt werden können.

### Was Sie hier lernen

In diesem Intensiv-Seminar werden **die sinospezifischen Hard- und Soft-Facts des Guss-Einkaufs in China** sowie damit verbundene **Chancen und Risiken** detailliert dargestellt. Ziel dieser Veranstaltung ist ...

- die **realistische Einschätzung** der eigenen Guss-Beschaffungsoptionen in China,
- die **richtige Vorgehensweise** bei der Beschaffungsmarktforschung,
- und **die erfolgreiche Umsetzung** der Beschaffungsprojekte.

Das Seminar macht Sie mit **vielen praktischen Erfahrungen und Tipps** fit für den Guss-Einkauf im chinesischen Markt. So können Sie Ihre eigenen **China-Aktivitäten gewinnbringend vorantreiben!**

### Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



*Désirée* Liebe

**Désirée Liebe**

Projektmanagerin

Tel.: 0 61 96/47 22-602

E-Mail: [desiree.liebe@managementcircle.de](mailto:desiree.liebe@managementcircle.de)

**Birger Vinck** ist Geschäftsführer der **Vinck's Agency for Consulting and Trading (VACT)** in Essen und China. VACT ist ein auf das Chinageschäft spezialisierter Dienstleister und bietet Unterstützung beim Markteintritt, bei der Marktentwicklung, bei der Beschaffung, beim Vertrieb und bei der Investitionsrealisierung. Im Bereich der Beschaffungsleistungen ist VACT Marktführer. Unter anderem hat VACT viele Gussprojekte durchgeführt. Vor der Gründung der Vinck's Agency for Consulting and Trading im Jahre 1993 war Birger Vinck kaufmännischer Projektleiter für das größte Joint Venture in der Jiangsu Provinz. Davor war er als konsortialer Kaufmann für Voest Alpine und Didier Engineering in Nanjing, VR China. Beim Oberlandesgericht ist Birger Vinck Sachverständiger zu Handelsfragen mit der VR China. Er ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen und gleichzeitig Referent und Dozent bei verschiedenen europäischen und chinesischen Wirtschaftskongressen und Wirtschaftshochschulen.

**Axel Lochbaum** ist als Leiter Einkauf bei der **L'Orange GmbH** in Glatten bei Freudenstadt/Schwarzwald tätig. Er trat vor 10 Jahren in das Unternehmen in dieser Funktion ein, welche sowohl den strategischen als auch den operativen Bereich abdeckt. Im Rahmen der Firmenstrategie für den Beschaffungsmarkt Fern-Ost startete er die Aktivitäten in China und Südkorea vor ca. 5 Jahren. Zuvor arbeitete er in der gleichen Funktion in einem wehrtechnischen Betrieb.

### Top-Bewertungen!

Birger Vinck arbeitet bereits seit vielen Jahren als Referent mit Management Circle zusammen. Bei den Veranstaltungen erzielt er stets beste Bewertungen!

- „Herr Vinck weiß genau, wovon er redet!“
- „Informativ, professionell und kompetent.“
- „Exzellent – maximal praxisorientiert!“

### Medienpartner



#### Dow Jones Stahl Monitor

orientiert sich als langjährig bewährte Fachpublikation an den Informationsbedürfnissen der stahlverarbeitenden Industrie. Exklusive Berichte zur Marktentwicklung wichtiger Stahlprodukte, Trends, Prognosen und detaillierte Recherchen liefern dem Leser wichtige Informationen für die tägliche Arbeit.

Ausführliche Preisinformationen zu Vormaterialien sowie Diagramme erleichtern dem Einkäufer zudem die eigene Planung. Dow Jones Stahl Monitor schafft mehr Transparenz im Stahlmarkt!

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



**Larissa Bende**

Tel.: 0 61 96/47 22-608

E-Mail: [larissa.bende@managementcircle.de](mailto:larissa.bende@managementcircle.de)

[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)



## Warum Sie dieses Intensiv-Seminar besuchen sollten

Ziel ist ...

- die **realistische Einschätzung** der eigenen Guss-Beschaffungsoptionen in China
- die **richtige Vorgehensweise** bei der Beschaffungsmarktforschung
- und die **erfolgreiche Umsetzung** der Beschaffungsprojekte

## Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Diese Veranstaltung richtet sich an alle am Beschaffungsprozess beteiligten **Leiter, Fach- und Führungskräfte** aus dem Bereich **Einkauf Gussteile, Strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Materialwirtschaft** und **Supply Management**. Außerdem angesprochen sind **Projektleiter/-manager** von **China-Projekten, Verantwortliche für Tochtergesellschaften** sowie **Mitglieder des Vorstandes** und der **Geschäftsleitung**. Des Weiteren ist sie interessant für Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen **Werkstofftechnik** und **-entwicklung, Metallurgie, Konstruktion, Technik** und **Qualitätsmanagement**, die mit dem Einkauf zusammenarbeiten.

## Termine und Veranstaltungsorte

### 2. und 3. Juli 2012 in Köln

Hotel Mondial am Dom Cologne,  
Kurt-Hackenberg-Platz 1, 50667 Köln  
Tel.: 0221/2063-570, Fax: 0221/2063-527  
E-Mail: h1306@accor.com

### 30. und 31. Juli 2012 in München

Novotel München Messe,  
Willy-Brandt-Platz 1, 81829 München  
Tel.: 089/99400-0, Fax: 089/99400-100  
E-Mail: H5563-SB@accor.com

### 6. und 7. September 2012 in Frankfurt/M.

Adina Apartment Hotel Frankfurt Neue Oper,  
Wilhelm-Leuschner-Straße 6, 60329 Frankfurt/M.  
Tel.: 069/247474-553, Fax: 069/247474-599

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Mit der Deutschen Bahn **ab € 99,-** zur Veranstaltung.  
Infos unter:

[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)



## Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur **Bildung für die Besten** erhalten Sie unter [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)

## So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.995,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

## Einkauf von Gussteilen in China

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

- 2. und 3. Juli 2012 in Köln** 07-72294
- 30. und 31. Juli 2012 in München** 07-72295
- 6. und 7. September 2012 in Frankfurt/M.** 09-72296

1	Name/Vorname
	Position/Abteilung
2	Name/Vorname
	Position/Abteilung
3	Name/Vorname
	Position/Abteilung
	Firma
	Straße/Postfach
	PLZ/Ort
	Telefon/Fax
@	E-Mail
	Datum
	Unterschrift
	Ansprechpartner/in im Sekretariat:
	Anmeldebestätigung bitte an: Abteilung
	Rechnung bitte an: Abteilung
	Mitarbeiter: <input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> ÜBER 1000

### Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

## Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700  
 Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999  
 E-Mail: [anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)  
 Internet: [www.managementcircle.de/07-72294](http://www.managementcircle.de/07-72294)  
 Postanschrift: **Management Circle AG**  
**Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**  
 Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

