

Werkzeugaufträge oft recht naiv vergeben

Erfolgsfaktoren für die Beschaffung in China – wer seine Partner überfordert oder übervorteilt, setzt sein Projekt aufs Spiel

Sourcing „Gründe für die Werkzeugbeschaffung aus China sind nicht nur die niedrigen Preise, sondern oftmals auch die kürzeren Lieferzeiten“, führt Simon Zügel aus, Geschäftsführer der Asmoplast GmbH mit Sitz in Endingen und Hongkong. Leider beobachte er, dass häufig Werkzeugaufträge recht naiv vergeben werden. „Da werden zum Beispiel Werkzeuge für kleine Präzisionsteile beim Formenbauer mit Know-how im Stoßfängerbereich geordert“, berichtet Zügel. Es sei unabdingbar, den chinesischen Partner zu kennen. „Lassen Sie sich

nicht von Messeständen, Prospekten oder Homepages blenden“, lautet daher ein Rat von Zügel. Ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor ist die ständige Kontrolle vor Ort. Beispielsweise sind der Maschinenpark und die Qualitätssicherung bei vielen chinesischen Partnern gemäß europäischen Standards. Der Ausbildungsstand der chinesischen Mitarbeiter sei es aber in aller Regel nicht. „3D-Messestände sind auch in China überall vorhanden; die große Frage ist aber, ob richtig gemessen wird“, sagt Zügel. Feilschen und nach-

verhandeln? Da kann die Schraube schnell überdreht sein, denn der chinesische Partner will auch gutes Geld verdienen. Rechtssicherheit ist nicht grundsätzlich gegeben. „Wer in China erfolgreich sein will, muss auch Kompromisse eingehen“, sagt Zügel. Und: „Falls Sie Bedenken haben und sich mit chinesischen Partnern nicht wohlfühlen, dann lassen Sie es lieber bleiben.“ GR

www.asmoplast.com

» Lesen Sie auch den Tagungs-Rückblick mit technischem Fokus im K-BERATER, Ausgabe 3/2013.



Simon Zügel (l.) und Joachim Köbelin unterstützen mit Asmoplast die Werkzeugbeschaffung zum Beispiel in China. Ihr Rat: Man muss den Partner in China kennen und kontinuierlich vor Ort sein

Fotos (5): K-ZEITUNG