

# 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 Wahrheit Angestellter der Handelsfirma ist, richten soll – Der Preis verringere sich selbstverständlich.*

### **In China ist nur sicher, dass nichts sicher ist.**

Trotz aller Zusicherungen und Mustern 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 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.

**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 pro-

vided anymore. Assuming an existing business relationship, one can admonish a producer. He certainly wouldn't 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 authenticity of the certificates the producer presented.

### **Hard to believe:**

*Since July 2006 the European Union (EU) requires that all imported electric ap-*

**In den Augen des Lieferanten verdient der reiche Westeuropäer mit den billig eingekauften Produkten ein Vermögen.**

**A wealthy westerner is considered to earn plenty with the cheaply bought products.**

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: „Selbstverständlich 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 wer-

*pliances 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**

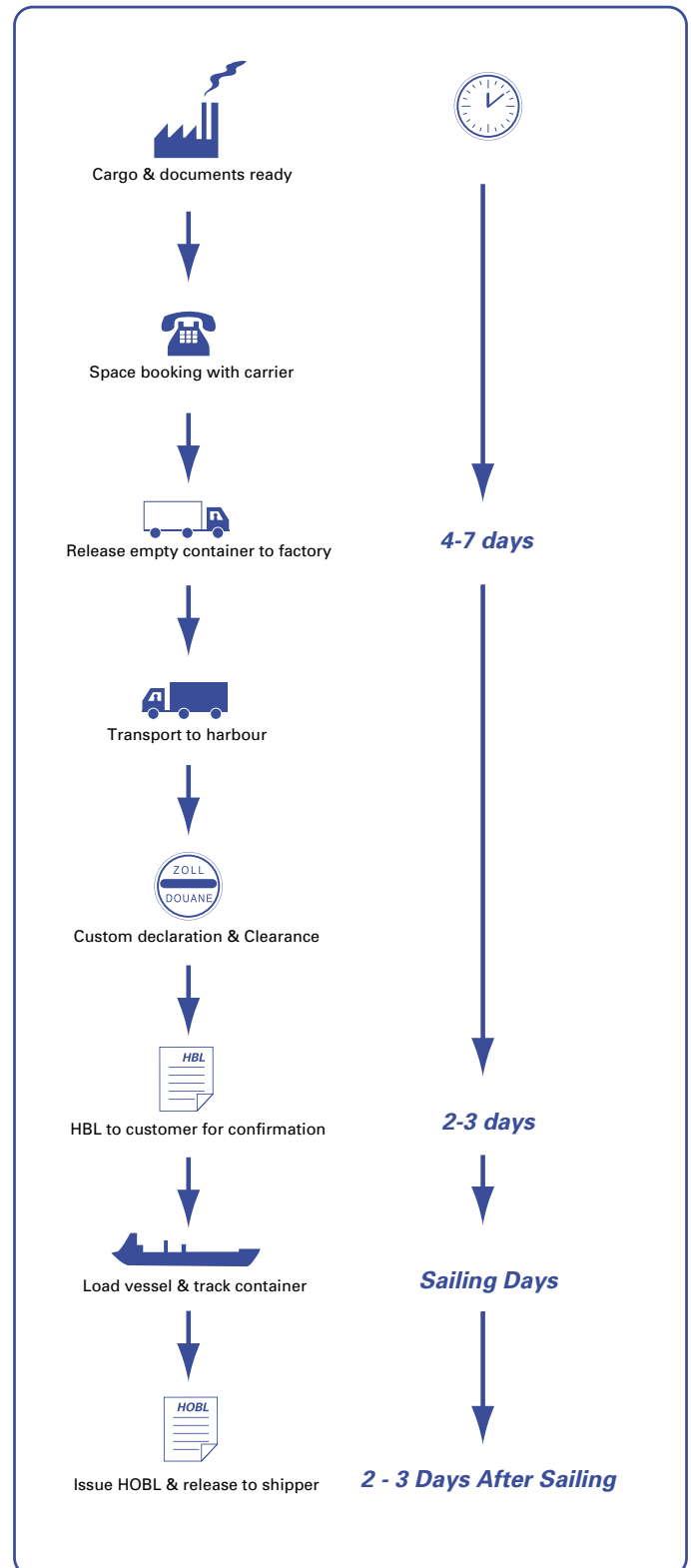
Decide after due deliberation if you want to control your shipment upon destination port or if you want a shipper of your choice to take control at port China. Big and mid-size shippers have been active all over China for quite some time. The shipping company should have a A-license, his authorisation 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*

**General Sea Outbound Procedure**

*(Producer, Customer and Shipping Agent)*



den. 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 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.



*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 caring. 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

