



AMZ Infoletter, 09/2007

Die höheren Hürden zum Auslandsmarkt mit langem Atem nehmen

AMZ betreute Firmen zum Auto Forum Suppliers Day in Polen – Generelle Unterstützung bei Lieferantenauswahl



Bearbeitungszentren für die Großserienfertigung bei UKM. Der Spezialist für Dieselseite-Komponenten nutzt regelmäßig AMZ-Angebote zum Gewinnen neuer Kunden sowie zum Festigen bestehender Beziehungen. Foto: UKM

Die UKM Gruppe mit ihren sächsischen Standorten in Meißen und im Industriegebiet Hirschfeld/Neukirchen und die K+L Elektrotechnik GmbH Limbach-Oberfrohna nahmen Ende Juni am Auto Forum Suppliers Day im polnischen Legnica teil. In Gesprächen mit dem Management polnischer Standorte von Volkswagen, Bosch, ETO Magnetic, Sanden und Sitech loteten sie aktuelle und perspektivische Chancen auf diesem Markt aus. Vorbereitet und begleitet wurden sie von Dr. Bernd Tittmann, AMZ Senior Expert Polen.

Sowohl UKM als auch K+L sind bereits für internationale Automobilhersteller in Polen tätig. UKM liefert jährlich Antriebskomponenten im Umfang von ca. 20 Millionen Euro an das VW-Motorenwerk Polkowice. Der Automatisierungstechnik-Spezialist K+L hat bereits Elektroplanung und Anlagenbau für VW Poznan und MagnaCosma Tychy realisiert. Beide sächsischen Unternehmen nutzen regelmäßig die von AMZ angebotenen Möglichkeiten, bestehende Kundenkontakte zu vertiefen bzw. potenzielle Kunden auf sich aufmerksam zu machen. „AMZ klärt Interessenslagen vor, kann Kontakte direkt vermitteln und sichert Kontinuität in der Marktbearbeitung“, sagt UKM-Geschäftsführer René Arndt. Das sei allerdings nur ein Schritt von vielen, betont er. „Wichtig ist,

die bei Lieferantentreffen geknüpften Kontakte aus eigener Initiative am Leben zu halten. Gerade das Anbahnen von Auslandsgeschäften stellt weitaus höhere Anforderungen als im Inlandsmarkt. Hier sind, auch bedingt durch zusätzliche Kommunikationsprobleme und Mentalitätsunterschiede, deutlich höhere Hürden zu nehmen. Man braucht einen langen Atem, denn zwei bis drei Jahre Anbahnungszeit für einen Serienauftrag sind schon die Regel“, unterstreicht René Arndt. Der UKM-Geschäftsführer konnte zum Auto Forum Suppliers Day u. a. die Kontakte mit Bosch und ETO vertiefen. Von Sanden erhielt das Unternehmen eine Lieferanfrage, die zurzeit bearbeitet wird.

Für André Neumann, Projektleiter bei K+L Elektrotechnik, waren insbesondere die Kontakte zu Sitech sehr fruchtbar: „Wir konnten sehr detailliert mit dem Werkleiter reden. Solche Gespräche sind im Arbeitsalltag eher die Ausnahme. Bei Lieferantentreffen nehmen sich dagegen beide Seiten die Zeit, um Problemlagen und mögliche Lösun-

gen darzustellen. Daraus entstehen Ansätze für eine Zusammenarbeit. Wir werden diese begonnenen Beziehungen weiter ausbauen.“ AMZ hat bisher mehr als 500 sächsische Unternehmen bei Geschäftsanbahnungen zu Automobilherstellern und First-Tier-Lieferanten im In- und Ausland unterstützt. Die Verbundinitiative baut die Leistungen in diesem Bereich gezielt aus. Sie bringt Nachfrager- und Anbieterseite passgenau zusammen (s. Kasten). Der Fokus richtet sich vor allem auf die automobilen Wachstumsräume Polen und Russland. Ebenso bieten auch Österreich und China interessante Perspektiven. Nach AMZ-Aktivitäten in Polen gelangten beispielsweise sächsische Firmen aus den Bereichen Werkzeugbau, Gießerei/Wärmebehandlung und Galvanik in den Ausschreibungsmodus von VW Poznan. Erfolgreich Türen geöffnet hat AMZ auch auf dem österreichischen Markt. Der Bereich Strategischer Einkauf des Gesamtfahrzeugherstellers Magna bewertete zehn sächsische Zulieferer mit der Note 1 hinsichtlich ihrer Eignung als Lieferanten.

Lieferantenauswahl in 7 Schritten

1. Bündeln von Angebotsanfragen und Strukturieren der Inhalte nach Musterteilen bzw. Zeichnungen, Stückzahlen, Qualitätsansprüchen, Targetpreisen
2. Recherchieren passender Lieferanten
3. Informieren passender Lieferanten über Lieferanforderungen (in Einzelgesprächen oder Workshops)
4. Erstellen von Angeboten durch ausgewählte Firmen
5. Abgleichen der Angebote mit den Anforderungen der Nachfrager bei AMZ
6. Senden der Angebote an die Nachfrager
7. Organisieren von Firmenvorstellungen bzw. Gesprächen zwischen Nachfragern und Anbietern (in Einzelgesprächen bzw. Workshops)

AMZ-Kontakt: Janine Preis,
Tel. 0371-5347389,
E-Mail: preis@amz-sachsen.de