

12 Empfehlungen für die Arbeit mit China

1. Die China Sourcing Strategie muss als integraler Bestandteil der globalen Sourcing-Strategie in Abstimmung mit der globalen Geschäftsstrategie definiert werden – das erfordert gründliche Vorbereitung und Planung basierend auf realistischen Annahmen (Zeit und Geld)
2. Der Aufbau persönlicher Beziehungen zu seinen Lieferanten ist der Schlüssel zum Erfolg in China - dazu ist die grundsätzliche Bereitschaft, viel Geduld und die Möglichkeit, Zeit und Ressourcen zu investieren, erforderlich.
3. Die Lieferantenidentifikation sollte immer durch einen Cross-Check der zur Verfügung stehenden Lieferanteninformationen, oder im Rahmen einer unabhängigen Vorselektion des Lieferantenmarktes durch seriöse Kanäle erfolgen.
4. Das potentielle Einkaufsvolumen des Käufers gilt als Schlüsselindikator dafür, wie wichtig die künftige Beziehung für den Lieferanten ist. Bei niedrigem Einkaufsvolumen sollte der Käufer sich durch andere Merkmale für den Lieferanten interessant machen, zum Beispiel attraktiver Kundenstamm oder gute politische Beziehungen etc.
5. Um sein geistiges Eigentum vernünftig zu sichern, sollten Patente und Markenregistrierungen eigener Produkte in China erfolgt sein, bevor der Käufer potentielle Lieferanten eigene Unterlagen zur Verfügung stellt, wie beispielsweise Zeichnungen, Muster, Materialproben u.s.w.
6. Eine Lieferantenbewertung ist unumgänglich, um die tatsächlichen Fähigkeiten des Lieferanten hinsichtlich Qualität zu bewerten.
7. Bei der Auswahl der geeigneten Lieferanten sind zusätzliche Kosten, wie Logistikkosten, Zoll/Steuern und andere Ausgaben zu berücksichtigen, die je nach Standort des Lieferanten unterschiedlich ausgeprägt sein können.
8. Verhandlungen sollten ohne Zeitdruck erfolgen. Verträge sollten erst nach einer gründlichen Bewertung der Fähigkeiten des Lieferanten abgeschlossen werden.
9. Wichtige Vereinbarungen sollten immer Teil des schriftlichen Vertrages sein, der üblicherweise vom Chairman der Firma unterzeichnet wird oder alternativ den roten Firmenstempel trägt.
10. Verträge sollten in der Regel in chinesischer Sprache und basierend auf chinesischem recht verfasst sein.
11. Das Einrichten von Qualitätskontrollen und entsprechenden Maßnahmen in China ist empfehlenswert.
12. Qualitätskontrolle der Ware in China vor der Verschiffung ist die beste Maßnahme, um spätere Diskussionen mit dem Lieferanten bezüglich Qualität und Lieferzeiten zu vermeiden. Abnahme vor Ort, Dokumentation der Verladung.